

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА МЕНЕДЖМЕНТ
В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

За редакцією

*доктора економічних наук, професора С. М. Шкарлета
та доктора економічних наук, професора М. П. Бутка*

«Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА МЕНЕДЖМЕНТ
В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

За редакцією

*доктора економічних наук, професора С. М. Шкарлета
та доктора економічних наук, професора М. П. Бутка*

«Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2017

УДК 005:339.9(075.8)
ББК 65.5+65.290:58 я73
М 58

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Чернігівського національного технологічного університету
(протокол № 6 від 29 червня 2016 р.)*

Рецензенти:

Данилишин Б. М., Академік НАН України, доктор економічних наук, завідувач кафедри регіоналістики і туризму, директор Науково-дослідного інституту регіоналістики Київського національного університету імені Вадима Гетьмана;

Ріхард Фортмюллер, доктор економіки, професор Віденського економічного університету (Wirtschafts universitat Wien), Австрія;

Бадрі Гечбая, доктор економічних наук, професор Батумського державного університету ім. Шота Руставелі, Грузія.

М 98 **Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів.** Навчальний посібник / І.М. Бутко, М.П. Бутко, Ж.В. Дерій, М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна, Т.М. Зосименко, Н.В. Іванова, О.В. Мініна, М.І. Мурашко, І.М. Олійченко, Л.Д. Оліфіренко, О.І. Панченко, Т.В. Пепа, С.В. Повна, Г.М. Самійленко, І.О. Хоменко Ю.В. Шабардіна, Н.Т. Шадура-Некипорець, О.М. Шевченко, С.М. Шкарлет. – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 528 с.

ISBN 978-617-673-516-8

Навчальний посібник розкриває особливості функціонування світової економіки, міжнародних економічних відносин та управління в транснаціональних та міжнародних компаніях в умовах посилення глобалізаційних процесів постіндустріальної доби на основі накопиченого досвіду та сучасного фактичного матеріалу. В навчальному посібнику в кожній темі відображається місце і роль України в системі міжнародних економічних відносин та тенденції розвитку світової економіки.

Представлений ілюстративний матеріал у вигляді рисунків, діаграм і таблиць сприяє більш глибокому розумінню та засвоєнню матеріалу з програмних дисциплін «Міжнародні економічні відносини» та «Міжнародний менеджмент», «Міжнародний бізнес та глобалізація»

Навчальний посібник розрахований для викладачів та студентів економічного та менеджментського напрямку підготовки вищих навчальних закладів, керівників, магістрів, науковців та аспірантів, яких цікавлять питання світової економіки, міжнародних економічних відносин та міжнародного менеджменту.

© Шкарлет С.М., Бутко І.М., Бутко М.П., Дерій Ж.В., Дітковська М.Ю., Задорожна С.М., Зосименко Т.М., Іванова Н.В., Мініна О.В., Мурашко М.І., Олійченко І.М., Оліфіренко Л.Д., Панченко О.І., Пепа Т.В., Повна С.В., Самійленко Г.В., Хоменко І.О., Шабардіна Ю.В., Шевченко О.М., Шадура-Некипорець Н.Т., 2017.

© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2017.

УДК 005:339.9(075.8)
ББК 65.5+65.290:58 я73
М 58

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Чернігівського національного технологічного університету
(протокол № 6 від 29 червня 2016 р.)*

Рецензенти:

Данилишин Б. М., Академік НАН України, доктор економічних наук, завідувач кафедри регіоналістики і туризму, директор Науково-дослідного інституту регіоналістики Київського національного університету імені Вадима Гетьмана;

Ріхард Фортмюллер, доктор економіки, професор Віденського економічного університету (Wirtschafts universitat Wien), Австрія;

Бадрі Гечбая, доктор економічних наук, професор Батумського державного університету ім. Шота Руставелі, Грузія.

М 98 **Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів.** Навчальний посібник / І.М. Бутко, М.П. Бутко, Ж.В. Дерій, М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна, Т.М. Зосименко, Н.В. Іванова, О.В. Мініна, М.І. Мурашко, І.М. Олійченко, Л.Д. Оліфіренко, О.І. Панченко, Т.В. Пепа, С.В. Повна, Г.М. Самійленко, І.О. Хоменко Ю.В. Шабардіна, Н.Т. Шадура-Некипорець, О.М. Шевченко, С.М. Шкарлет. – К. : Центр учбової літератури, 2017. – 528 с.

ISBN 978-617-673-516-8

Навчальний посібник розкриває особливості функціонування світової економіки, міжнародних економічних відносин та управління в транснаціональних та міжнародних компаніях в умовах посилення глобалізаційних процесів постіндустріальної доби на основі накопиченого досвіду та сучасного фактичного матеріалу. В навчальному посібнику в кожній темі відображається місце і роль України в системі міжнародних економічних відносин та тенденції розвитку світової економіки.

Представлений ілюстративний матеріал у вигляді рисунків, діаграм і таблиць сприяє більш глибокому розумінню та засвоєнню матеріалу з програмних дисциплін «Міжнародні економічні відносини» та «Міжнародний менеджмент», «Міжнародний бізнес та глобалізація»

Навчальний посібник розрахований для викладачів та студентів економічного та менеджментського напрямку підготовки вищих навчальних закладів, керівників, магістрів, науковців та аспірантів, яких цікавлять питання світової економіки, міжнародних економічних відносин та міжнародного менеджменту.

© Шкарлет С.М., Бутко І.М., Бутко М.П., Дерій Ж.В., Дітковська М.Ю., Задорожна С.М., Зосименко Т.М., Іванова Н.В., Мініна О.В., Мурашко М.І., Олійченко І.М., Оліфіренко Л.Д., Панченко О.І., Пепа Т.В., Повна С.В., Самійленко Г.В., Хоменко І.О., Шабардіна Ю.В., Шевченко О.М., Шадура-Некипорець Н.Т., 2017.

© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2017.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
Розділ 1. ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУТНІСНІ ОЗНАКИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	9
ТЕМА 1. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ.	11
1.1. Поняття про міжнародні економічні відносини, його суб'єкти й об'єкти	11
1.2. Критерії структуризації світової економічної системи.	16
1.3. Сутність світового ринку та критерії групування країн у світовій економіці	23
ТЕМА 2. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ	40
2.1. Євроінтеграційна стратегія України	40
2.2 Зміст глобалізації, передумови та етапи економічної інтеграції	50
2.3. Шляхи вирішення глобальних проблем сучасності та вплив на них міжнародних організацій	79
ТЕМА 3. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ГЛОБАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	87
3.1. Еволюція міжнародного поділу праці і його вплив на інтеграційні процеси.	87
3.2. Міжнародна торгівля та роль СОТ у розвитку світового господарства	97
3.3. Міжнародний ринок праці і міграція робочої сили у глобалізованому світі	105
Розділ 2. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	181
ТЕМА 4. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	183
4.1. Сутність і задачі міжнародного менеджменту	183
4.2. Міжнародний бізнес та його характерні риси в умовах глобалізації	195
4.3. Роль і місце господарських об'єднань у світовій системі економіки	209

ЗМІСТ

ВСТУП	6
Розділ 1. ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУТНІСНІ ОЗНАКИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	9
ТЕМА 1. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ.	11
1.1. Поняття про міжнародні економічні відносини, його суб'єкти й об'єкти	11
1.2. Критерії структуризації світової економічної системи.	16
1.3. Сутність світового ринку та критерії групування країн у світовій економіці	23
ТЕМА 2. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ	40
2.1. Євроінтеграційна стратегія України	40
2.2 Зміст глобалізації, передумови та етапи економічної інтеграції	50
2.3. Шляхи вирішення глобальних проблем сучасності та вплив на них міжнародних організацій	79
ТЕМА 3. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ГЛОБАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	87
3.1. Еволюція міжнародного поділу праці і його вплив на інтеграційні процеси.	87
3.2. Міжнародна торгівля та роль СОТ у розвитку світового господарства	97
3.3. Міжнародний ринок праці і міграція робочої сили у глобалізованому світі	105
Розділ 2. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	181
ТЕМА 4. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	183
4.1. Сутність і задачі міжнародного менеджменту	183
4.2. Міжнародний бізнес та його характерні риси в умовах глобалізації	195
4.3. Роль і місце господарських об'єднань у світовій системі економіки	209

ТЕМА 5. ФУНКЦІЇ ТА МЕХАНІЗМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ	231
5.1. Маркетинг та його роль в процесах управління	231
5.2. Функція планування в міжнародних компаніях	238
5.3. Контроль в міжнародному менеджменті	244
ТЕМА 6. ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА У МІЖНАРОДНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ	251
6.1. Технологічні ресурси світу, цілі та типи технологічної політики міжнародних компаній	251
6.2. Міжнародний ринок інноваційних ресурсів	262
6.3. Стратегія науково-технічного співробітництва	274
Розділ 3. НОВІ РЕАЛІЇ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	298
ТЕМА 7. СТРАТЕГІЇ ДЛЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ	300
7.1 Чинники виходу компаній на світовий ринок та види міжнародних стратегій	300
7.2 Багатонаціональні і глобальні стратегії	304
7.3 Стратегічні альянси (об'єднання)	310
Тема 8. МІЖНАРОДНИЙ ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ТА ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ	320
8.1. Глобальне інформаційне суспільство та інформаційна економіка	320
8.2. Види електронного бізнесу та торговельні системи в Інтернет-середовищі	327
8.3. Поняття електронної комерції та її категорії	343
ТЕМА 9. МІЖНАРОДНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	350
9.1. Значення і місце інформаційних технологій у міжнародному менеджменті	350
9.2. Етапи формування, структура й основні суб'єкти світового ринку інформаційних ресурсів	356
9.3. Інформаційні та комунікаційні технології та їх роль в міжнародному інформаційному менеджменті	363
9.4. Міжнародний маркетинг та система збору міжнародної маркетингової інформації	369

ТЕМА 5. ФУНКЦІЇ ТА МЕХАНІЗМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ	231
5.1. Маркетинг та його роль в процесах управління	231
5.2. Функція планування в міжнародних компаніях	238
5.3. Контроль в міжнародному менеджменті	244
ТЕМА 6. ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА У МІЖНАРОДНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ	251
6.1. Технологічні ресурси світу, цілі та типи технологічної політики міжнародних компаній	251
6.2. Міжнародний ринок інноваційних ресурсів	262
6.3. Стратегія науково-технічного співробітництва	274
Розділ 3. НОВІ РЕАЛІЇ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	298
ТЕМА 7. СТРАТЕГІЇ ДЛЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ	300
7.1 Чинники виходу компаній на світовий ринок та види міжнародних стратегій	300
7.2 Багатонаціональні і глобальні стратегії	304
7.3 Стратегічні альянси (об'єднання)	310
Тема 8. МІЖНАРОДНИЙ ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ТА ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ	320
8.1. Глобальне інформаційне суспільство та інформаційна економіка	320
8.2. Види електронного бізнесу та торговельні системи в Інтернет-середовищі	327
8.3. Поняття електронної комерції та її категорії	343
ТЕМА 9. МІЖНАРОДНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	350
9.1. Значення і місце інформаційних технологій у міжнародному менеджменті	350
9.2. Етапи формування, структура й основні суб'єкти світового ринку інформаційних ресурсів	356
9.3. Інформаційні та комунікаційні технології та їх роль в міжнародному інформаційному менеджменті	363
9.4. Міжнародний маркетинг та система збору міжнародної маркетингової інформації	369

Розділ 4. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ	392
ТЕМА 10. ВАЛЮТНИЙ РИНОК І СВІТОВА ФІНАНСОВА СИСТЕМА	394
10.1. Чинники, напрями та форми руху капіталу на світовому фінансовому ринку.	394
10.2. Валютний ринок та еволюція його структури	400
10.3. Україна і міжнародні фінансові інституції	413
ТЕМА 11. СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ І ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС	420
11.1. Поняття міжнародних розрахунків	420
11.2. Структура та методика складання платіжного балансу.	430
11.3. Торговельний баланс та особливості зовнішньоторговельної політики у світовому господарстві	450
ТЕМА 12. МІЖНАРОДНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.	461
12.1. Теоретичні засади формування міжнародних інвестиційних ресурсів	461
12.2. Міжнародний інвестиційний ринок в умовах глобалізації	475
12.3. Вплив іноземних інвестицій на розвиток світової економіки	485
ДОДАТКИ	510

Розділ 4. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ	392
ТЕМА 10. ВАЛЮТНИЙ РИНОК І СВІТОВА ФІНАНСОВА СИСТЕМА	394
10.1. Чинники, напрями та форми руху капіталу на світовому фінансовому ринку.	394
10.2. Валютний ринок та еволюція його структури	400
10.3. Україна і міжнародні фінансові інституції	413
ТЕМА 11. СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ І ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС	420
11.1. Поняття міжнародних розрахунків	420
11.2. Структура та методика складання платіжного балансу.	430
11.3. Торговельний баланс та особливості зовнішньоторговельної політики у світовому господарстві	450
ТЕМА 12. МІЖНАРОДНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.	461
12.1. Теоретичні засади формування міжнародних інвестиційних ресурсів	461
12.2. Міжнародний інвестиційний ринок в умовах глобалізації	475
12.3. Вплив іноземних інвестицій на розвиток світової економіки	485
ДОДАТКИ	510

ВСТУП

Неухильний розвиток людської цивілізації обумовлює активізацію інтеграційних процесів та формування глобальної економіки як цілісної системи, що має функціонувати за встановленими міжнародними правилами. Історичний досвід економічного розвитку багатьох країн світу підтверджує значну роль у цьому міжнародної торгівлі, транснаціоналізації бізнесу та інтенсифікації співпраці на міжнародному рівні.

Стрімке поширення досягнень науково-технічного прогресу, дифузії інновацій та інформаційні технології, відкриття нових сфер діяльності для нарощування темпів економічного розвитку потребує нових знань у галузі міжнародних економічних відносин та менеджменту з метою мінімізації ризиків та утримання конкурентних позицій як на ринках товарів і послуг, так і факторів виробництва

Поступ НТП прискорює становлення постіндустріального суспільства в останні Поглиблення глобалізаційних процесів потребує розробки та впровадження нових моделей бізнесу та управління, нових підходів до управління як національними, так і міжнародними компаніями, нових принципів налагодження міжнародних економічних відносин задля адекватного реагування на виклики сучасності через демократизацію та гуманізацію суспільного розвитку. За цих обставин глобальна економіка як єдина цілісна система все більше функціонує за встановленими міжнародними правилами.

В цьому середовищі вектор глобалізаційних процесів орієнтується необхідності вирішенні ряду проблем для учасників міжнародних економічних відносин, що відзначаються як загальними, так і частковими характеристиками. Особливість глобалізаційних процесів характеризується їх дуальним проявом, адже для одних учасників міжнародної економічної діяльності вони сприяють розвитку, а для інших – несуть деградацію та занепад.

Адже перенесення низькотехнологічних виробництв до країн, що розвиваються, посилення мережевого маркетингу та тиск транснаціональних компаній за підтримки урядів економічно розвинених країн ставлять учасників міжнародних економічних відносин у нерівні умови. Відсутність у країн, що розвиваються відповідного сучасним реаліям менеджменту та моделей бізнесу роблять їх неконкурентоспроможними та поглиблюють цю нерівність.

Актуальність цих проблем для України швидко наростає, оскільки точка біфуркації трансформаційних зрушень стартового етапу, внаслідок колосальної втрати економічного потенціалу, загострення соціально-демографічних і суспільно-політичних відносин та різкого падіння рівня життя людей, опинилася на негативному максимумі. Крім того, зміна вектора інтеграційних процесів у напрямку Європейського співтовариства, стратегічний курс держави на децентралізацію владних повноважень формують нові умови до державного управління, публічного

ВСТУП

Неухильний розвиток людської цивілізації обумовлює активізацію інтеграційних процесів та формування глобальної економіки як цілісної системи, що має функціонувати за встановленими міжнародними правилами. Історичний досвід економічного розвитку багатьох країн світу підтверджує значну роль у цьому міжнародної торгівлі, транснаціоналізації бізнесу та інтенсифікації співпраці на міжнародному рівні.

Стрімке поширення досягнень науково-технічного прогресу, дифузії інновацій та інформаційні технології, відкриття нових сфер діяльності для нарощування темпів економічного розвитку потребує нових знань у галузі міжнародних економічних відносин та менеджменту з метою мінімізації ризиків та утримання конкурентних позицій як на ринках товарів і послуг, так і факторів виробництва

Поступ НТП прискорює становлення постіндустріального суспільства в останні Поглиблення глобалізаційних процесів потребує розробки та впровадження нових моделей бізнесу та управління, нових підходів до управління як національними, так і міжнародними компаніями, нових принципів налагодження міжнародних економічних відносин задля адекватного реагування на виклики сучасності через демократизацію та гуманізацію суспільного розвитку. За цих обставин глобальна економіка як єдина цілісна система все більше функціонує за встановленими міжнародними правилами.

В цьому середовищі вектор глобалізаційних процесів орієнтується необхідності вирішенні ряду проблем для учасників міжнародних економічних відносин, що відзначаються як загальними, так і частковими характеристиками. Особливість глобалізаційних процесів характеризується їх дуальним проявом, адже для одних учасників міжнародної економічної діяльності вони сприяють розвитку, а для інших – несуть деградацію та занепад.

Адже перенесення низькотехнологічних виробництв до країн, що розвиваються, посилення мережевого маркетингу та тиск транснаціональних компаній за підтримки урядів економічно розвинених країн ставлять учасників міжнародних економічних відносин у нерівні умови. Відсутність у країн, що розвиваються відповідного сучасним реаліям менеджменту та моделей бізнесу роблять їх неконкурентоспроможними та поглиблюють цю нерівність.

Актуальність цих проблем для України швидко наростає, оскільки точка біфуркації трансформаційних зрушень стартового етапу, внаслідок колосальної втрати економічного потенціалу, загострення соціально-демографічних і суспільно-політичних відносин та різкого падіння рівня життя людей, опинилася на негативному максимумі. Крім того, зміна вектора інтеграційних процесів у напрямку Європейського співтовариства, стратегічний курс держави на децентралізацію владних повноважень формують нові умови до державного управління, публічного

адміністрування у напрямі модернізації відтворювальних процесів у системі просторових координат єдиного національного комплексу України.

Залучення України до глобального економічного простору як рівноправного партнера можливе за умов наявності нової генерації фахівців, з розширеним світоглядом та державницькою свідомістю, що володіють необхідними компетенціями, а саме: менеджерів, юристів, інженерів, державних службовців та інших, здатних приймати та реалізовувати адекватні викликам сучасного динамічного глобалізованого світу ефективні управлінські рішення.

Постають і нові вимоги для підприємців, бізнесменів щодо створення та розвитку конкурентоздатної та високоефективної сфери діяльності. Саме керуючись викликами сучасного глобалізованого світу та необхідністю виведення України на високі конкурентні позиції у міжнародному економічному середовищі колектив авторів Чернігівського національного технологічного університету підготував даний навчальний посібник у якому узагальнено досвід успішних міжнародних компаній та розглянуто комплекс економічних, управлінських, трудових, фінансових, організаційних, інформаційних чинників, що сприяють розвитку міжнародних економічних відносин в період поглиблення інтеграційних процесів у світі.

Даний навчальний посібник структурований відповідно до вимог навчального плану щодо забезпечення дисциплін «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародний менеджмент» та «Міжнародний бізнес і глобалізація» і пропонується для широкого кола науковців, аспірантів, студентів та управлінців різних сфер економічної діяльності.

Передусім в ньому розглянуто основи міжнародної економіки та сутнісні ознаки міжнародних економічних відносин, критерії структуризації світової економічної системи та критерії групування країн у ній. Розкрито сучасні аспекти глобалізації та інтеграції бізнесу, шляхи розв'язання глобальних проблем сучасності та ролі міжнародних організацій у їх вирішенні. Значну увагу приділено міжнародному поділу праці та його впливу на глобалізацію економічних відносин, міграцію робочої сили у глобалізованому світі, а також представлено місце України у цих процесах та переваги і виклики для нашої держави в частині реалізації її євроінтеграційної стратегії.

Крім того, у посібнику актуалізуються сучасні тенденції розвитку міжнародного менеджменту та бізнесу на основі сутності і задач міжнародного менеджменту і бізнесу в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, вимоги до нових господарських об'єднань, організаційних структур та моделей міжнародного бізнесу. Розкрито і сутність та важливість функцій маркетингу, планування та контролю в механізмі міжнародного менеджменту та бізнесу в сучасних умовах та представлено визначну роль інноваційної політики, технологічних та інноваційних ресурсів і стратегій науково-технічного співробітництва в міжнародному менеджменті та бізнесі.

З урахуванням глобалізаційних викликів у посібнику розкрито нові реалії міжнародного менеджменту в глобалізованому світі через пред-

адміністрування у напрямі модернізації відтворювальних процесів у системі просторових координат єдиного національного комплексу України.

Залучення України до глобального економічного простору як рівноправного партнера можливе за умов наявності нової генерації фахівців, з розширеним світоглядом та державницькою свідомістю, що володіють необхідними компетенціями, а саме: менеджерів, юристів, інженерів, державних службовців та інших, здатних приймати та реалізовувати адекватні викликам сучасного динамічного глобалізованого світу ефективні управлінські рішення.

Постають і нові вимоги для підприємців, бізнесменів щодо створення та розвитку конкурентоздатної та високоефективної сфери діяльності. Саме керуючись викликами сучасного глобалізованого світу та необхідністю виведення України на високі конкурентні позиції у міжнародному економічному середовищі колектив авторів Чернігівського національного технологічного університету підготував даний навчальний посібник у якому узагальнено досвід успішних міжнародних компаній та розглянуто комплекс економічних, управлінських, трудових, фінансових, організаційних, інформаційних чинників, що сприяють розвитку міжнародних економічних відносин в період поглиблення інтеграційних процесів у світі.

Даний навчальний посібник структурований відповідно до вимог навчального плану щодо забезпечення дисциплін «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародний менеджмент» та «Міжнародний бізнес і глобалізація» і пропонується для широкого кола науковців, аспірантів, студентів та управлінців різних сфер економічної діяльності.

Передусім в ньому розглянуто основи міжнародної економіки та сутнісні ознаки міжнародних економічних відносин, критерії структуризації світової економічної системи та критерії групування країн у ній. Розкрито сучасні аспекти глобалізації та інтеграції бізнесу, шляхи розв'язання глобальних проблем сучасності та ролі міжнародних організацій у їх вирішенні. Значну увагу приділено міжнародному поділу праці та його впливу на глобалізацію економічних відносин, міграцію робочої сили у глобалізованому світі, а також представлено місце України у цих процесах та переваги і виклики для нашої держави в частині реалізації її євроінтеграційної стратегії.

Крім того, у посібнику актуалізуються сучасні тенденції розвитку міжнародного менеджменту та бізнесу на основі сутності і задач міжнародного менеджменту і бізнесу в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, вимоги до нових господарських об'єднань, організаційних структур та моделей міжнародного бізнесу. Розкрито і сутність та важливість функцій маркетингу, планування та контролю в механізмі міжнародного менеджменту та бізнесу в сучасних умовах та представлено визначну роль інноваційної політики, технологічних та інноваційних ресурсів і стратегій науково-технічного співробітництва в міжнародному менеджменті та бізнесі.

З урахуванням глобалізаційних викликів у посібнику розкрито нові реалії міжнародного менеджменту в глобалізованому світі через пред-

ставлення сутності конкурентних стратегій міжнародних компаній та ролі стратегічних альянсів у їх конкурентній боротьбі на світовому ринку. Надано теоретичні та практичні аспекти міжнародного електронного бізнесу, електронної комерції та міжнародного інформаційного менеджменту як важливої складової та рушійної сили інтеграційних процесів міжнародних компаній інформаційного суспільства.

Особливу увагу приділено розкриттю сутності чинників, умов та проблем функціонування фінансового ринку і світової фінансової системи в глобалізованому світі, їх впливу на розвиток міжнародного бізнесу та місця України в цій сфері; визначенню структури та методикам складання платіжного балансу, міжнародних розрахунків, а також окреслено особливості зовнішньоторговельної політики з детальною статистичною інформацією. Важливою частиною посібника є розкриття сутності та функціонування міжнародного інвестиційного ринку, встановлення його впливу на розвиток світової економіки та ролі іноземних інвестицій у розвитку світової економіки.

Наукове керівництво цим виданням, його структурування та методичне забезпечення здійснювали в частині міжнародних економічних відносин ректор Чернігівського національного технологічного університету, доктор економічних наук, професор Шкарлет С.М., а в частині міжнародного менеджменту – заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри менеджменту і державної служби, доктор економічних наук, професор, Заслужений економіст України Бутко М.П.

Над підготовкою навчального посібника працювали: д.е.н., професор Шкарлет С.М., професор Пєпа Т.В., к.е.н., доцент Зосименко Т.М., к.е.н., доцент Мініна О.В., к.е.н., доцент Шабардіна Ю.В., к.е.н., доцент Шадура-Некипорець Н.Т. – розділ 1;

д.н.держ.управ., проф. Оліфіренко Л.Д., к.е.н., доцент Задорожна С.М., к.е.н., доцент Іванова Н.В., к.е.н., доцент Самійленко Г.М., к.е.н., доцент Шевченко О.М. – розділ 2;

д.е.н., проф. Бутко М.П., д.н.держ.управ., проф. Олійченко І.М., к.т.н. Бутко І.М., к.н.держ.управ., доцент Дітковська М.Ю., к.е.н., доцент Мурашко М.І. – розділ 3;

д.е.н., проф. Дерій Ж.В., к.е.н., доцент Панченко О.І., к.е.н., доцент Повна С.В., к.е.н., доцент Хоменко І.О. – розділ 4.

Колектив авторів щиро вдячний зарубіжним рецензентам, Академіку НАН України Данилишину Б.М., а також всім причетним до видання цього навчального посібника. Вперше в практиці підготовки навчально-методичної літератури рецензування його актуальності та змістовного наповнення структури здійснювали закордонні вчені: доктор економіки, професор Віденського економічного університету (Wirtschafts universitat Wien) Ріхард Фортмюллер (Австрія) та професор Батумського державного університету ім. Шота Руставелі – Бадрі Гечбая (Грузія).

ставлення сутності конкурентних стратегій міжнародних компаній та ролі стратегічних альянсів у їх конкурентній боротьбі на світовому ринку. Надано теоретичні та практичні аспекти міжнародного електронного бізнесу, електронної комерції та міжнародного інформаційного менеджменту як важливої складової та рушійної сили інтеграційних процесів міжнародних компаній інформаційного суспільства.

Особливу увагу приділено розкриттю сутності чинників, умов та проблем функціонування фінансового ринку і світової фінансової системи в глобалізованому світі, їх впливу на розвиток міжнародного бізнесу та місця України в цій сфері; визначенню структури та методикам складання платіжного балансу, міжнародних розрахунків, а також окреслено особливості зовнішньоторговельної політики з детальною статистичною інформацією. Важливою частиною посібника є розкриття сутності та функціонування міжнародного інвестиційного ринку, встановлення його впливу на розвиток світової економіки та ролі іноземних інвестицій у розвитку світової економіки.

Наукове керівництво цим виданням, його структурування та методичне забезпечення здійснювали в частині міжнародних економічних відносин ректор Чернігівського національного технологічного університету, доктор економічних наук, професор Шкарлет С.М., а в частині міжнародного менеджменту – заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри менеджменту і державної служби, доктор економічних наук, професор, Заслужений економіст України Бутко М.П.

Над підготовкою навчального посібника працювали: д.е.н., професор Шкарлет С.М., професор Пєпа Т.В., к.е.н., доцент Зосименко Т.М., к.е.н., доцент Мініна О.В., к.е.н., доцент Шабардіна Ю.В., к.е.н., доцент Шадура-Некипорець Н.Т. – розділ 1;

д.н.держ.управ., проф. Оліфіренко Л.Д., к.е.н., доцент Задорожна С.М., к.е.н., доцент Іванова Н.В., к.е.н., доцент Самійленко Г.М., к.е.н., доцент Шевченко О.М. – розділ 2;

д.е.н., проф. Бутко М.П., д.н.держ.управ., проф. Олійченко І.М., к.т.н. Бутко І.М., к.н.держ.управ., доцент Дітковська М.Ю., к.е.н., доцент Мурашко М.І. – розділ 3;

д.е.н., проф. Дерій Ж.В., к.е.н., доцент Панченко О.І., к.е.н., доцент Повна С.В., к.е.н., доцент Хоменко І.О. – розділ 4.

Колектив авторів щиро вдячний зарубіжним рецензентам, Академіку НАН України Данилишину Б.М., а також всім причетним до видання цього навчального посібника. Вперше в практиці підготовки навчально-методичної літератури рецензування його актуальності та змістовного наповнення структури здійснювали закордонні вчені: доктор економіки, професор Віденського економічного університету (Wirtschafts universitat Wien) Ріхард Фортмюллер (Австрія) та професор Батумського державного університету ім. Шота Руставелі – Бадрі Гечбая (Грузія).

Розділ 1.

ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУТНІСНІ ОЗНАКИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Тема 1. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини.
Тема 2. Сучасні аспекти глобалізації та інтеграції бізнесу.
Тема 3. Міжнародний поділ праці та його вплив на глобалізацію економічних відносин.

Вивчивши матеріали розділу 1,

Ви будете знати:

- сутність міжнародних економічних відносин їх категорійний апарат та закономірності розвитку;
- основні критерії структуризації світової економічної системи;
- складові світового ринку та основні підходи до групування країн у світовій економіці;
- сутність, основні напрями євроінтеграційної стратегії України, проблеми та позитивні наслідки;
- зміст та основні ознаки глобалізації, генезис інтеграційних процесів у світі та основні етапи економічної інтеграції;
- характеристики глобальних проблем та основні форми міжнародного співробітництва в їх вирішенні;
- особливості міжнародного поділу праці, його еволюція, форми участі країн у міжнародному поділі праці;
- основні поняття, види, методи та показники міжнародної торгівлі;
- аспекти регулювання міжнародних торгово-економічних відносин та роль СОТ у розвитку світового господарства;
- сутність міжнародного ринку праці, основні теорії міграції робочої сили, фактори, що обумовлюють її потоки та їх регулювання у глобалізованому світі;
- основні тенденції та проблеми зовнішньої трудової міграції в Україні.

Ви будете вміти:

- здійснювати аналіз міжнародних економічних відносин та їх складових;
- проводити оцінку інтеграційної здатності національних економік до міжнародної економічної системи;

Розділ 1.

ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СУТНІСНІ ОЗНАКИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Тема 1. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини.
Тема 2. Сучасні аспекти глобалізації та інтеграції бізнесу.
Тема 3. Міжнародний поділ праці та його вплив на глобалізацію економічних відносин.

Вивчивши матеріали розділу 1,

Ви будете знати:

- сутність міжнародних економічних відносин їх категорійний апарат та закономірності розвитку;
- основні критерії структуризації світової економічної системи;
- складові світового ринку та основні підходи до групування країн у світовій економіці;
- сутність, основні напрями євроінтеграційної стратегії України, проблеми та позитивні наслідки;
- зміст та основні ознаки глобалізації, генезис інтеграційних процесів у світі та основні етапи економічної інтеграції;
- характеристики глобальних проблем та основні форми міжнародного співробітництва в їх вирішенні;
- особливості міжнародного поділу праці, його еволюція, форми участі країн у міжнародному поділі праці;
- основні поняття, види, методи та показники міжнародної торгівлі;
- аспекти регулювання міжнародних торгово-економічних відносин та роль СОТ у розвитку світового господарства;
- сутність міжнародного ринку праці, основні теорії міграції робочої сили, фактори, що обумовлюють її потоки та їх регулювання у глобалізованому світі;
- основні тенденції та проблеми зовнішньої трудової міграції в Україні.

Ви будете вміти:

- здійснювати аналіз міжнародних економічних відносин та їх складових;
- проводити оцінку інтеграційної здатності національних економік до міжнародної економічної системи;

- систематизувати країни у системі світового господарства та міжнародних економічних відносин відповідно до особливостей та рівня їх розвитку;
- аналізувати правові та інституціональні виміри співробітництва України та ЄС;
- визначати наслідки європейського вектору співробітництва України: труднощі, загрози та перспективи;
- відрізнити процес інтеграції від інших процесів взаємодії та розмежовувати поняття інтеграції та глобалізації;
- застосовувати міжнародні індекси глобалізації для оцінювання сучасних тенденцій та перспектив розвитку країни;
- характеризувати форми участі країн у міжнародному поділі праці;
- аналізувати сучасний стан та тенденції міжнародного поділу праці на основі факторів, що впливають на його масштаби та напрями;
- аналізувати структуру міжнародної торгівлі та розраховувати її основні показники;
- характеризувати сучасні світові ринки товарів та послуг;
- розкривати особливості міжнародного ринку праці, розраховувати обсяги міжнародної міграції робочої та визначати її центри привабливості;
- аналізувати ситуацію щодо міжнародної трудової міграції українців та імміграційних потоків в країні.

Мета: формування системи теоретичних знань і практичних навичок стосовно змісту та загальних закономірностей розвитку міжнародної економіки, міжнародних економічних відносин, ознайомлення з основними теоріями інтеграції та глобалізації, проблемами і тенденціями розвитку співпраці України з країнами Європейського Союзу, головними проблемами і перспективами її вступу до ЄС, розкриття сутності міжнародного поділу праці, розвитку міжнародної торгівлі та ролі СОТ, міжнародної міграції робочої сили.

Ключові слова: міжнародні економічні відносини, світова економічна система, світогосподарські зв'язки, інтеграція, інтеграційний процес, інтеграційні концепції, єдиний економічний простір, Україна, Європейський Союз світова торгівля, глобалізація, інтернаціоналізація, протекціонізм; лібералізм; стимулювання експорту; світовий ринок, міжнародний поділ праці, миті бар'єри; СОТ, міжнародний ринок праці, міжнародна міграція, міжнародна робоча сила.

- систематизувати країни у системі світового господарства та міжнародних економічних відносин відповідно до особливостей та рівня їх розвитку;
- аналізувати правові та інституціональні виміри співробітництва України та ЄС;
- визначати наслідки європейського вектору співробітництва України: труднощі, загрози та перспективи;
- відрізнити процес інтеграції від інших процесів взаємодії та розмежовувати поняття інтеграції та глобалізації;
- застосовувати міжнародні індекси глобалізації для оцінювання сучасних тенденцій та перспектив розвитку країни;
- характеризувати форми участі країн у міжнародному поділі праці;
- аналізувати сучасний стан та тенденції міжнародного поділу праці на основі факторів, що впливають на його масштаби та напрями;
- аналізувати структуру міжнародної торгівлі та розраховувати її основні показники;
- характеризувати сучасні світові ринки товарів та послуг;
- розкривати особливості міжнародного ринку праці, розраховувати обсяги міжнародної міграції робочої та визначати її центри привабливості;
- аналізувати ситуацію щодо міжнародної трудової міграції українців та імміграційних потоків в країні.

Мета: формування системи теоретичних знань і практичних навичок стосовно змісту та загальних закономірностей розвитку міжнародної економіки, міжнародних економічних відносин, ознайомлення з основними теоріями інтеграції та глобалізації, проблемами і тенденціями розвитку співпраці України з країнами Європейського Союзу, головними проблемами і перспективами її вступу до ЄС, розкриття сутності міжнародного поділу праці, розвитку міжнародної торгівлі та ролі СОТ, міжнародної міграції робочої сили.

Ключові слова: міжнародні економічні відносини, світова економічна система, світогосподарські зв'язки, інтеграція, інтеграційний процес, інтеграційні концепції, єдиний економічний простір, Україна, Європейський Союз світова торгівля, глобалізація, інтернаціоналізація, протекціонізм; лібералізм; стимулювання експорту; світовий ринок, міжнародний поділ праці, миті бар'єри; СОТ, міжнародний ринок праці, міжнародна міграція, міжнародна робоча сила.

ТЕМА 1.**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

- 1.1. Поняття про міжнародні економічні відносини, його суб'єкти і об'єкти.
- 1.2. Критерії структуризації світової економічної системи.
- 1.3. Сутність світового ринку та критерії групування країн у світовій економіці.

1.1. Поняття про міжнародні економічні відносини, його суб'єкти й об'єкти

Сучасний економічний розвиток країн характеризується цілісністю і системністю. Окремі національні господарства стають складовими елементами єдиного всесвітнього господарського механізму, а їх перспективи здебільшого визначаються розвитком міжнародних економічних відносин.

У свою чергу **міжнародні економічні відносини** (МЕВ) слід розглядати як сукупність суспільно виробничих зв'язків суб'єктів світового господарства, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці.

Система МЕВ – це динамічна сукупність взаємозв'язків суб'єктів світового господарства, яка проявляється як цілісне утворення.

Предметом МЕВ є вся система міжнародних економічних відносин в їх основних формах і напрямках. За допомогою МЕВ здійснюється трансформація національних товаропотоків (міжнародний рух факторів виробництва), діють єдиний всесвітній ринок і міжнародні галузеві ринки товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій та ін.

Особливостями МЕВ як сфери розвинутого ринкового господарства є:

- економічне відокремлення учасників на базі міжнародного поділу праці й національних меж;
 - міжнародний обмін факторами і результатами виробництва, що призвів до створення та функціонування світових ринків товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій тощо;
 - дія законів попиту, пропозиції, вільного ціноутворення;
 - конкурентна боротьба продавців, покупців, товарів і послуг;
 - схильність монополізації до концентрації виробництва і збуту.
- Зростаюча роль МЕВ проявляється через:

ТЕМА 1.**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

- 1.1. Поняття про міжнародні економічні відносини, його суб'єкти і об'єкти.
- 1.2. Критерії структуризації світової економічної системи.
- 1.3. Сутність світового ринку та критерії групування країн у світовій економіці.

1.1. Поняття про міжнародні економічні відносини, його суб'єкти й об'єкти

Сучасний економічний розвиток країн характеризується цілісністю і системністю. Окремі національні господарства стають складовими елементами єдиного всесвітнього господарського механізму, а їх перспективи здебільшого визначаються розвитком міжнародних економічних відносин.

У свою чергу **міжнародні економічні відносини** (МЕВ) слід розглядати як сукупність суспільно виробничих зв'язків суб'єктів світового господарства, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці.

Система МЕВ – це динамічна сукупність взаємозв'язків суб'єктів світового господарства, яка проявляється як цілісне утворення.

Предметом МЕВ є вся система міжнародних економічних відносин в їх основних формах і напрямках. За допомогою МЕВ здійснюється трансформація національних товаропотоків (міжнародний рух факторів виробництва), діють єдиний всесвітній ринок і міжнародні галузеві ринки товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій та ін.

Особливостями МЕВ як сфери розвинутого ринкового господарства є:

- економічне відокремлення учасників на базі міжнародного поділу праці й національних меж;
 - міжнародний обмін факторами і результатами виробництва, що призвів до створення та функціонування світових ринків товарів, послуг, капіталів, робочої сили, технологій тощо;
 - дія законів попиту, пропозиції, вільного ціноутворення;
 - конкурентна боротьба продавців, покупців, товарів і послуг;
 - схильність монополізації до концентрації виробництва і збуту.
- Зростаюча роль МЕВ проявляється через:

- зміну способу життя людей внаслідок споживання товарів і послуг зі всього світу;

- зростання видів товарів і послуг, що виготовляються в різних регіонах;
- переважання акціонерної форми підприємництва і формування всесвітньої фінансової інфраструктури;
- залучення нових країн і територій у міжнародний поділ праці;
- лібералізацію міжнародних економічних відносин;
- розширення зони ринкової економіки;
- створення єдиного економічного простору;
- зростання спеціалізації і кооперації національних господарств.

Основними факторами, що визначають розвиток МЕВ, є:

- рівень технологічного розвитку суб'єктів світової економіки, здатність до відтворення нових знань, що дозволяє господарюючим суб'єктам здійснювати міжнародну експансію, створювати необхідні умови для подальшого економічного зростання світового господарства;
- розвиток нових інформаційних технологій і комунікацій;
- рівень економічного розвитку країн;
- рівень кваліфікації робочої сили;
- поглиблення міжнародного поділу праці і його форм: міжнародної спеціалізації і кооперації;
- природно-ресурсний потенціал країни;
- географічне положення країни;
- участь у процесах міжнародної економічної інтеграції;
- система інституціональних форм, що включає законодавчо-правові норми, сукупність соціальних інститутів, політичну направленість, релігійну та етнічну терпимість у суспільстві.

Залежно від рівня розвитку світового господарства змінюється і пріоритетність того чи іншого фактора.

Об'єкти МЕВ можна визначити як процеси формування відносин між господарюючими суб'єктами різних держав з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів та послуг, що обертаються в міжнародній торгівлі, факторів виробництва та особливості вирішення міжнародних проблем співіснування.

Суб'єкти МЕВ – це учасники міжнародних економічних явищ і процесів, які здатні самостійно й активно діяти з метою реалізації своїх економічних інтересів.

Основними суб'єктами МЕВ є:

- **фізичні особи** – це право- і дієздатні особи, які у МЕВ виступають як окремі індивідуали, тобто діють від власного імені з метою задоволення власних інтересів і не представляють ніяких фірм (комерсанти-індивідуали, наймані працівники (трудова мігранти), туристи тощо);

- зміну способу життя людей внаслідок споживання товарів і послуг зі всього світу;

- зростання видів товарів і послуг, що виготовляються в різних регіонах;
- переважання акціонерної форми підприємництва і формування всесвітньої фінансової інфраструктури;
- залучення нових країн і територій у міжнародний поділ праці;
- лібералізацію міжнародних економічних відносин;
- розширення зони ринкової економіки;
- створення єдиного економічного простору;
- зростання спеціалізації і кооперації національних господарств.

Основними факторами, що визначають розвиток МЕВ, є:

- рівень технологічного розвитку суб'єктів світової економіки, здатність до відтворення нових знань, що дозволяє господарюючим суб'єктам здійснювати міжнародну експансію, створювати необхідні умови для подальшого економічного зростання світового господарства;
- розвиток нових інформаційних технологій і комунікацій;
- рівень економічного розвитку країн;
- рівень кваліфікації робочої сили;
- поглиблення міжнародного поділу праці і його форм: міжнародної спеціалізації і кооперації;
- природно-ресурсний потенціал країни;
- географічне положення країни;
- участь у процесах міжнародної економічної інтеграції;
- система інституціональних форм, що включає законодавчо-правові норми, сукупність соціальних інститутів, політичну направленість, релігійну та етнічну терпимість у суспільстві.

Залежно від рівня розвитку світового господарства змінюється і пріоритетність того чи іншого фактора.

Об'єкти МЕВ можна визначити як процеси формування відносин між господарюючими суб'єктами різних держав з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів та послуг, що обертаються в міжнародній торгівлі, факторів виробництва та особливості вирішення міжнародних проблем співіснування.

Суб'єкти МЕВ – це учасники міжнародних економічних явищ і процесів, які здатні самостійно й активно діяти з метою реалізації своїх економічних інтересів.

Основними суб'єктами МЕВ є:

- **фізичні особи** – це право- і дієздатні особи, які у МЕВ виступають як окремі індивідуали, тобто діють від власного імені з метою задоволення власних інтересів і не представляють ніяких фірм (комерсанти-індивідуали, наймані працівники (трудова мігранти), туристи тощо);

- **юридичні особи** – це організації, фірми, корпорації, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність і відповідають таким ознакам: постійність існування; наявність власного майна, відокремленого від майна інших учасників; наявність права купувати, володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами власності; наявність права від свого імені бути позивачем і відповідачем у суді: самостійна майнова відповідальність

- **держава** – це суверенне утворення, яке володіє верховною владою на своїй території та незалежністю відносно до інших держав. Держава реалізує як пряму участь у МЕВ через міждержавні відносини, державні підприємства, державні органи влади, так і побічну, формуючи умови для здійснення МЕВ всіма учасниками.

Специфічними суб'єктами МЕВ є:

- **багатонаціональні корпорації** – міжнародні за капіталом, управлінням та сферами діяльності;

- **міжнародні спільні підприємства** – підприємства, які об'єднують різнонаціональних партнерів в інвестуванні, управлінні підприємством, розподілі прибутків та ризиків.

У сучасних умовах головними суб'єктами МЕВ є:

- національні господарства;
- регіональні інтеграційні об'єднання країн;
- транснаціональні корпорації;
- міжнародні організації.

Зміст сучасних МЕВ доцільно вивчати на таких рівнях:

1 **Макрорівень** (рівень світового господарства) – форми і засоби зв'язків національних економік у світовому господарстві: зовнішня торгівля, міжнародна міграція факторів виробництва тощо.

2 **Мікрорівень** (рівень національних учасників зовнішньоекономічних зв'язків) – це особлива сфера діяльності національних економічних одиниць, орієнтована на зовнішньоекономічні зв'язки, заснована на міжнародному поділі праці. З позиції національних виробників і споживачів міжнародні економічні відносини розуміються як експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт товарів, послуг, капіталів, технологій, міжнародна кооперація, виробництво НД і ДКР тощо.

3 **Наднаціональний** рівень – міжнародні зв'язки галузевого і регіонального значення.

Залежно від ступеня розвитку стосунків між суб'єктами МЕВ, тривалості дії угод й інтеграції економік розрізняють:

- **міжнародні економічні контакти** – це найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки цього рівня притаманні юридичним і фізичним особам;

- **юридичні особи** – це організації, фірми, корпорації, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність і відповідають таким ознакам: постійність існування; наявність власного майна, відокремленого від майна інших учасників; наявність права купувати, володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами власності; наявність права від свого імені бути позивачем і відповідачем у суді: самостійна майнова відповідальність

- **держава** – це суверенне утворення, яке володіє верховною владою на своїй території та незалежністю відносно до інших держав. Держава реалізує як пряму участь у МЕВ через міждержавні відносини, державні підприємства, державні органи влади, так і побічну, формуючи умови для здійснення МЕВ всіма учасниками.

Специфічними суб'єктами МЕВ є:

- **багатонаціональні корпорації** – міжнародні за капіталом, управлінням та сферами діяльності;

- **міжнародні спільні підприємства** – підприємства, які об'єднують різнонаціональних партнерів в інвестуванні, управлінні підприємством, розподілі прибутків та ризиків.

У сучасних умовах головними суб'єктами МЕВ є:

- національні господарства;
- регіональні інтеграційні об'єднання країн;
- транснаціональні корпорації;
- міжнародні організації.

Зміст сучасних МЕВ доцільно вивчати на таких рівнях:

1 **Макрорівень** (рівень світового господарства) – форми і засоби зв'язків національних економік у світовому господарстві: зовнішня торгівля, міжнародна міграція факторів виробництва тощо.

2 **Мікрорівень** (рівень національних учасників зовнішньоекономічних зв'язків) – це особлива сфера діяльності національних економічних одиниць, орієнтована на зовнішньоекономічні зв'язки, заснована на міжнародному поділі праці. З позиції національних виробників і споживачів міжнародні економічні відносини розуміються як експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт товарів, послуг, капіталів, технологій, міжнародна кооперація, виробництво НД і ДКР тощо.

3 **Наднаціональний** рівень – міжнародні зв'язки галузевого і регіонального значення.

Залежно від ступеня розвитку стосунків між суб'єктами МЕВ, тривалості дії угод й інтеграції економік розрізняють:

- **міжнародні економічні контакти** – це найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки цього рівня притаманні юридичним і фізичним особам;

- **міжнародна економічна взаємодія** – це добре відпрацьовані, стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародних економічних відносин, які ґрунтуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на досить тривалий проміжок часу;

- **міжнародне економічне співробітництво**, тобто міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які у своїй основі мають спільні, наперед вироблені та узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;

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

МЕВ виникають і розвиваються в різноманітних конкретних **формах**, значення і співвідношення яких неоднакове на різних етапах для різних країн та регіонів світу, а саме:

- **Міжнародні валютні відносини** – сукупність економічних відносин між країнами, юридичними і фізичними особами, міжнародними економічними, фінансово-кредитними організаціями з приводу функціонування і розвитку національних та світових валют, поступової інтернаціоналізації товарно-грошових відносин і зв'язків у межах світового господарства. Двома основними формами валютної системи є національна і світова. Виокремлюють також міжнародну (регіональну) валютну систему, яка є проміжною між цими формами.

- **Міжнародні фінансово-кредитні відносини** – сукупність економічних відносин з приводу надання грошово-матеріальних ресурсів суб'єктами економічної діяльності одних країн іншим у тимчасове користування на умовах повернення, терміновості, платності і забезпеченості.

- **Міжнародне виробниче співробітництво** – це форма МЕВ, яка виникає у сфері матеріального виробництва на основі міжнародного поділу праці з приводу виготовлення речових виробів, які можна використати для виробничого чи індивідуального споживання.

- **Міжнародне науково-технічне співробітництво** – одна з форм міжнародної економічної співпраці, що охоплює торгівлю ліцензіями, спільні наукові розробки, реалізацію великих технічних проєктів, будівництво підприємств та інших об'єктів, геологорозвідувальні роботи, підготовку національних кадрів, обмін загальною науково-технічною інформацією тощо;

- Міжнародні трудові відносини – врегульовані нормами міжнародного трудового права суспільні відносини з приводу захисту трудових прав працівників і їхніх професійних організацій;

- **міжнародна економічна взаємодія** – це добре відпрацьовані, стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародних економічних відносин, які ґрунтуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на досить тривалий проміжок часу;

- **міжнародне економічне співробітництво**, тобто міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які у своїй основі мають спільні, наперед вироблені та узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;

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

МЕВ виникають і розвиваються в різноманітних конкретних **формах**, значення і співвідношення яких неоднакове на різних етапах для різних країн та регіонів світу, а саме:

- **Міжнародні валютні відносини** – сукупність економічних відносин між країнами, юридичними і фізичними особами, міжнародними економічними, фінансово-кредитними організаціями з приводу функціонування і розвитку національних та світових валют, поступової інтернаціоналізації товарно-грошових відносин і зв'язків у межах світового господарства. Двома основними формами валютної системи є національна і світова. Виокремлюють також міжнародну (регіональну) валютну систему, яка є проміжною між цими формами.

- **Міжнародні фінансово-кредитні відносини** – сукупність економічних відносин з приводу надання грошово-матеріальних ресурсів суб'єктами економічної діяльності одних країн іншим у тимчасове користування на умовах повернення, терміновості, платності і забезпеченості.

- **Міжнародне виробниче співробітництво** – це форма МЕВ, яка виникає у сфері матеріального виробництва на основі міжнародного поділу праці з приводу виготовлення речових виробів, які можна використати для виробничого чи індивідуального споживання.

- **Міжнародне науково-технічне співробітництво** – одна з форм міжнародної економічної співпраці, що охоплює торгівлю ліцензіями, спільні наукові розробки, реалізацію великих технічних проєктів, будівництво підприємств та інших об'єктів, геологорозвідувальні роботи, підготовку національних кадрів, обмін загальною науково-технічною інформацією тощо;

- Міжнародні трудові відносини – врегульовані нормами міжнародного трудового права суспільні відносини з приводу захисту трудових прав працівників і їхніх професійних організацій;

- Міжнародна торгівля товарами – це форма МЕВ, що відображає товарно-грошові відносини купівлі-продажу між суб'єктами МЕВ стосовно товарів матеріального виробництва і ґрунтується на міжнародному поділі праці;

- Міжнародна торгівля послугами – система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн із приводу купівлі-продажу послуг;

- Міжнародні транспортні відносини – форма міжнародних економічних відносин, які виникають між суб'єктами світового господарства з приводу переміщення (перевезення) вантажів і людей з одних країн в інші.

Необхідно зазначити, що чітких меж між цими формами провести неможливо, оскільки існує багато субформ, що знаходяться на перетині двох і більше форм, а тому їх можна віднести до тієї чи іншої форми із значною мірою умовності.

Міжнародні економічні відносини здійснюються на основі загальних принципів, які зазначені в декларації Організації Об'єднаних Націй (ООН) «Новий економічний порядок». Концепція нового економічного порядку втілилася у відповідних резолюціях Генеральної Асамблеї ООН. Основними були прийняті в 1974 р. на шостій спеціальній Генеральній Асамблеї ООН Декларація про встановлення нового міжнародного економічного порядку і Хартія економічних прав і обов'язків держав.

Основними принципами здійснення МЕВ, які проголошені ООН, є:

1. Принцип суверенітету.
2. Принцип мирного співіснування.
3. Принцип рівноправ'я.
4. Принцип усунення несправедливості, яка виникає в результаті застосування сили.
5. Принцип добросовісного виконання міжнародних зобов'язань.
6. Принцип розвитку МЕВ.
7. Принцип мирного врегулювання спорів.
8. Принцип поваги прав та свобод людини.
9. Принцип взаємодопомоги.
10. Принцип взаємовигоди.
11. Принцип недопустимості дискримінацій.
12. Принцип свободи вибору здійснення міжнародних економічних відносин.
13. Принцип найбільшого сприяння країнам, що розвиваються.
14. Принцип національного режиму.
15. Принцип вільного доступу до моря і від нього.

- Міжнародна торгівля товарами – це форма МЕВ, що відображає товарно-грошові відносини купівлі-продажу між суб'єктами МЕВ стосовно товарів матеріального виробництва і ґрунтується на міжнародному поділі праці;

- Міжнародна торгівля послугами – система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн із приводу купівлі-продажу послуг;

- Міжнародні транспортні відносини – форма міжнародних економічних відносин, які виникають між суб'єктами світового господарства з приводу переміщення (перевезення) вантажів і людей з одних країн в інші.

Необхідно зазначити, що чітких меж між цими формами провести неможливо, оскільки існує багато субформ, що знаходяться на перетині двох і більше форм, а тому їх можна віднести до тієї чи іншої форми із значною мірою умовності.

Міжнародні економічні відносини здійснюються на основі загальних принципів, які зазначені в декларації Організації Об'єднаних Націй (ООН) «Новий економічний порядок». Концепція нового економічного порядку втілилася у відповідних резолюціях Генеральної Асамблеї ООН. Основними були прийняті в 1974 р. на шостій спеціальній Генеральній Асамблеї ООН Декларація про встановлення нового міжнародного економічного порядку і Хартія економічних прав і обов'язків держав.

Основними принципами здійснення МЕВ, які проголошені ООН, є:

1. Принцип суверенітету.
2. Принцип мирного співіснування.
3. Принцип рівноправ'я.
4. Принцип усунення несправедливості, яка виникає в результаті застосування сили.
5. Принцип добросовісного виконання міжнародних зобов'язань.
6. Принцип розвитку МЕВ.
7. Принцип мирного врегулювання спорів.
8. Принцип поваги прав та свобод людини.
9. Принцип взаємодопомоги.
10. Принцип взаємовигоди.
11. Принцип недопустимості дискримінацій.
12. Принцип свободи вибору здійснення міжнародних економічних відносин.
13. Принцип найбільшого сприяння країнам, що розвиваються.
14. Принцип національного режиму.
15. Принцип вільного доступу до моря і від нього.

1.2. Критерії структуризації світової економічної системи

Сучасне світове господарство є результатом тривалого історичного розвитку. Спочатку воно виникає у формі торгівлі між країнами-сусідами. Потім охоплює все більше територій. А в результаті Великих географічних відкриттів XV–XVI ст. міжнародна торгівля почала відігравати визначальну роль у розвитку багатьох країн світу.

Для цього початкового періоду в розвитку світового господарства характерним було те, що зовнішня торгівля була панівною формою світогосподарських зв'язків між країнами. Вона розвивалась на фоні колоніальних захоплень з боку розвинених країн, які сформувавши великі колоніальні імперії й територіально поділили між собою світ. Зрозуміло, що в цих умовах народам колоній і напівколоній з боку метрополій нав'язувалася та участь у господарському житті імперій, яка була вигідна капіталу метрополій.

Тоді ж зароджується й починає швидко розвиватись міжнародний поділ праці. Окремі країни або території зосереджуються на виробництві певних товарів. Виникає і посилюється спеціалізація виробництва, яка в умовах наявності нерівноправних відносин між метрополією і колоніальними народами веде до вузької спеціалізації виробництва залежних територій і широкої практики нееквівалентного обміну. Наслідком цього стає швидкий розвиток метрополій і зубожіння народних мас, що проживали в колоніях.

З появою монополій наприкінці XIX ст. зростає міграція капіталу з високорозвинених країн. Монополістичний капітал постійно шукає собі зони прибуткового розміщення виробництва і вже не обмежується тільки рухом у колонії власної метрополії. Цей процес особливо посилюється на початку XX ст., коли практично остаточно розпалась колоніальна система. За цих умов уже незалежні країни посилено імпортують капітал. Формуються надзвичайно стійкі взаємозв'язки між країнами, а отже, відбувається подальший розвиток світового господарства.

З розвитком виробництва і зростанням його масштабів дедалі більше країн зіштовхуються з обмеженістю ресурсних можливостей. Це сприяє, з одного боку, пошуку цих ресурсів за межами країни. З іншого боку, ті ресурси, на які країна багата, видобуваються вже не тільки для забезпечення функціонування власної економіки, а й для їх обміну на вироблені товари або на видобуті природні ресурси інших країн. Цей період (із середини XX ст.) у розвитку світового господарства характеризується формуванням тісних інтеграційних зв'язків між економікою розвинених країн. Наслідком стає взаємопереплетіння економіки бага-

1.2. Критерії структуризації світової економічної системи

Сучасне світове господарство є результатом тривалого історичного розвитку. Спочатку воно виникає у формі торгівлі між країнами-сусідами. Потім охоплює все більше територій. А в результаті Великих географічних відкриттів XV–XVI ст. міжнародна торгівля почала відігравати визначальну роль у розвитку багатьох країн світу.

Для цього початкового періоду в розвитку світового господарства характерним було те, що зовнішня торгівля була панівною формою світогосподарських зв'язків між країнами. Вона розвивалась на фоні колоніальних захоплень з боку розвинених країн, які сформувавши великі колоніальні імперії й територіально поділили між собою світ. Зрозуміло, що в цих умовах народам колоній і напівколоній з боку метрополій нав'язувалася та участь у господарському житті імперій, яка була вигідна капіталу метрополій.

Тоді ж зароджується й починає швидко розвиватись міжнародний поділ праці. Окремі країни або території зосереджуються на виробництві певних товарів. Виникає і посилюється спеціалізація виробництва, яка в умовах наявності нерівноправних відносин між метрополією і колоніальними народами веде до вузької спеціалізації виробництва залежних територій і широкої практики нееквівалентного обміну. Наслідком цього стає швидкий розвиток метрополій і зубожіння народних мас, що проживали в колоніях.

З появою монополій наприкінці XIX ст. зростає міграція капіталу з високорозвинених країн. Монополістичний капітал постійно шукає собі зони прибуткового розміщення виробництва і вже не обмежується тільки рухом у колонії власної метрополії. Цей процес особливо посилюється на початку XX ст., коли практично остаточно розпалась колоніальна система. За цих умов уже незалежні країни посилено імпортують капітал. Формуються надзвичайно стійкі взаємозв'язки між країнами, а отже, відбувається подальший розвиток світового господарства.

З розвитком виробництва і зростанням його масштабів дедалі більше країн зіштовхуються з обмеженістю ресурсних можливостей. Це сприяє, з одного боку, пошуку цих ресурсів за межами країни. З іншого боку, ті ресурси, на які країна багата, видобуваються вже не тільки для забезпечення функціонування власної економіки, а й для їх обміну на вироблені товари або на видобуті природні ресурси інших країн. Цей період (із середини XX ст.) у розвитку світового господарства характеризується формуванням тісних інтеграційних зв'язків між економікою розвинених країн. Наслідком стає взаємопереплетіння економіки бага-

трьох країн, а отже, і формування певного рівня міжнародних економічних відносин.

Три останні десятиріччя ХХ ст. ознаменували собою початок нового періоду в розвитку сучасного світового господарства. Воно дедалі більше набувало ознак цілісності, оскільки економічна взаємодія країн у світовому масштабі активізувалась й охоплює ширший спектр економічних відносин.

До особливостей сучасного етапу розвитку світового господарства відносяться:

- лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків країн;
- активно проявляється тенденція до уніфікації та стандартизації в різних галузях міжнародного соціально-економічного життя;
- розвиток процесу транснаціоналізації виробництва;
- у системі управління світовою економікою поступово втрачається колишня роль ООН. Її функції переходять до урядів країн «Великої сімки». Крім того, управління світовим господарством починає концентруватися у тріаді: Світова організація торгівлі – Міжнародний валютний фонд – Світовий банк;

– подальший розвиток процесу глобалізації господарського життя. На макроекономічному рівні глобалізація означає загальне прагнення країн до економічної активності поза своїми межами. Ознаками такого прагнення є лібералізація, перехід від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу;

– зростання інтенсивності регіональних інтеграційних процесів, що призводить до виникнення великих економічних просторів та отримання відповідного ефекту за рахунок зростання масштабів виробництва, але, з іншого боку, призводить до поділу світового господарства на окремі сектори внаслідок створення відносно замкнутих торгово-економічних блоків та інтеграційних угруповань;

– поступова зміна економічної основи сучасної цивілізації; індустріальна модель розвитку витісняється постіндустріальною, ноосферно-космічною, суть якої визначається формуванням «економіки розуму», «економіки думки».

Світове господарство являє собою цілісну економічну систему взаємопов'язаних і взаємозалежних національних господарств, яка ґрунтується на міжнародному поділі праці (МПП), кооперації міжнародних економічних відносин. Цілісність такої системи забезпечується через зовнішні економічні зв'язки, які мають різні форми: зовнішня торгівля, науково-технічне співробітництво, рух капіталу, міграція трудових ресурсів, надання послуг. Новими формами зовнішньоекономічних зв'язків стали вільні економічні зони, спільні підприємства, зони при-

трьох країн, а отже, і формування певного рівня міжнародних економічних відносин.

Три останні десятиріччя ХХ ст. ознаменували собою початок нового періоду в розвитку сучасного світового господарства. Воно дедалі більше набувало ознак цілісності, оскільки економічна взаємодія країн у світовому масштабі активізувалась й охоплює ширший спектр економічних відносин.

До особливостей сучасного етапу розвитку світового господарства відносяться:

- лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків країн;
- активно проявляється тенденція до уніфікації та стандартизації в різних галузях міжнародного соціально-економічного життя;
- розвиток процесу транснаціоналізації виробництва;
- у системі управління світовою економікою поступово втрачається колишня роль ООН. Її функції переходять до урядів країн «Великої сімки». Крім того, управління світовим господарством починає концентруватися у тріаді: Світова організація торгівлі – Міжнародний валютний фонд – Світовий банк;

– подальший розвиток процесу глобалізації господарського життя. На макроекономічному рівні глобалізація означає загальне прагнення країн до економічної активності поза своїми межами. Ознаками такого прагнення є лібералізація, перехід від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу;

– зростання інтенсивності регіональних інтеграційних процесів, що призводить до виникнення великих економічних просторів та отримання відповідного ефекту за рахунок зростання масштабів виробництва, але, з іншого боку, призводить до поділу світового господарства на окремі сектори внаслідок створення відносно замкнутих торгово-економічних блоків та інтеграційних угруповань;

– поступова зміна економічної основи сучасної цивілізації; індустріальна модель розвитку витісняється постіндустріальною, ноосферно-космічною, суть якої визначається формуванням «економіки розуму», «економіки думки».

Світове господарство являє собою цілісну економічну систему взаємопов'язаних і взаємозалежних національних господарств, яка ґрунтується на міжнародному поділі праці (МПП), кооперації міжнародних економічних відносин. Цілісність такої системи забезпечується через зовнішні економічні зв'язки, які мають різні форми: зовнішня торгівля, науково-технічне співробітництво, рух капіталу, міграція трудових ресурсів, надання послуг. Новими формами зовнішньоекономічних зв'язків стали вільні економічні зони, спільні підприємства, зони при-

кордонної торгівлі, а також новітні форми міжнародного поопераційного поділу праці – аутсорсинг та аутстафінг. Це стає можливим тільки за умови наявності глобальної транспортної системи.

Функціональними елементами сучасної системи світового господарства є:

- науково-технічна сфера;
- виробничо-інвестиційна діяльність;
- сфера міжнародного обігу (світова торгівля);
- валютно-фінансові та кредитні відносини.

Світове господарство, будучи цілісною системою, складається з різних структурних елементів, підсистем, які мають певну спільність і відмінності. Відносини між окремими елементами світового господарства формують певні рівні. Виділяють:

- міжнародний рівень (його формують відносини між державами, регулюється міжнародними правилами і нормами);
- транснаціональний рівень (його утворюють відносини між економічними потоками, що виходять за межі національних кордонів).

Для розуміння світової економіки важливо знати структуру світового господарства. Як вже було сказано, світове господарство являє собою складну динамічну систему, що складається з багатьох, тісно пов'язаних між собою елементів. Це динамічна система, що відрізняється складною функціональною та територіально-виробничою структурою, включаючи галузеві та міжгалузеві ланки, регіони, комплекси, підприємства та об'єднання. Співвідношення між цими елементами формують **структуру світового господарства**.

Структура світової економіки і національних господарств – це найважливіші пропорції у виробництві та споживанні валового продукту. Зміни у структурі відбуваються перш за все від впливом змін у суспільних потребах та накопиченні капіталу.

Сучасній світовій економіці притаманні глибокі структурні зміни, що відбуваються на фоні досягнень науково-технічного прогресу та удосконалення форм організації суспільного виробництва. Для характеристики складної і різноманітної структури світового господарства застосовується певні критерії, які дають можливість виділити складові його компоненти, згрупувати їх за певними ознаками і судити про стан і динаміку розвитку системи. Йдеться саме про комплекс критеріїв, тому що немає єдиного універсального показника, здатного відбити всю складність і суперечливість світового господарства. Основними **критеріями структуризації світового господарства** є такі:

- 1) територіальна ознака;
- 2) галузева структура;

кордонної торгівлі, а також новітні форми міжнародного поопераційного поділу праці – аутсорсинг та аутстафінг. Це стає можливим тільки за умови наявності глобальної транспортної системи.

Функціональними елементами сучасної системи світового господарства є:

- науково-технічна сфера;
- виробничо-інвестиційна діяльність;
- сфера міжнародного обігу (світова торгівля);
- валютно-фінансові та кредитні відносини.

Світове господарство, будучи цілісною системою, складається з різних структурних елементів, підсистем, які мають певну спільність і відмінності. Відносини між окремими елементами світового господарства формують певні рівні. Виділяють:

- міжнародний рівень (його формують відносини між державами, регулюється міжнародними правилами і нормами);
- транснаціональний рівень (його утворюють відносини між економічними потоками, що виходять за межі національних кордонів).

Для розуміння світової економіки важливо знати структуру світового господарства. Як вже було сказано, світове господарство являє собою складну динамічну систему, що складається з багатьох, тісно пов'язаних між собою елементів. Це динамічна система, що відрізняється складною функціональною та територіально-виробничою структурою, включаючи галузеві та міжгалузеві ланки, регіони, комплекси, підприємства та об'єднання. Співвідношення між цими елементами формують **структуру світового господарства**.

Структура світової економіки і національних господарств – це найважливіші пропорції у виробництві та споживанні валового продукту. Зміни у структурі відбуваються перш за все від впливом змін у суспільних потребах та накопиченні капіталу.

Сучасній світовій економіці притаманні глибокі структурні зміни, що відбуваються на фоні досягнень науково-технічного прогресу та удосконалення форм організації суспільного виробництва. Для характеристики складної і різноманітної структури світового господарства застосовується певні критерії, які дають можливість виділити складові його компоненти, згрупувати їх за певними ознаками і судити про стан і динаміку розвитку системи. Йдеться саме про комплекс критеріїв, тому що немає єдиного універсального показника, здатного відбити всю складність і суперечливість світового господарства. Основними **критеріями структуризації світового господарства** є такі:

- 1) територіальна ознака;
- 2) галузева структура;

- 3) характер соціально-економічної структури;
- 4) структура відтворення.

1. Найпростіший і очевидний підхід – виділення підсистем світового господарства за **територіальною ознакою** згідно з особливостями регіонального розвитку. **Територіальна структура** – це співвідношення економіки різних країн та територій, яка дозволяє проаналізувати, яким чином розподілена економічна діяльність на території країни, між країнами, регіонами, в усьому світі. З таких позицій можна розглядати підсистеми – Західна Європа, Північна Америка, Близький Схід, країни Південно-Східної Азії тощо. Іноді як самостійні підсистеми розглядаються окремі країни, які володіють великим економічним потенціалом, наприклад, США, Китай, Індія.

2. **Галузева структура** – це співвідношення між різними галузями в економіці. *Галузь* – група виробництв, яка виробляє однорідний продукт. У макроекономічному аналізі зазвичай галузі об'єднують у три умовні сектори:

1) **Первинний сектор** (з англ. primary sector) об'єднує галузі, пов'язані з добуванням сировини та її переробленням у напівфабрикати. До первинного сектору відносять аграрно-промислові підприємства (підприємства сільського господарства, риболовецькі, лісничі, мисливські підприємства) і підприємства з видобутку та первинної переробки природної сировини (вугілля, нафти, металевих руд і т. ін.). Сьогодні превалювання первинного сектору в економіці країни свідчить про низький рівень її економічного розвитку (винятком є країни Перської затоки).

2) **Вторинний сектор** (з англ. secondary sector) об'єднує підприємства галузей, пов'язаних з виробництвом готової продукції. До вторинного сектору відносять підприємства обробної промисловості та будівельні підприємства. Вторинний сектор також називають виробничим сектором. Виробничий сектор здійснює значний внесок в економічний розвиток країн: експорт готової продукції забезпечує приріст ВВП, що викликає зростання доходів і податкових надходжень, а це, у свою чергу, дозволяє здійснювати програми, спрямовані на підвищення якості життя (наприклад, фінансування розвитку охорони здоров'я, інфраструктури).

3) **Третинний сектор** (з англ. tertiary sector) об'єднує підприємства сфери послуг. До третинного сектору відносять підприємства таких галузей, як транспорт, зв'язок, торгівля, туризм, охорона здоров'я та ін. Третинний сектор також називають сектором послуг. За останні 30 років в економіці відбулись суттєві зрушення у бік третинного сектору. Нині сектор послуг превалює та динамічно зростає у структурі господарства розвинених країн світу.

- 3) характер соціально-економічної структури;
- 4) структура відтворення.

1. Найпростіший і очевидний підхід – виділення підсистем світового господарства за **територіальною ознакою** згідно з особливостями регіонального розвитку. **Територіальна структура** – це співвідношення економіки різних країн та територій, яка дозволяє проаналізувати, яким чином розподілена економічна діяльність на території країни, між країнами, регіонами, в усьому світі. З таких позицій можна розглядати підсистеми – Західна Європа, Північна Америка, Близький Схід, країни Південно-Східної Азії тощо. Іноді як самостійні підсистеми розглядаються окремі країни, які володіють великим економічним потенціалом, наприклад, США, Китай, Індія.

2. **Галузева структура** – це співвідношення між різними галузями в економіці. *Галузь* – група виробництв, яка виробляє однорідний продукт. У макроекономічному аналізі зазвичай галузі об'єднують у три умовні сектори:

1) **Первинний сектор** (з англ. primary sector) об'єднує галузі, пов'язані з добуванням сировини та її переробленням у напівфабрикати. До первинного сектору відносять аграрно-промислові підприємства (підприємства сільського господарства, риболовецькі, лісничі, мисливські підприємства) і підприємства з видобутку та первинної переробки природної сировини (вугілля, нафти, металевих руд і т. ін.). Сьогодні превалювання первинного сектору в економіці країни свідчить про низький рівень її економічного розвитку (винятком є країни Перської затоки).

2) **Вторинний сектор** (з англ. secondary sector) об'єднує підприємства галузей, пов'язаних з виробництвом готової продукції. До вторинного сектору відносять підприємства обробної промисловості та будівельні підприємства. Вторинний сектор також називають виробничим сектором. Виробничий сектор здійснює значний внесок в економічний розвиток країн: експорт готової продукції забезпечує приріст ВВП, що викликає зростання доходів і податкових надходжень, а це, у свою чергу, дозволяє здійснювати програми, спрямовані на підвищення якості життя (наприклад, фінансування розвитку охорони здоров'я, інфраструктури).

3) **Третинний сектор** (з англ. tertiary sector) об'єднує підприємства сфери послуг. До третинного сектору відносять підприємства таких галузей, як транспорт, зв'язок, торгівля, туризм, охорона здоров'я та ін. Третинний сектор також називають сектором послуг. За останні 30 років в економіці відбулись суттєві зрушення у бік третинного сектору. Нині сектор послуг превалює та динамічно зростає у структурі господарства розвинених країн світу.

У зв'язку з посиленням НТР у розвинених країнах почав формуватися зовсім новий тип макроекономіки, який отримав назву постіндустріальної. Ускладнення структури економіки в цей час знайшло відображення у швидкому зростанні сфери послуг внаслідок появи нових потреб, ціннісних орієнтирів суспільства та збільшення його доходів.

За своєю структурою третинний сектор неоднорідний, у ньому відбувається процес постійної динаміки й ускладнення. Під час порівняння внеску окремих підгалузей третинного сектору у виробництво ВВП перше місце посідає фінансово-кредитна сфера, за якою слідує торгівля. Порядок розподілу по зайнятості виглядає інакше. Перше місце практично в усіх країнах (крім Японії) посідають такі підгалузі, як охорона здоров'я, освіта, побутове обслуговування. Зовсім по-іншому виглядає зайнятість у третинному секторі країн, що розвиваються. Тут вона складається з робочої сили, що була витіснена з сільського господарства і не отримала місця в слаборозвиненій промисловості. Третинний сектор у цих країнах характеризується незначною продуктивністю і представлений найчастіше дрібною роздрібною торгівлею і наданням особистих послуг.

Як зазначалося вище, за фінансово-кредитними зв'язками за значущістю слідує світова торгівля – система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається на основі зовнішньої торгівлі усіх країн світу та формує сукупний світовий товарообіг, тобто експорт та імпорт.

У другій половині ХХ ст. світова торгівля розвивалась дуже швидкими темпами. У період 1950–1998 рр. світовий торговий оборот зріс майже в 20 разів. Торгівля товарами обробної промисловості, зокрема наукомісткою продукцією, найбільш інтенсивно розвивається в експорті індустріально розвинених країн (наприклад, частка високотехнологічної продукції тут досягає 40 %). Значне зростання торгівлі машинами та обладнанням в основному припадає на торгівлю між промислово розвиненими країнами.

Зіставляючи структуру світової торгівлі першої та другої половини ХХ століття, слід відзначити серйозні зміни. Так, частка продовольства, сировини і палива зменшилася з 2/3 до 1/4 світового товарообігу, а частка продукції обробної промисловості зросла з 1/3 до 3/4. І, нарешті, більше 1/3 всієї світової торгівлі в середині 90-х років – це торгівля машинами та обладнанням.

Фінансово-економічна криза призвела до *глобальної рецесії* (стадія спаду світового економічного циклу, яка визначається як тривалий період спаду світового ВВП та має такі ознаки: падіння протягом декількох кварталів реального ВВП, обсягу виробництва, реальних доходів,

У зв'язку з посиленням НТР у розвинених країнах почав формуватися зовсім новий тип макроекономіки, який отримав назву постіндустріальної. Ускладнення структури економіки в цей час знайшло відображення у швидкому зростанні сфери послуг внаслідок появи нових потреб, ціннісних орієнтирів суспільства та збільшення його доходів.

За своєю структурою третинний сектор неоднорідний, у ньому відбувається процес постійної динаміки й ускладнення. Під час порівняння внеску окремих підгалузей третинного сектору у виробництво ВВП перше місце посідає фінансово-кредитна сфера, за якою слідує торгівля. Порядок розподілу по зайнятості виглядає інакше. Перше місце практично в усіх країнах (крім Японії) посідають такі підгалузі, як охорона здоров'я, освіта, побутове обслуговування. Зовсім по-іншому виглядає зайнятість у третинному секторі країн, що розвиваються. Тут вона складається з робочої сили, що була витіснена з сільського господарства і не отримала місця в слаборозвиненій промисловості. Третинний сектор у цих країнах характеризується незначною продуктивністю і представлений найчастіше дрібною роздрібною торгівлею і наданням особистих послуг.

Як зазначалося вище, за фінансово-кредитними зв'язками за значущістю слідує світова торгівля – система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається на основі зовнішньої торгівлі усіх країн світу та формує сукупний світовий товарообіг, тобто експорт та імпорт.

У другій половині ХХ ст. світова торгівля розвивалась дуже швидкими темпами. У період 1950–1998 рр. світовий торговий оборот зріс майже в 20 разів. Торгівля товарами обробної промисловості, зокрема наукомісткою продукцією, найбільш інтенсивно розвивається в експорті індустріально розвинених країн (наприклад, частка високотехнологічної продукції тут досягає 40 %). Значне зростання торгівлі машинами та обладнанням в основному припадає на торгівлю між промислово розвиненими країнами.

Зіставляючи структуру світової торгівлі першої та другої половини ХХ століття, слід відзначити серйозні зміни. Так, частка продовольства, сировини і палива зменшилася з 2/3 до 1/4 світового товарообігу, а частка продукції обробної промисловості зросла з 1/3 до 3/4. І, нарешті, більше 1/3 всієї світової торгівлі в середині 90-х років – це торгівля машинами та обладнанням.

Фінансово-економічна криза призвела до *глобальної рецесії* (стадія спаду світового економічного циклу, яка визначається як тривалий період спаду світового ВВП та має такі ознаки: падіння протягом декількох кварталів реального ВВП, обсягу виробництва, реальних доходів,

зайнятості, торгівлі тощо) в 2009 році, результатом якої став найбільший спад у світовій торгівлі за період з моменту рецесії світової економіки в 1929–1933 роках. У 2011 р. обсяги світової торгівлі зросли на 5 % після рекордного зростання на 13,8 % у 2010 р. Згідно з даними СОТ, обсяг торгівлі товарами у 2011 р. становив 18,2 трлн дол. США, у той час як послуг було продано на суму 4,15 трлн дол., з яких 855 млрд. дол. припадало на транспорт і 1 трлн. дол. – на туризм.

Лідерами за масштабами торгівлі залишаються Європа (37 % світового експорту й 38 % глобального імпорту), Азія (18 % та 23 % відповідно), Північна Америка (13 % і 17 % відповідно). На країни колишнього пострадянського простору припадало у 2011 р. 4 % світового експорту та 3 % світового імпорту. У рейтингу країн лідерство утримує Китай, який збільшив в 2011 р. експорт своїх товарів на 20 % – до 1,9 трлн. дол., що еквівалентно 10,4 % світового ринку. На сьогодні Китай зберігає статус найбільшої у світі держави за обсягами торгівлі товарами, частка експорту Китаю в загальному обсязі світового експорту становить близько 13 % (12,4 % у кінці 2014 р.).

3. Одним із найважливіших критеріїв виділення підсистем світового господарства є **соціально-економічна структура**, яка ґрунтується на формах реалізації власності. Форми реалізації власності виступають важливим фактором розвитку світового співтовариства, здійснюючи визначальний вплив на формування суспільних відносин. Власність на засоби виробництва визначає не тільки характер економічних взаємозв'язків між людьми у процесі виробництва, але й форми розподілу виробленого продукту, його обміну і споживання. Вона показує, в якій ролі в цьому процесі виступає особистий фактор виробництва, якими є ступінь і характер розвитку ринкових відносин. Різні форми власності відображають різні ступені участі в поділі праці.

Далеко не всі країни (а їх близько двохсот) однаковою мірою залучені у світове господарство. З погляду рівня їх розвиненості та соціально-економічної організації виробництва у складній структурі світового господарства виділяють *центр* світового господарства (за новою термінологією – передові економіки) та його *периферію* і *напівпериферію* (країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою).

Центр формують промислово розвинені країни з ефективним ринковим господарством, такі як: країни з розвинутою економікою Північної Америки, Західної Європи та Японія. Вони володіють гнучким економічним механізмом, здатним швидко адаптуватися до світогосподарської кон'юнктури, контролюють НТП, рух капіталу, стан світових ринків, експортують високотехнологічну продукцію. На частку центру припадає майже 55 % світового ВВП і 71 % світового експо-

зайнятості, торгівлі тощо) в 2009 році, результатом якої став найбільший спад у світовій торгівлі за період з моменту рецесії світової економіки в 1929–1933 роках. У 2011 р. обсяги світової торгівлі зросли на 5 % після рекордного зростання на 13,8 % у 2010 р. Згідно з даними СОТ, обсяг торгівлі товарами у 2011 р. становив 18,2 трлн дол. США, у той час як послуг було продано на суму 4,15 трлн дол., з яких 855 млрд. дол. припадало на транспорт і 1 трлн. дол. – на туризм.

Лідерами за масштабами торгівлі залишаються Європа (37 % світового експорту й 38 % глобального імпорту), Азія (18 % та 23 % відповідно), Північна Америка (13 % і 17 % відповідно). На країни колишнього пострадянського простору припадало у 2011 р. 4 % світового експорту та 3 % світового імпорту. У рейтингу країн лідерство утримує Китай, який збільшив в 2011 р. експорт своїх товарів на 20 % – до 1,9 трлн. дол., що еквівалентно 10,4 % світового ринку. На сьогодні Китай зберігає статус найбільшої у світі держави за обсягами торгівлі товарами, частка експорту Китаю в загальному обсязі світового експорту становить близько 13 % (12,4 % у кінці 2014 р.).

3. Одним із найважливіших критеріїв виділення підсистем світового господарства є **соціально-економічна структура**, яка ґрунтується на формах реалізації власності. Форми реалізації власності виступають важливим фактором розвитку світового співтовариства, здійснюючи визначальний вплив на формування суспільних відносин. Власність на засоби виробництва визначає не тільки характер економічних взаємозв'язків між людьми у процесі виробництва, але й форми розподілу виробленого продукту, його обміну і споживання. Вона показує, в якій ролі в цьому процесі виступає особистий фактор виробництва, якими є ступінь і характер розвитку ринкових відносин. Різні форми власності відображають різні ступені участі в поділі праці.

Далеко не всі країни (а їх близько двохсот) однаковою мірою залучені у світове господарство. З погляду рівня їх розвиненості та соціально-економічної організації виробництва у складній структурі світового господарства виділяють *центр* світового господарства (за новою термінологією – передові економіки) та його *периферію* і *напівпериферію* (країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою).

Центр формують промислово розвинені країни з ефективним ринковим господарством, такі як: країни з розвинутою економікою Північної Америки, Західної Європи та Японія. Вони володіють гнучким економічним механізмом, здатним швидко адаптуватися до світогосподарської кон'юнктури, контролюють НТП, рух капіталу, стан світових ринків, експортують високотехнологічну продукцію. На частку центру припадає майже 55 % світового ВВП і 71 % світового експо-

рту. Країни центру вже пройшли стадію індустріального зростання, для них характерна нова модель розвитку, заснована на новітній технологічній базі виробництва, упровадженні ресурсо- та енергозберігаючих технологій, екологічних та гуманітарних критеріях, тобто перехід до постіндустріального суспільства.

До **периферії** входять головним чином країни, що розвиваються. Розташовані вони переважно у тропічних широтах. При всьому їх різноманітті можна виділити певні загальні риси:

- багатокладний характер економіки з переважанням позаринкових відносин і позаекономічних важелів організації господарства;
- низький рівень розвитку продуктивних сил, відсталість промисловості та сільського господарства;
- сировинна спеціалізація;
- порівняно низький рівень інтегрованості економіки.

Загалом ці країни обіймають залежне становище у світовому господарстві.

Напівпериферію світового господарства формують досить неоднорідні групи країн з перехідною економікою, зокрема: промислово розвинені країни Західної Європи та Близького Сходу, Африки й Океанії, так звані країни нової індустріалізації в Азії та Латинській Америці; постсоціалістичні країни Євразії, інтеграція яких у світове господарство тільки розпочинається.

Звичайно, ієрархічна структура світового господарства не означає раз і назавжди наявного розподілу місць. Триває процес поступового проникнення окремих країн периферії в центр. Серед них помітно виділяються так звані нові індустріальні країни Південно-Східної Азії (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур тощо) і деякі країни Латинської Америки (Бразилія, Аргентина), що стоять на порозі вступу до групи індустріально розвинених країн. Поглиблення взаємозалежності країн центру і периферії при всій суперечливості цього процесу буде все більше сприяти інтеграції національних економік у світове господарство.

4. Поширеним критерієм структуризації світового господарства є **структура відтворення**. *Відтворення* – безперервне повторення виробничих циклів з постійним покращенням показників. У відтворювальній структурі виділяють такі елементи: споживання, накопичення та експорт – основні ланки цієї структури.

Якщо 102 % від ВВП спрямовується на споживання, то інших ланок вже бути не може, що є ознакою суттєвих перекосів у структурі національної економіки, соціальних негараздів, зростання напруги, а якщо споживання становить 70 %, накопичення – 25 %, експорт – 5 %, то такі співвідношення відображають найбільш оптимальну структуру. За ра-

рту. Країни центру вже пройшли стадію індустріального зростання, для них характерна нова модель розвитку, заснована на новітній технологічній базі виробництва, упровадженні ресурсо- та енергозберігаючих технологій, екологічних та гуманітарних критеріях, тобто перехід до постіндустріального суспільства.

До **периферії** входять головним чином країни, що розвиваються. Розташовані вони переважно у тропічних широтах. При всьому їх різноманітті можна виділити певні загальні риси:

- багатокладний характер економіки з переважанням позаринкових відносин і позаекономічних важелів організації господарства;
- низький рівень розвитку продуктивних сил, відсталість промисловості та сільського господарства;
- сировинна спеціалізація;
- порівняно низький рівень інтегрованості економіки.

Загалом ці країни обіймають залежне становище у світовому господарстві.

Напівпериферію світового господарства формують досить неоднорідні групи країн з перехідною економікою, зокрема: промислово розвинені країни Західної Європи та Близького Сходу, Африки й Океанії, так звані країни нової індустріалізації в Азії та Латинській Америці; постсоціалістичні країни Євразії, інтеграція яких у світове господарство тільки розпочинається.

Звичайно, ієрархічна структура світового господарства не означає раз і назавжди наявного розподілу місць. Триває процес поступового проникнення окремих країн периферії в центр. Серед них помітно виділяються так звані нові індустріальні країни Південно-Східної Азії (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур тощо) і деякі країни Латинської Америки (Бразилія, Аргентина), що стоять на порозі вступу до групи індустріально розвинених країн. Поглиблення взаємозалежності країн центру і периферії при всій суперечливості цього процесу буде все більше сприяти інтеграції національних економік у світове господарство.

4. Поширеним критерієм структуризації світового господарства є **структура відтворення**. *Відтворення* – безперервне повторення виробничих циклів з постійним покращенням показників. У відтворювальній структурі виділяють такі елементи: споживання, накопичення та експорт – основні ланки цієї структури.

Якщо 102 % від ВВП спрямовується на споживання, то інших ланок вже бути не може, що є ознакою суттєвих перекосів у структурі національної економіки, соціальних негараздів, зростання напруги, а якщо споживання становить 70 %, накопичення – 25 %, експорт – 5 %, то такі співвідношення відображають найбільш оптимальну структуру. За ра-

хунок цих накопичень (у цьому випадку 25 %) здійснюються нові інвестиції в економіку, розвиваються певні експортно-імпортні відносини та у країні відсутня соціальна напруга.

Іншими словами, *структура відтворення* – це співвідношення між різними видами використання виробленого ВВП. Динаміка відтворювальної структури економіки різних країн має суттєві відмінності. Це стосується перш за все пропорцій «споживання» та «накопичення». Наприклад, прискорене економічне зростання у післявоєнний період сприяло прискореному зростанню норми накопичення у багатьох промислово розвинених країнах з кінця 70-х до кінця 90-х років: у ФРН – з 21–22 до 26–28 %, у Франції – з 16 до 29 %, у США – з 18,5 до 31 %, в Японії – в окремі роки до 32 %.

1.3. Сутність світового ринку та критерії групування країн у світовій економіці

Найбільш рухомою частиною світового господарства є *світовий ринок*, що являє собою сферу обмінних відносин між країнами та іншими суб'єктами світового господарства, які пов'язані між собою участю у міжнародних відносинах.

Сучасний світовий ринок, незважаючи на наростання тенденції до формування його цілісності, є достатньою мірою неоднорідним. Позиції окремих національних економік і регіонів світу суттєво різняться. Різноманітність комбінацій показників економічного розвитку різних країн не дозволяє оцінювати рівень економічного розвитку з якоїсь однієї позиції.

Для характеристики економіки країн світу використовують декілька основних показників і критеріїв:

- рівень економічного розвитку;
- рівень і характер зовнішньоекономічних зв'язків;
- величина економічного потенціалу.

1. Рівень економічного розвитку є найпоширенішим критерієм групування країн у світовій економіці, який загалом характеризується обсягом ВВП на душу населення. Рівень розвитку включає також ступінь індустріалізації господарства (переведення виробництва на машинну основу) і структури виробництва, які є важливими умовами зростання національного доходу. Сучасний етап індустріалізації характеризується широким використанням інформаційної техніки та технології, що дають велику економію уречевленої праці, так само як і попередні технічні зрушення.

Структура промислового виробництва складається з виробництва засобів виробництва і предметів споживання. В індустріальних країнах важливе місце посідає виробництво споживчих товарів тривалого кори-

хунок цих накопичень (у цьому випадку 25 %) здійснюються нові інвестиції в економіку, розвиваються певні експортно-імпортні відносини та у країні відсутня соціальна напруга.

Іншими словами, *структура відтворення* – це співвідношення між різними видами використання виробленого ВВП. Динаміка відтворювальної структури економіки різних країн має суттєві відмінності. Це стосується перш за все пропорцій «споживання» та «накопичення». Наприклад, прискорене економічне зростання у післявоєнний період сприяло прискореному зростанню норми накопичення у багатьох промислово розвинених країнах з кінця 70-х до кінця 90-х років: у ФРН – з 21–22 до 26–28 %, у Франції – з 16 до 29 %, у США – з 18,5 до 31 %, в Японії – в окремі роки до 32 %.

1.3. Сутність світового ринку та критерії групування країн у світовій економіці

Найбільш рухомою частиною світового господарства є *світовий ринок*, що являє собою сферу обмінних відносин між країнами та іншими суб'єктами світового господарства, які пов'язані між собою участю у міжнародних відносинах.

Сучасний світовий ринок, незважаючи на наростання тенденції до формування його цілісності, є достатньою мірою неоднорідним. Позиції окремих національних економік і регіонів світу суттєво різняться. Різноманітність комбінацій показників економічного розвитку різних країн не дозволяє оцінювати рівень економічного розвитку з якоїсь однієї позиції.

Для характеристики економіки країн світу використовують декілька основних показників і критеріїв:

- рівень економічного розвитку;
- рівень і характер зовнішньоекономічних зв'язків;
- величина економічного потенціалу.

1. Рівень економічного розвитку є найпоширенішим критерієм групування країн у світовій економіці, який загалом характеризується обсягом ВВП на душу населення. Рівень розвитку включає також ступінь індустріалізації господарства (переведення виробництва на машинну основу) і структури виробництва, які є важливими умовами зростання національного доходу. Сучасний етап індустріалізації характеризується широким використанням інформаційної техніки та технології, що дають велику економію уречевленої праці, так само як і попередні технічні зрушення.

Структура промислового виробництва складається з виробництва засобів виробництва і предметів споживання. В індустріальних країнах важливе місце посідає виробництво споживчих товарів тривалого кори-

ствання, а рівень виробництва засобів виробництва і предметів споживання приблизно однакові. У міру підвищення економічного рівня розвитку зменшуються витрати сировини й енергії і замість натуральної сировини все більшою мірою використовуються матеріали промислового, в основному хімічного походження.

2. Важливим критерієм групування країн світу є **тип економічного розвитку**, що виражає не тільки кількісні зміни у виробництві товарів і послуг, але й певні якісні зрушення.

При **екстенсивному типі розвитку** економічне зростання досягається за рахунок кількісного збільшення факторів виробництва при незмінній технічній основі, що призводить до практично незмінної ефективності виробництва.

Інтенсивний тип економічного розвитку ґрунтується на збільшенні масштабів випуску продукції за допомогою якісного вдосконалення факторів виробництва. Це припускає удосконалювання засобів і предметів праці, підвищення кваліфікації робочої сили, поліпшення організаційних параметрів виробництва, завдяки чому приріст виробництва забезпечується переважно за рахунок збільшення суспільної продуктивності праці.

У реальному житті нема «чистих» типів економічного розвитку, тим не менш стосовно окремих підсистем можна говорити про переважно екстенсивну чи переважно інтенсивну форми виробництва, що змінюють одна одну протягом повоєнних років. Так, розвиток економіки індустріальних країн до середини 60-х років за багатьма ознаками відноситься переважно до екстенсивного, а в останні двадцять років – переважно до інтенсивного типу розвитку.

3. Характеристика і місце підсистем у світовому господарстві нерозривно пов'язані з роллю в національних господарствах зовнішнього сектору (напрями, ступінь та форми участі країни в міжнародному поділі праці), який знаходить своє вираження в **рівні і характері зовнішньоекономічних зв'язків**.

За ступенем залучення країн у міжнародний поділ праці та міжнародну економіку національні економіки поділяються на закриті і відкриті. Розвиток **закритих економік** визначається виключно внутрішніми тенденціями, ґрунтується на самозабезпеченні та мінімізації економічних зв'язків з іншими національними господарствами і не залежить від тенденцій світового господарства. До прикладів закритої економіки експерти і науковці часто відносять СРСР та інші соціалістичні країни. При цьому, звісно, йдеться не про повний рівень автономності країн від світового господарства, але про значний його рівень.

Відкрита економіка – це національна економіка з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини. Враховуючи, що

ствання, а рівень виробництва засобів виробництва і предметів споживання приблизно однакові. У міру підвищення економічного рівня розвитку зменшуються витрати сировини й енергії і замість натуральної сировини все більшою мірою використовуються матеріали промислового, в основному хімічного походження.

2. Важливим критерієм групування країн світу є **тип економічного розвитку**, що виражає не тільки кількісні зміни у виробництві товарів і послуг, але й певні якісні зрушення.

При **екстенсивному типі розвитку** економічне зростання досягається за рахунок кількісного збільшення факторів виробництва при незмінній технічній основі, що призводить до практично незмінної ефективності виробництва.

Інтенсивний тип економічного розвитку ґрунтується на збільшенні масштабів випуску продукції за допомогою якісного вдосконалення факторів виробництва. Це припускає удосконалювання засобів і предметів праці, підвищення кваліфікації робочої сили, поліпшення організаційних параметрів виробництва, завдяки чому приріст виробництва забезпечується переважно за рахунок збільшення суспільної продуктивності праці.

У реальному житті нема «чистих» типів економічного розвитку, тим не менш стосовно окремих підсистем можна говорити про переважно екстенсивну чи переважно інтенсивну форми виробництва, що змінюють одна одну протягом повоєнних років. Так, розвиток економіки індустріальних країн до середини 60-х років за багатьма ознаками відноситься переважно до екстенсивного, а в останні двадцять років – переважно до інтенсивного типу розвитку.

3. Характеристика і місце підсистем у світовому господарстві нерозривно пов'язані з роллю в національних господарствах зовнішнього сектору (напрями, ступінь та форми участі країни в міжнародному поділі праці), який знаходить своє вираження в **рівні і характері зовнішньоекономічних зв'язків**.

За ступенем залучення країн у міжнародний поділ праці та міжнародну економіку національні економіки поділяються на закриті і відкриті. Розвиток **закритих економік** визначається виключно внутрішніми тенденціями, ґрунтується на самозабезпеченні та мінімізації економічних зв'язків з іншими національними господарствами і не залежить від тенденцій світового господарства. До прикладів закритої економіки експерти і науковці часто відносять СРСР та інші соціалістичні країни. При цьому, звісно, йдеться не про повний рівень автономності країн від світового господарства, але про значний його рівень.

Відкрита економіка – це національна економіка з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини. Враховуючи, що

до основних форм міжнародних економічних відносин традиційно відносять міжнародну торгівлю товарами і послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародну міграцію робочої сили, міжнародну торгівлю знаннями, міжнародні валютно-кредитні і розрахункові відносини, можна стверджувати, що ступінь їх розвитку відносно окремої країни і є характеристикою відкритості економіки.

Серед основних характеристик відкритої економіки виділяються:

1) гарантування тій чи іншій ринковій системі більш конкурентного внутрішнього ринку, який розширює споживчий вибір населення, а вплив державних інституцій при цьому зменшується;

2) сприяння розвитку політичної та соціальної сфер країни;

3) перехід економіки країни із закритого стану до відкритого має відбуватися поступово, еволюційно, з урахуванням особливостей економічної системи та захистом національних інтересів.

Політика відкритої економіки не означає відсутність контролю і всездозволеність у зовнішньоекономічних зв'язках економічних суб'єктів, а також відкритість кордонів. Навпаки, відкрита економіка вимагає значного втручання держави в міжнародні економічні відносини. Метою такого втручання має бути відстоювання економічних інтересів країни на основі забезпечення конкурентоспроможності й ефективності національної економіки та підтримання національної безпеки. Реалізація цієї мети може бути досягнута на основі вирішення завдання оптимізації структури експорту та імпорту, руху капіталу, митної, валютної, податкової, кредитної та інвестиційної політики.

Підвищення ступеня відкритості національних економік пов'язане із сильними інтеграційними тенденціями світового економічного простору. Так, до середини ХХ ст. розвиток країн більшою мірою визначався ендогенними чинниками. У сучасних же умовах національні господарства практично всіх країн світу відчують значний вплив екзогенних факторів, що призводить до того, що розвиток економічних систем країн значною мірою визначається тенденціями розвитку світового господарства.

Відкритість економіки включає два аспекти: функціональний і торгово-політичний (рис. 1.1).

Основним показником у системі показників відкритості економіки традиційно вважається *експортна квота*, яку ще називають коефіцієнтом відкритості. Експортна квота виступає загально визнаною узагальнюючою оцінкою відкритості чи закритості економіки. Такий підхід ґрунтується на тому, що значення експортної квоти визначається залученням країни до світової господарської системи, а значить здатністю країни конкурувати на світовому ринку.

до основних форм міжнародних економічних відносин традиційно відносять міжнародну торгівлю товарами і послугами, міжнародний рух капіталу, міжнародну міграцію робочої сили, міжнародну торгівлю знаннями, міжнародні валютно-кредитні і розрахункові відносини, можна стверджувати, що ступінь їх розвитку відносно окремої країни і є характеристикою відкритості економіки.

Серед основних характеристик відкритої економіки виділяються:

1) гарантування тій чи іншій ринковій системі більш конкурентного внутрішнього ринку, який розширює споживчий вибір населення, а вплив державних інституцій при цьому зменшується;

2) сприяння розвитку політичної та соціальної сфер країни;

3) перехід економіки країни із закритого стану до відкритого має відбуватися поступово, еволюційно, з урахуванням особливостей економічної системи та захистом національних інтересів.

Політика відкритої економіки не означає відсутність контролю і всездозволеність у зовнішньоекономічних зв'язках економічних суб'єктів, а також відкритість кордонів. Навпаки, відкрита економіка вимагає значного втручання держави в міжнародні економічні відносини. Метою такого втручання має бути відстоювання економічних інтересів країни на основі забезпечення конкурентоспроможності й ефективності національної економіки та підтримання національної безпеки. Реалізація цієї мети може бути досягнута на основі вирішення завдання оптимізації структури експорту та імпорту, руху капіталу, митної, валютної, податкової, кредитної та інвестиційної політики.

Підвищення ступеня відкритості національних економік пов'язане із сильними інтеграційними тенденціями світового економічного простору. Так, до середини ХХ ст. розвиток країн більшою мірою визначався ендогенними чинниками. У сучасних же умовах національні господарства практично всіх країн світу відчують значний вплив екзогенних факторів, що призводить до того, що розвиток економічних систем країн значною мірою визначається тенденціями розвитку світового господарства.

Відкритість економіки включає два аспекти: функціональний і торгово-політичний (рис. 1.1).

Основним показником у системі показників відкритості економіки традиційно вважається *експортна квота*, яку ще називають коефіцієнтом відкритості. Експортна квота виступає загально визнаною узагальнюючою оцінкою відкритості чи закритості економіки. Такий підхід ґрунтується на тому, що значення експортної квоти визначається залученням країни до світової господарської системи, а значить здатністю країни конкурувати на світовому ринку.

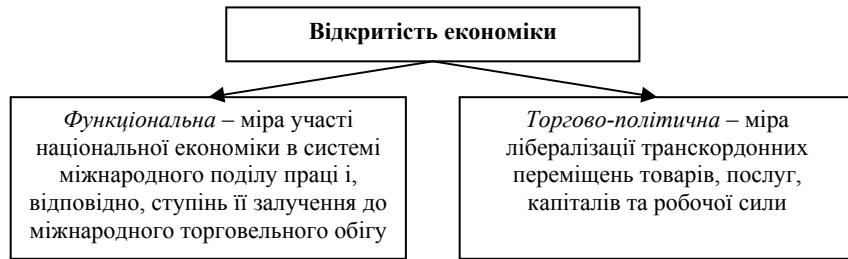


Рис. 1.1. Визначальні аспекти відкритості економіки

Також під експортною квотою розуміють різновид заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які використовують державні та міжнародні органи для обмеження виробництва й експорту товарів. В такому випадку вона визначається як встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів. У міжнародних зіставленнях 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.

Кількісне оцінювання ступеня функціональної відкритості здійснюється на основі системи відносних величин: експортної, імпортної та зовнішньоторговельної квот (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні показники функціональної відкритості національної економіки

Показник	Методика розрахунку	Критерій відкритості економіки, %
Експортна квота	$E_k = E / ВВП \cdot 100 \%$, де E_k – експортна квота; E – обсяг експорту країни; $ВВП$ – валовий внутрішній продукт країни	≥ 45
Імпортна квота	$I_k = I / ВВП \cdot 100 \%$, де I_k – імпортна квота; I – обсяг імпорту країни; $ВВП$ – валовий внутрішній продукт країни	≥ 45
Зовнішньоторговельна квота	$Z_k = ZO / ВВП \cdot 100 \%$, де Z_k – зовнішньоторговельна квота; ZO – зовнішньоторговельний оборот; $ВВП$ – валовий внутрішній продукт країни	≥ 90

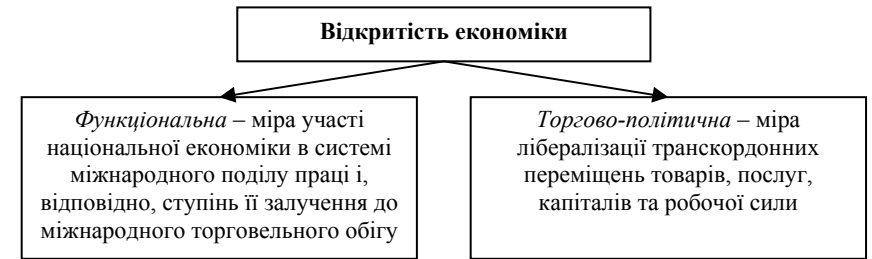


Рис. 1.1. Визначальні аспекти відкритості економіки

Також під експортною квотою розуміють різновид заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які використовують державні та міжнародні органи для обмеження виробництва й експорту товарів. В такому випадку вона визначається як встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів. У міжнародних зіставленнях 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.

Кількісне оцінювання ступеня функціональної відкритості здійснюється на основі системи відносних величин: експортної, імпортної та зовнішньоторговельної квот (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні показники функціональної відкритості національної економіки

Показник	Методика розрахунку	Критерій відкритості економіки, %
Експортна квота	$E_k = E / ВВП \cdot 100 \%$, де E_k – експортна квота; E – обсяг експорту країни; $ВВП$ – валовий внутрішній продукт країни	≥ 45
Імпортна квота	$I_k = I / ВВП \cdot 100 \%$, де I_k – імпортна квота; I – обсяг імпорту країни; $ВВП$ – валовий внутрішній продукт країни	≥ 45
Зовнішньоторговельна квота	$Z_k = ZO / ВВП \cdot 100 \%$, де Z_k – зовнішньоторговельна квота; ZO – зовнішньоторговельний оборот; $ВВП$ – валовий внутрішній продукт країни	≥ 90

Підставою для встановлення експортної квоти є зобов'язання країн за міжнародними угодами, а також необхідність захищати національні інтереси. Застосовується відповідно до міжнародних угод, які встановлюють частку кожної країни-учасниці угоди у виробництві або експорті будь-якого товару. Експортна квота використовується для збалансування обсягів поставок товарів, платіжних балансів, а в деяких випадках у відповідь на дискримінаційні дії іноземних держав.

Імпортна квота – кількісний показник, що характеризує значущість імпорту для народного господарства, окремих галузей і виробництва різних видів продукції. Розраховується як відношення обсягу імпорту до обсягу ВВП країни.

Не менш важливими показниками відкритості економіки є коефіцієнти еластичності експорту та імпорту. Аналітична сутність цих показників враховує параметри розвитку країни і дозволяє порівняти їх зі змінами у експортних та імпортних операціях: відкритість економіки підсилюється, якщо коефіцієнт еластичності експорту й імпорту зростає. При цьому коефіцієнт еластичності експорту може обчислюватися двома способами. Перший спосіб передбачає визначити відношення зміни експорту до зміни ВВП країни, що дозволяє оцінити роль експортних операцій в економічному розвитку держави з метою виявлення взаємозв'язку між динамікою експорту і зміною ВВП країни.

Відповідно до другого способу на основі визначення співвідношення зміни експорту країни і зміни ВВП держав, які імпортують експортну продукцію, можна визначити, як реагує вітчизняний експорт на зростання економічної активності у світі. За динамічного підходу величина коефіцієнтів еластичності експорту та імпорту більше 1 свідчить про збільшення відкритості економіки, менше 1 – про збереження відкритості у незмінному стані.

Важливим напрямом оцінювання торгово-фінансової відкритості є оцінка ступеня відкритості національних кордонів для вільного переміщення товарів, послуг і факторів виробництва.

Слід звернути уваги, що розрізняють поняття великої і малої відкритих економік. Так, до великої відкритої економіки може бути віднесена країна, економіка якої завдяки її масштабами, участі в міжнародному поділі праці, ступеня впливу на світові ринки товарів, капіталів і послуг, а також наявним національним економічним і ресурсним потенціалам має реальний вплив на формування основних економічних світових параметрів: рівень інфляції і цін; динаміка попиту та пропозиції на групи найважливіших товарів, стан світових фінансових ринків, включаючи рух ставки відсотка; політику в галузі визначення міжнародних норм і правил, що регулюють

Підставою для встановлення експортної квоти є зобов'язання країн за міжнародними угодами, а також необхідність захищати національні інтереси. Застосовується відповідно до міжнародних угод, які встановлюють частку кожної країни-учасниці угоди у виробництві або експорті будь-якого товару. Експортна квота використовується для збалансування обсягів поставок товарів, платіжних балансів, а в деяких випадках у відповідь на дискримінаційні дії іноземних держав.

Імпортна квота – кількісний показник, що характеризує значущість імпорту для народного господарства, окремих галузей і виробництва різних видів продукції. Розраховується як відношення обсягу імпорту до обсягу ВВП країни.

Не менш важливими показниками відкритості економіки є коефіцієнти еластичності експорту та імпорту. Аналітична сутність цих показників враховує параметри розвитку країни і дозволяє порівняти їх зі змінами у експортних та імпортних операціях: відкритість економіки підсилюється, якщо коефіцієнт еластичності експорту й імпорту зростає. При цьому коефіцієнт еластичності експорту може обчислюватися двома способами. Перший спосіб передбачає визначити відношення зміни експорту до зміни ВВП країни, що дозволяє оцінити роль експортних операцій в економічному розвитку держави з метою виявлення взаємозв'язку між динамікою експорту і зміною ВВП країни.

Відповідно до другого способу на основі визначення співвідношення зміни експорту країни і зміни ВВП держав, які імпортують експортну продукцію, можна визначити, як реагує вітчизняний експорт на зростання економічної активності у світі. За динамічного підходу величина коефіцієнтів еластичності експорту та імпорту більше 1 свідчить про збільшення відкритості економіки, менше 1 – про збереження відкритості у незмінному стані.

Важливим напрямом оцінювання торгово-фінансової відкритості є оцінка ступеня відкритості національних кордонів для вільного переміщення товарів, послуг і факторів виробництва.

Слід звернути уваги, що розрізняють поняття великої і малої відкритих економік. Так, до великої відкритої економіки може бути віднесена країна, економіка якої завдяки її масштабами, участі в міжнародному поділі праці, ступеня впливу на світові ринки товарів, капіталів і послуг, а також наявним національним економічним і ресурсним потенціалам має реальний вплив на формування основних економічних світових параметрів: рівень інфляції і цін; динаміка попиту та пропозиції на групи найважливіших товарів, стан світових фінансових ринків, включаючи рух ставки відсотка; політику в галузі визначення міжнародних норм і правил, що регулюють

зовнішньоекономічні зв'язки, і т. ін. До країн, в яких сформовано велику відкриту економіку, традиційно відносять США, Японію, Німеччину та інші провідні держави. Крім того, вважається, що країна-сусідка України – Росія – через багато потенційних переваг, ресурсного, індустріального та інтелектуального потенціалу має передумови для формування великої відкритої економіки. Мала відкрита економіка, на відміну від великої, не здійснює істотного впливу на процеси світового ринку і на рух світової ставки відсотка. Як правило, розвиток таких економік виявляється під впливом тенденцій, що складаються на світових ринках і в міжнародних відносинах. З огляду на те, що Україна не на стільки велика і високорозвинена країна у світових масштабах, вона може бути віднесена до малої відкритої економіки.

4. Досить важливою ознакою групування країн світу є величина їх **економічного потенціалу**, що залежить не тільки від рівня розвитку, а й масштабу продуктивних сил, чисельності населення, розмірів території, забезпеченості природними ресурсами. Тому такі країни, як Китай, Індія, не без підстави виділяються деякими дослідниками в окремі підсистеми.

Слід підкреслити, що рівень економічного розвитку країни та її участь у світовому господарстві – поняття історичне. Кожен етап розвитку національної економіки й усього світового господарства в цілому вносить ті чи інші зміни до складу основних показників.

Розвинені країни та їх роль у світовій економіці. До розвинених відносять країни з високим рівнем ВВП на душу населення, значною часткою промисловості та сфери послуг, високим рівнем життя. Серед основних ознак розвинених країн доцільно виокремити такі:

1. ВВП на душу населення в середньому становить приблизно 20 тис. дол. і постійно зростає. Це визначає високий рівень споживання й інвестицій та рівень життя населення в цілому. Соціальна опора – «середній клас», що поділяє цінності й основні підвалини суспільства.

2. Галузева структура економіки розвинених країн еволюціонує в сторону домінування промисловості та яскраво вираженої тенденції перетворення індустріальної економіки в постіндустріальну. Бурхливо розвивається сфера послуг, і за часткою населення, зайнятою у ній, вона лідирує. Науково-технічний прогрес значно впливає на економічне зростання і структуру економіки.

3. Структура бізнесу розвинених країн неоднорідна. Провідна роль в економіці належить потужним концернам – ТНК (транснаціональним корпораціям). Виняток становить група деяких малих країн Європи, де немає ТНК світового рівня. Однак для економік розвинених країн характерно також поширення середнього та малого бізнесу як фактора економічної та соціальної стабільності. У цьому бізнесі зайнято до 2/3 економічно актив-

зовнішньоекономічні зв'язки, і т. ін. До країн, в яких сформовано велику відкриту економіку, традиційно відносять США, Японію, Німеччину та інші провідні держави. Крім того, вважається, що країна-сусідка України – Росія – через багато потенційних переваг, ресурсного, індустріального та інтелектуального потенціалу має передумови для формування великої відкритої економіки. Мала відкрита економіка, на відміну від великої, не здійснює істотного впливу на процеси світового ринку і на рух світової ставки відсотка. Як правило, розвиток таких економік виявляється під впливом тенденцій, що складаються на світових ринках і в міжнародних відносинах. З огляду на те, що Україна не на стільки велика і високорозвинена країна у світових масштабах, вона може бути віднесена до малої відкритої економіки.

4. Досить важливою ознакою групування країн світу є величина їх **економічного потенціалу**, що залежить не тільки від рівня розвитку, а й масштабу продуктивних сил, чисельності населення, розмірів території, забезпеченості природними ресурсами. Тому такі країни, як Китай, Індія, не без підстави виділяються деякими дослідниками в окремі підсистеми.

Слід підкреслити, що рівень економічного розвитку країни та її участь у світовому господарстві – поняття історичне. Кожен етап розвитку національної економіки й усього світового господарства в цілому вносить ті чи інші зміни до складу основних показників.

Розвинені країни та їх роль у світовій економіці. До розвинених відносять країни з високим рівнем ВВП на душу населення, значною часткою промисловості та сфери послуг, високим рівнем життя. Серед основних ознак розвинених країн доцільно виокремити такі:

1. ВВП на душу населення в середньому становить приблизно 20 тис. дол. і постійно зростає. Це визначає високий рівень споживання й інвестицій та рівень життя населення в цілому. Соціальна опора – «середній клас», що поділяє цінності й основні підвалини суспільства.

2. Галузева структура економіки розвинених країн еволюціонує в сторону домінування промисловості та яскраво вираженої тенденції перетворення індустріальної економіки в постіндустріальну. Бурхливо розвивається сфера послуг, і за часткою населення, зайнятою у ній, вона лідирує. Науково-технічний прогрес значно впливає на економічне зростання і структуру економіки.

3. Структура бізнесу розвинених країн неоднорідна. Провідна роль в економіці належить потужним концернам – ТНК (транснаціональним корпораціям). Виняток становить група деяких малих країн Європи, де немає ТНК світового рівня. Однак для економік розвинених країн характерно також поширення середнього та малого бізнесу як фактора економічної та соціальної стабільності. У цьому бізнесі зайнято до 2/3 економічно актив-

ного населення. У багатьох країнах малий бізнес забезпечує до 80 % нових робочих місць і впливає на галузеву структуру економіки.

Господарський механізм розвинених країн включає три рівні: спонтанно-ринковий, корпоративний і державний. Йому відповідає розвинена система ринкових відносин та диверсифіковані методи державного регулювання. Їх поєднання обумовлює гнучкість, швидку пристосовуваність до мінливих умов відтворення і в цілому високу ефективність господарської діяльності.

4. Держава розвинених країн – активний учасник господарської діяльності. Цілями державного регулювання є формування найбільш сприятливих умов для самозростання капіталу і підтримка соціально-економічної стабільності суспільства. Найважливіші засоби державного регулювання – адміністративно-правові (розвинені системи господарського права), податково-бюджетні (кошти держбюджету і фондів соціального страхування), грошово-кредитні і державна власність. Загальною тенденцією з початку 60-х років є зниження ролі держвласності в середньому з 9 до 7 % у ВВП. Причому вона концентрується, в основному, у сфері інфраструктури. Відмінності між країнами за ступенем держрегулювання визначаються інтенсивністю перерозподільних функцій держави через його фінанси: найбільш інтенсивно – у Західній Європі, меншою мірою – у США і Японії.

5. Економіки розвинених країн характеризуються відкритістю світовому господарству і ліберальною організацією зовнішньоторговельного режиму. Лідерство у світовому виробництві визначає їх провідну роль у світовій торгівлі, міжнародному русі капіталу, міжнародних валютно-розрахункових відносинах. У сфері міжнародної міграції робочої сили розвинені країни виступають як приймаюча сторона.

США – країна-лідер світової економіки. Першість США забезпечується їх перевагою за масштабами і багатством ринку, рівнем науково-технічного потенціалу, потужною системою світових господарських зв'язків. Найвищий рівень ВВП означає, що США витрачають більше будь-якої іншої країни на поточне споживання та інвестиції. Великий прошарок “середнього класу” орієнтований на високі стандарти споживання. Сучасна промисловість США споживає близько 1/3 сировини, що добувається у світі. На частку США припадає понад 2/3 реалізованої у розвинених країнах продукції машинобудування. У той же час понад 1/4 світового експорту машин і обладнання надходить у США. Щорічні витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) перевищують аналогічні сукупні витрати Великобританії, Німеччини, Японії, Німеччини та Франції. На частку США припадає понад 50 % великих нововведень, що генеруються у розвинених країнах, у тому числі у сфері високотехнологій.

ного населення. У багатьох країнах малий бізнес забезпечує до 80 % нових робочих місць і впливає на галузеву структуру економіки.

Господарський механізм розвинених країн включає три рівні: спонтанно-ринковий, корпоративний і державний. Йому відповідає розвинена система ринкових відносин та диверсифіковані методи державного регулювання. Їх поєднання обумовлює гнучкість, швидку пристосовуваність до мінливих умов відтворення і в цілому високу ефективність господарської діяльності.

4. Держава розвинених країн – активний учасник господарської діяльності. Цілями державного регулювання є формування найбільш сприятливих умов для самозростання капіталу і підтримка соціально-економічної стабільності суспільства. Найважливіші засоби державного регулювання – адміністративно-правові (розвинені системи господарського права), податково-бюджетні (кошти держбюджету і фондів соціального страхування), грошово-кредитні і державна власність. Загальною тенденцією з початку 60-х років є зниження ролі держвласності в середньому з 9 до 7 % у ВВП. Причому вона концентрується, в основному, у сфері інфраструктури. Відмінності між країнами за ступенем держрегулювання визначаються інтенсивністю перерозподільних функцій держави через його фінанси: найбільш інтенсивно – у Західній Європі, меншою мірою – у США і Японії.

5. Економіки розвинених країн характеризуються відкритістю світовому господарству і ліберальною організацією зовнішньоторговельного режиму. Лідерство у світовому виробництві визначає їх провідну роль у світовій торгівлі, міжнародному русі капіталу, міжнародних валютно-розрахункових відносинах. У сфері міжнародної міграції робочої сили розвинені країни виступають як приймаюча сторона.

США – країна-лідер світової економіки. Першість США забезпечується їх перевагою за масштабами і багатством ринку, рівнем науково-технічного потенціалу, потужною системою світових господарських зв'язків. Найвищий рівень ВВП означає, що США витрачають більше будь-якої іншої країни на поточне споживання та інвестиції. Великий прошарок “середнього класу” орієнтований на високі стандарти споживання. Сучасна промисловість США споживає близько 1/3 сировини, що добувається у світі. На частку США припадає понад 2/3 реалізованої у розвинених країнах продукції машинобудування. У той же час понад 1/4 світового експорту машин і обладнання надходить у США. Щорічні витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) перевищують аналогічні сукупні витрати Великобританії, Німеччини, Японії, Німеччини та Франції. На частку США припадає понад 50 % великих нововведень, що генеруються у розвинених країнах, у тому числі у сфері високотехнологій.

Нині США – найбільший у світі експортер, провідний світовий інвестор, а також основний об'єкт для іноземних капіталовкладень, у тому числі на добре розвинені фінансові ринки, що підвищує можливість вкладення інвестицій у найбільш ефективні проекти.

Західна Європа включає 25 країн. На її частку доводиться 23 % сукупного ВВП та 7 % населення світу. За ВВП ці країни посідають місця з 1-го по 44-е серед країн світу. Основна міць регіону – великі країни: Німеччина, Франція, Італія та Великобританія. Тут зосереджено до 50 % населення і 70 % ВВП регіону. Інші держави відносяться до малих промислово розвинених країн.

Західна Європа як регіон посідає перше місце у світі за розмірами промислового та сільськогосподарського виробництва, експортом товарів та послуг, запасами золота і валюти, розвитком міжнародного туризму.

Серед особливостей західноєвропейської соціально-економічної моделі розвитку можна виділити:

- високий рівень державного регулювання, що компенсує нижчий потенціал, і міць західноєвропейських ТНК порівняно з американськими та японськими. Населення країн Західної Європи має високий рівень соціальної захищеності, що дозволяє говорити про наявність у цих країнах соціальної ринкової економіки;

- найбільший ступінь відкритості світовому господарству і інтернаціоналізації господарського життя. Остання риса виражається у стані зовнішньої торгівлі: експортна та імпортна квоти країн – членів ЄС незмінно перебували близько 30%-ї позначки, тоді як США – близько 10 %, а Японії – 11–13 %. Основна частина зовнішньої торгівлі в Західній Європі припадає на внутрішньофірмовий обіг.

Японія. Нині Японія – друга економічна держава світу. ВВП на душу населення країни перевищує 30 тис. дол., обсяг зовнішньої торгівлі дорівнює приблизно 10 % світового товарообігу. На частку Японії припадає від 20 до 40 % світового ринку автомобілів, відеотехніки та ін. Золотовалютні резерви Японії – найбільші у світі. Японія – найбільший у світі інвестор: на неї припадає приблизно 40 % світового ринку позичкового капіталу. За витратами на НДДКР Японія обіймає 2-е місце у світі, поступаючись тільки США. На частку японського патентного управління доводиться більше 40 % всіх зареєстрованих патентів у світі.

Серед особливостей розвитку цієї країни:

- високі капіталовкладення;
- порівняно низький рівень оплати праці на першому етапі зростання;
- відносно невеликі витрати на військові цілі;
- різноманітні заохочення експорту національних компаній;
- особливості японського менеджменту.

Нині США – найбільший у світі експортер, провідний світовий інвестор, а також основний об'єкт для іноземних капіталовкладень, у тому числі на добре розвинені фінансові ринки, що підвищує можливість вкладення інвестицій у найбільш ефективні проекти.

Західна Європа включає 25 країн. На її частку доводиться 23 % сукупного ВВП та 7 % населення світу. За ВВП ці країни посідають місця з 1-го по 44-е серед країн світу. Основна міць регіону – великі країни: Німеччина, Франція, Італія та Великобританія. Тут зосереджено до 50 % населення і 70 % ВВП регіону. Інші держави відносяться до малих промислово розвинених країн.

Західна Європа як регіон посідає перше місце у світі за розмірами промислового та сільськогосподарського виробництва, експортом товарів та послуг, запасами золота і валюти, розвитком міжнародного туризму.

Серед особливостей західноєвропейської соціально-економічної моделі розвитку можна виділити:

- високий рівень державного регулювання, що компенсує нижчий потенціал, і міць західноєвропейських ТНК порівняно з американськими та японськими. Населення країн Західної Європи має високий рівень соціальної захищеності, що дозволяє говорити про наявність у цих країнах соціальної ринкової економіки;

- найбільший ступінь відкритості світовому господарству і інтернаціоналізації господарського життя. Остання риса виражається у стані зовнішньої торгівлі: експортна та імпортна квоти країн – членів ЄС незмінно перебували близько 30%-ї позначки, тоді як США – близько 10 %, а Японії – 11–13 %. Основна частина зовнішньої торгівлі в Західній Європі припадає на внутрішньофірмовий обіг.

Японія. Нині Японія – друга економічна держава світу. ВВП на душу населення країни перевищує 30 тис. дол., обсяг зовнішньої торгівлі дорівнює приблизно 10 % світового товарообігу. На частку Японії припадає від 20 до 40 % світового ринку автомобілів, відеотехніки та ін. Золотовалютні резерви Японії – найбільші у світі. Японія – найбільший у світі інвестор: на неї припадає приблизно 40 % світового ринку позичкового капіталу. За витратами на НДДКР Японія обіймає 2-е місце у світі, поступаючись тільки США. На частку японського патентного управління доводиться більше 40 % всіх зареєстрованих патентів у світі.

Серед особливостей розвитку цієї країни:

- високі капіталовкладення;
- порівняно низький рівень оплати праці на першому етапі зростання;
- відносно невеликі витрати на військові цілі;
- різноманітні заохочення експорту національних компаній;
- особливості японського менеджменту.

Країни з перехідною економікою у світовому господарстві. До цієї групи відносять держави, які з 80–90-х років ХХ століття здійснюють перехід від соціалістичної економіки до ринкової (їх називають постсоціалістичними). Це 12 країн Центральної та Східної Європи, 15 країн – колишніх союзних республік, а також Монголія, Китай і В'єтнам.

Термін «перехідна економіка» використовується для характеристики перетворень економіки соціалістичних країн у ринкову. Перехід до ринку вимагав проведення відповідних суттєвих перетворень, до яких відносяться:

- 1) роздержавлення економіки, що вимагає приватизації та стимулювання розвитку недержавних підприємств;
- 2) розвиток недержавних форм власності, у тому числі приватної власності на засоби виробництва;
- 3) формування споживчого ринку та насичення його товарами.

Перші програми реформ склалися з наборів стабілізаційних заходів і приватизації. Монетарні і фіскальні обмеження повинні були зменшити інфляцію і відновити фінансову рівновагу, а лібералізація зовнішніх зв'язків – привнести на внутрішній ринок необхідну конкуренцію.

Економічні та соціальні витрати переходу виявилися вищими, ніж очікувалося. Тривалий економічний спад, високий рівень безробіття, занепад системи соціального забезпечення, поглиблення диференціації доходів і зниження добробуту населення стали першими результатами реформ.

Практика реформування в різних країнах може бути зведена до двох основних альтернативних шляхів:

1) шлях швидких радикальних реформ («шокова терапія»), прийнята за основу в багатьох країнах, у тому числі й у Росії. Стратегія історично була сформована ще в 80-і роки МВФ для країн-боржників. Її рисами стала обвальна лібералізація цін, доходів і господарської діяльності. Макроекономічна стабілізація досягалася за рахунок скорочення грошової маси і величезної інфляції як наслідку. Термінові системні перетворення включали приватизацію. У зовнішньоекономічній діяльності метою стало залучення національної економіки у світове господарство. Результати «шокової терапії» швидше негативні, ніж позитивні;

2) шлях поступового еволюційного перетворення економіки, взятий за основу в Китаї.

Вже з середини 90-х років і з початком стадії поживлення країни з перехідною економікою демонстрували непогані в цілому показники господарського розвитку та ринкової економіки. Показники ВВП поступово пішли вгору. Однак високим залишається поки рівень безробіття. З урахуванням неоднакових стартових умов різного часу початку перетворень їх результати виявилися різними. Найбільших успіхів досягли Польща, Угорщина, Чехія, Словенія, Естонія, Словаччина.

Країни з перехідною економікою у світовому господарстві. До цієї групи відносять держави, які з 80–90-х років ХХ століття здійснюють перехід від соціалістичної економіки до ринкової (їх називають постсоціалістичними). Це 12 країн Центральної та Східної Європи, 15 країн – колишніх союзних республік, а також Монголія, Китай і В'єтнам.

Термін «перехідна економіка» використовується для характеристики перетворень економіки соціалістичних країн у ринкову. Перехід до ринку вимагав проведення відповідних суттєвих перетворень, до яких відносяться:

- 1) роздержавлення економіки, що вимагає приватизації та стимулювання розвитку недержавних підприємств;
- 2) розвиток недержавних форм власності, у тому числі приватної власності на засоби виробництва;
- 3) формування споживчого ринку та насичення його товарами.

Перші програми реформ склалися з наборів стабілізаційних заходів і приватизації. Монетарні і фіскальні обмеження повинні були зменшити інфляцію і відновити фінансову рівновагу, а лібералізація зовнішніх зв'язків – привнести на внутрішній ринок необхідну конкуренцію.

Економічні та соціальні витрати переходу виявилися вищими, ніж очікувалося. Тривалий економічний спад, високий рівень безробіття, занепад системи соціального забезпечення, поглиблення диференціації доходів і зниження добробуту населення стали першими результатами реформ.

Практика реформування в різних країнах може бути зведена до двох основних альтернативних шляхів:

1) шлях швидких радикальних реформ («шокова терапія»), прийнята за основу в багатьох країнах, у тому числі й у Росії. Стратегія історично була сформована ще в 80-і роки МВФ для країн-боржників. Її рисами стала обвальна лібералізація цін, доходів і господарської діяльності. Макроекономічна стабілізація досягалася за рахунок скорочення грошової маси і величезної інфляції як наслідку. Термінові системні перетворення включали приватизацію. У зовнішньоекономічній діяльності метою стало залучення національної економіки у світове господарство. Результати «шокової терапії» швидше негативні, ніж позитивні;

2) шлях поступового еволюційного перетворення економіки, взятий за основу в Китаї.

Вже з середини 90-х років і з початком стадії поживлення країни з перехідною економікою демонстрували непогані в цілому показники господарського розвитку та ринкової економіки. Показники ВВП поступово пішли вгору. Однак високим залишається поки рівень безробіття. З урахуванням неоднакових стартових умов різного часу початку перетворень їх результати виявилися різними. Найбільших успіхів досягли Польща, Угорщина, Чехія, Словенія, Естонія, Словаччина.

Країни, що розвиваються, їх класифікація та особливості становища у світовій економіці. Існують певні підстави для виділення вчорашніх залежних і колоніальних країн, які відстали у своєму економічному і соціальному розвитку та умовно об'єднаних терміном «країни, що розвиваються», в особливу групу держав. У цих країнах (а їх не менше 130) проживає 80 % населення світу, і доля цього регіону завжди буде істотною мірою впливати на світові процеси.

Найважливіші критерії виділення країн, що розвиваються, – це особливе місце в системі економічних і політичних зв'язків, рівень економічного розвитку та специфічні риси відтворення й особливості соціально-економічної структури.

Першою і найбільш істотною рисою країн є їх місце у світовій економіці і політиці. Сьогодні вони є частиною світової капіталістичної системи і більшою чи меншою мірою піддаються дії панівних економічних законів та світових господарських тенденцій. Залишаючись ланкою світової економіки, в цих країнах продовжує діяти тенденція до поглиблення економічної та політичної залежності від економік розвинених країн.

Країни, що розвиваються, як і раніше, є великими постачальниками сировини і палива на світовий ринок, незважаючи на те, що частка країн, що розвиваються, в імпорті країнами Заходу палива за останні роки дещо зменшилася. Навіть США, які є великими виробниками сировини і палива, достатньо забезпечені власними ресурсами, покривають за рахунок імпорту з країн, що розвиваються, більше половини споживання основних його видів. Що стосується Японії та країн Західної Європи, то вони ввозять з країн до 90 % і більше стратегічних видів споживаної сировини.

Будучи постачальниками сировини, вони залежать від імпорту готової продукції, тому сьогодні питома вага країн, що розвиваються, у світовому експорті становить близько 30 %, у тому числі в поставках промислових виробів – 21,4 %.

Велика залежність економіки цієї групи країн від ТНК, а також фінансова залежність. ТНК із самою передовою технологією не йдуть на її передачу при створенні у країнах, що розвиваються, спільних підприємств, вважаючи за краще розміщувати там свої філії. У країнах, що розвиваються, зосереджено не менше 1/4 зарубіжних вкладень ТНК. Приватний капітал сьогодні став головним елементом іноземних надходжень до країн, що розвиваються. На частку прямих іноземних інвестицій сьогодні припадає більше половини всіх коштів, що надходять з приватних джерел. Сума накопичених прямих іноземних інвестицій у світі, що розвивається, в 1997 р. перевищила 650 млрд дол., що майже в 2 рази більше в порівнянні з 1990 р. Портфельні інвестиції зросли за той же період майже в 6 разів. Розподіл іноземних інвестицій відбувається дуже нерівномірно: 341 млрд дол. при-

Країни, що розвиваються, їх класифікація та особливості становища у світовій економіці. Існують певні підстави для виділення вчорашніх залежних і колоніальних країн, які відстали у своєму економічному і соціальному розвитку та умовно об'єднаних терміном «країни, що розвиваються», в особливу групу держав. У цих країнах (а їх не менше 130) проживає 80 % населення світу, і доля цього регіону завжди буде істотною мірою впливати на світові процеси.

Найважливіші критерії виділення країн, що розвиваються, – це особливе місце в системі економічних і політичних зв'язків, рівень економічного розвитку та специфічні риси відтворення й особливості соціально-економічної структури.

Першою і найбільш істотною рисою країн є їх місце у світовій економіці і політиці. Сьогодні вони є частиною світової капіталістичної системи і більшою чи меншою мірою піддаються дії панівних економічних законів та світових господарських тенденцій. Залишаючись ланкою світової економіки, в цих країнах продовжує діяти тенденція до поглиблення економічної та політичної залежності від економік розвинених країн.

Країни, що розвиваються, як і раніше, є великими постачальниками сировини і палива на світовий ринок, незважаючи на те, що частка країн, що розвиваються, в імпорті країнами Заходу палива за останні роки дещо зменшилася. Навіть США, які є великими виробниками сировини і палива, достатньо забезпечені власними ресурсами, покривають за рахунок імпорту з країн, що розвиваються, більше половини споживання основних його видів. Що стосується Японії та країн Західної Європи, то вони ввозять з країн до 90 % і більше стратегічних видів споживаної сировини.

Будучи постачальниками сировини, вони залежать від імпорту готової продукції, тому сьогодні питома вага країн, що розвиваються, у світовому експорті становить близько 30 %, у тому числі в поставках промислових виробів – 21,4 %.

Велика залежність економіки цієї групи країн від ТНК, а також фінансова залежність. ТНК із самою передовою технологією не йдуть на її передачу при створенні у країнах, що розвиваються, спільних підприємств, вважаючи за краще розміщувати там свої філії. У країнах, що розвиваються, зосереджено не менше 1/4 зарубіжних вкладень ТНК. Приватний капітал сьогодні став головним елементом іноземних надходжень до країн, що розвиваються. На частку прямих іноземних інвестицій сьогодні припадає більше половини всіх коштів, що надходять з приватних джерел. Сума накопичених прямих іноземних інвестицій у світі, що розвивається, в 1997 р. перевищила 650 млрд дол., що майже в 2 рази більше в порівнянні з 1990 р. Портфельні інвестиції зросли за той же період майже в 6 разів. Розподіл іноземних інвестицій відбувається дуже нерівномірно: 341 млрд дол. при-

падає на Азію (Китай, Сінгапур, Індонезію, Малайзію), 187 млрд – на Латинську Америку і лише 54 млрд. – на Африку.

Залучення іноземного капіталу не призвело до вирішення проблем, що стоять перед країнами, що розвиваються. Більш того, деякі з них загострилися: посилилася нерівномірність розвитку, загострилося суперництво за залучення іноземних інвестицій. Крім того, пільги, що надаються іноземному капіталу, часто йшли на шкоду інтересам місцевих підприємців, а широке залучення портфельних інвестицій, які легко піддаються спекулятивним коливанням, привнесло додатковий елемент нестійкості в економіку багатьох країн.

Фінансові кошти країнам, що розвиваються, можуть надаватися в різних формах. Це офіційна допомога, яка надається безоплатно за рішенням ООН промислово розвиненими країнами; державні позики на двосторонній або багатосторонній основі, а також позики міжнародних фінансових інститутів, приватні позики. Нині більшість позик – приватні. Вони дорожче і даються на менший термін, ніж державні. Вплив боргового тягаря залишається серйозним фактором, що стримує економічне зростання країн, що розвиваються. Загальна величина їх зовнішнього боргу оцінюється приблизно в 1 трлн дол.

Рівень економічного розвитку країн, що розвиваються, можна охарактеризувати як економічну відсталість від найбільш розвиненої частини світу. Низький рівень розвитку продуктивних сил, відсталість технічної оснащеності промисловості, сільського господарства та соціальної інфраструктури – основні риси економіки цих країн у цілому. Найбільш характерна ознака відсталості – **аграрний профіль економіки і частка населення, зайнятого в сільському господарстві**. Індустріально-аграрний профіль економіки не типовий для країн, що розвиваються. Він склався лише в найбільш розвинених країнах Латинської Америки і декількох азійських державах. У переважній більшості країн сільськогосподарська зайнятість і понині в 2,5 рази, а іноді і в десятки разів перевищує індустріальну. У цьому відношенні багато нафтовидобувних країн стоять ближче до країн, що розвиваються, ніж до розвинених.

Особливості соціально-економічної структури країн, що розвиваються, пов'язані з **багатоукладністю економіки**. Уклад можна визначити як конкретно-історичну форму способу виробництва, коли він відмирає, поступаючись місцем більш прогресивному способу виробництва, або зароджується в межах старої формації. Країнам, що розвиваються, притаманний значний набір форм виробництва: від патріархально-общинної і дрібнотоварної до монополістичної і кооперативної. Особливу роль в економіці країн, що розвиваються, відіграють держава і державний сектор. Господарські зв'язки між укладами обмежені. Уклади характеризуються

падає на Азію (Китай, Сінгапур, Індонезію, Малайзію), 187 млрд – на Латинську Америку і лише 54 млрд. – на Африку.

Залучення іноземного капіталу не призвело до вирішення проблем, що стоять перед країнами, що розвиваються. Більш того, деякі з них загострилися: посилилася нерівномірність розвитку, загострилося суперництво за залучення іноземних інвестицій. Крім того, пільги, що надаються іноземному капіталу, часто йшли на шкоду інтересам місцевих підприємців, а широке залучення портфельних інвестицій, які легко піддаються спекулятивним коливанням, привнесло додатковий елемент нестійкості в економіку багатьох країн.

Фінансові кошти країнам, що розвиваються, можуть надаватися в різних формах. Це офіційна допомога, яка надається безоплатно за рішенням ООН промислово розвиненими країнами; державні позики на двосторонній або багатосторонній основі, а також позики міжнародних фінансових інститутів, приватні позики. Нині більшість позик – приватні. Вони дорожче і даються на менший термін, ніж державні. Вплив боргового тягаря залишається серйозним фактором, що стримує економічне зростання країн, що розвиваються. Загальна величина їх зовнішнього боргу оцінюється приблизно в 1 трлн дол.

Рівень економічного розвитку країн, що розвиваються, можна охарактеризувати як економічну відсталість від найбільш розвиненої частини світу. Низький рівень розвитку продуктивних сил, відсталість технічної оснащеності промисловості, сільського господарства та соціальної інфраструктури – основні риси економіки цих країн у цілому. Найбільш характерна ознака відсталості – **аграрний профіль економіки і частка населення, зайнятого в сільському господарстві**. Індустріально-аграрний профіль економіки не типовий для країн, що розвиваються. Він склався лише в найбільш розвинених країнах Латинської Америки і декількох азійських державах. У переважній більшості країн сільськогосподарська зайнятість і понині в 2,5 рази, а іноді і в десятки разів перевищує індустріальну. У цьому відношенні багато нафтовидобувних країн стоять ближче до країн, що розвиваються, ніж до розвинених.

Особливості соціально-економічної структури країн, що розвиваються, пов'язані з **багатоукладністю економіки**. Уклад можна визначити як конкретно-історичну форму способу виробництва, коли він відмирає, поступаючись місцем більш прогресивному способу виробництва, або зароджується в межах старої формації. Країнам, що розвиваються, притаманний значний набір форм виробництва: від патріархально-общинної і дрібнотоварної до монополістичної і кооперативної. Особливу роль в економіці країн, що розвиваються, відіграють держава і державний сектор. Господарські зв'язки між укладами обмежені. Уклади характеризуються

своєю системою цінностей та способом життя населення. Патріархальний уклад характерний для сільського господарства. Приватнокапіталістичний уклад включає різні форми власності й існує в торгівлі, сфері послуг. Виникнення капіталістичного устрою має тут свої особливості. По-перше, часто він пов'язаний з експортом капіталу з більш розвинених країн і в умовах невідповідної економіки носить «анклавний» характер. По-друге, капіталістичний уклад, розвиваючись як залежний, не може ліквідувати багатокладність і навіть веде до її розширення. По-третє, не спостерігається послідовного розвитку однієї форми власності в іншу. Наприклад, монополістична власність, найчастіше представлена філіями ТНК, не є продуктом розвитку акціонерної власності тощо.

Соціальна структура суспільства відбиває багатокладність. Общинний тип домінує в суспільних відносинах, громадянське суспільство тільки формується. Для країн, що розвиваються, характерні бідність, перенаселення, високий рівень безробіття.

Економічна роль держави у країнах, що розвиваються, дуже велика і поряд з традиційними функціями включає:

- здійснення національного суверенітету над природними ресурсами;
- контроль над іноземною фінансовою допомогою, щоб її використовувати для здійснення проектів, передбачених у програмах соціального й економічного розвитку держави;
- аграрні перетворення, пов'язані зі збільшенням виробництва сільськогосподарської продукції, створенням кооперативів і т. п.
- підготовку національних кадрів.

Класифікація країн, що розвиваються. Існує класифікація країн, що розвиваються, залежно від *рівня економічного розвитку*, яка вимірюється показником ВВП на душу населення:

- 1) країни з високими доходами на душу населення, порівняно з доходами в розвинених країнах (Бруней, Катар, Кувейт, ОАЕ, Сінгапур);
- 2) країни із середніми показниками ВВП на душу населення (Лівія, Уругвай, Туніс тощо);
- 3) бідні країни світу. У цю групу входить більшість країн тропічної Африки, країни Південної Азії та Океанії, ряд країн Латинської Америки.

Інша класифікація країн пов'язана з *рівнем розвитку капіталізму як господарського устрою*. З цього погляду можна виділити такі групи країн, що розвиваються:

- 1) **перша група** – це держави, де державний, іноземний і місцевий капітал переважає. Економічна активність держави є держкапіталістичною за змістом. У цих країнах висока включеність іноземного капіталу в місцевий. У межах цієї групи виділяються такі підгрупи:

своєю системою цінностей та способом життя населення. Патріархальний уклад характерний для сільського господарства. Приватнокапіталістичний уклад включає різні форми власності й існує в торгівлі, сфері послуг. Виникнення капіталістичного устрою має тут свої особливості. По-перше, часто він пов'язаний з експортом капіталу з більш розвинених країн і в умовах невідповідної економіки носить «анклавний» характер. По-друге, капіталістичний уклад, розвиваючись як залежний, не може ліквідувати багатокладність і навіть веде до її розширення. По-третє, не спостерігається послідовного розвитку однієї форми власності в іншу. Наприклад, монополістична власність, найчастіше представлена філіями ТНК, не є продуктом розвитку акціонерної власності тощо.

Соціальна структура суспільства відбиває багатокладність. Общинний тип домінує в суспільних відносинах, громадянське суспільство тільки формується. Для країн, що розвиваються, характерні бідність, перенаселення, високий рівень безробіття.

Економічна роль держави у країнах, що розвиваються, дуже велика і поряд з традиційними функціями включає:

- здійснення національного суверенітету над природними ресурсами;
- контроль над іноземною фінансовою допомогою, щоб її використовувати для здійснення проектів, передбачених у програмах соціального й економічного розвитку держави;
- аграрні перетворення, пов'язані зі збільшенням виробництва сільськогосподарської продукції, створенням кооперативів і т. п.
- підготовку національних кадрів.

Класифікація країн, що розвиваються. Існує класифікація країн, що розвиваються, залежно від *рівня економічного розвитку*, яка вимірюється показником ВВП на душу населення:

- 1) країни з високими доходами на душу населення, порівняно з доходами в розвинених країнах (Бруней, Катар, Кувейт, ОАЕ, Сінгапур);
- 2) країни із середніми показниками ВВП на душу населення (Лівія, Уругвай, Туніс тощо);
- 3) бідні країни світу. У цю групу входить більшість країн тропічної Африки, країни Південної Азії та Океанії, ряд країн Латинської Америки.

Інша класифікація країн пов'язана з *рівнем розвитку капіталізму як господарського устрою*. З цього погляду можна виділити такі групи країн, що розвиваються:

- 1) **перша група** – це держави, де державний, іноземний і місцевий капітал переважає. Економічна активність держави є держкапіталістичною за змістом. У цих країнах висока включеність іноземного капіталу в місцевий. У межах цієї групи виділяються такі підгрупи:

– країни, де капіталістичні і державно-капіталістичні форми переважають не тільки у ВВП, а й у зайнятості населення вже протягом тривалого часу. Можна говорити про те, що тут капіталізм витіснив натуральне господарство. Найбільш типовий приклад – Аргентина й Уругвай;

– країни, де капіталістичні відносини не тільки мають пануюче становище, а й досягли високого ступеня зрілості. Це Бразилія і Мексика – країни-конкуренти імперіалістичних центрів. До них підтягнулися і деякі країни Азії. У них цілі галузі оснащені новою технікою і технологією, а поряд з іноземним капіталом функціонують зіставні місцеві монополії;

– країни більш молодого капіталізму останніх десятиліть – 4 країни і території Південно-Східної Азії: Сінгапур, Гонконг, Тайвань і Південна Корея. Їх динамічний розвиток спирається на освоєння сучасних високотехнологічних виробництв. Капіталізм освоїв у цих країнах у першу чергу експортний сектор, тому за структурою експорту ці країни встали в ряд з розвиненими капіталістичними державами аналогічного розміру;

– малі та дрібні країни, розташовані в Тихому Океані і Карибському басейні (Бермудські і Багамські острови, Барбадос, Мартиніка та ін.). Деякі з них зберегли колоніальний статус чи є продовженням економічного простору метрополії. Хоча вони й малі, їх розвиток представляє інтерес;

2) друга група держав – найбільша. Їх особливість у тому, що тут капіталізм представлений анклавом причому іноді досить ізольованими. Серед них виділяються 4 підгрупи країн:

– Індія як унікальний зразок. У цій країні є національні капіталістичні структури монополістичного типу. Але місцеві докапіталістичні структури дуже стійкі і протистоять розвитку капіталізму. Держава в Індії підтримує капіталізм у промисловості. Але його характерна особливість – орієнтація на внутрішній ринок, лінія на обмеження припливу іноземного капіталу, особливо в банківській сфері, протекціонізм щодо місцевого приватного підприємництва;

– країни, капіталістичний розвиток яких почався відносно недавно і спирався на їх включеність у світове капіталістичне господарство по лінії поставок сировини, попит на яку тривалий час розширюється. Це країни «нафтового капіталізму» – Близького Сходу й Африки (Саудівська Аравія, ОАЕ, Кувейт, Лівія, Нігерія та ін.). Доходи їх були переважно рентного характеру, вони і визначили ривок у накопиченні капіталу. Сотні мільярдів доларів були вкладені ними в банки та цінні папери іноземних держав. На базі «нафтових грошей» став складатися експорт капіталу з країн, причому в Єгипті і Йорданії це сприяло розвитку капіталізму. Нафтова криза 80-х років вдарила по економіці цих країн, але як наслідок, намітилася автономізація економічного зростання країн залежно від рівня нафтовидобутку. Раніше накопичені фінансові ресурси утворюють страховий фонд розвитку;

– країни, де капіталістичні і державно-капіталістичні форми переважають не тільки у ВВП, а й у зайнятості населення вже протягом тривалого часу. Можна говорити про те, що тут капіталізм витіснив натуральне господарство. Найбільш типовий приклад – Аргентина й Уругвай;

– країни, де капіталістичні відносини не тільки мають пануюче становище, а й досягли високого ступеня зрілості. Це Бразилія і Мексика – країни-конкуренти імперіалістичних центрів. До них підтягнулися і деякі країни Азії. У них цілі галузі оснащені новою технікою і технологією, а поряд з іноземним капіталом функціонують зіставні місцеві монополії;

– країни більш молодого капіталізму останніх десятиліть – 4 країни і території Південно-Східної Азії: Сінгапур, Гонконг, Тайвань і Південна Корея. Їх динамічний розвиток спирається на освоєння сучасних високотехнологічних виробництв. Капіталізм освоїв у цих країнах у першу чергу експортний сектор, тому за структурою експорту ці країни встали в ряд з розвиненими капіталістичними державами аналогічного розміру;

– малі та дрібні країни, розташовані в Тихому Океані і Карибському басейні (Бермудські і Багамські острови, Барбадос, Мартиніка та ін.). Деякі з них зберегли колоніальний статус чи є продовженням економічного простору метрополії. Хоча вони й малі, їх розвиток представляє інтерес;

2) друга група держав – найбільша. Їх особливість у тому, що тут капіталізм представлений анклавом причому іноді досить ізольованими. Серед них виділяються 4 підгрупи країн:

– Індія як унікальний зразок. У цій країні є національні капіталістичні структури монополістичного типу. Але місцеві докапіталістичні структури дуже стійкі і протистоять розвитку капіталізму. Держава в Індії підтримує капіталізм у промисловості. Але його характерна особливість – орієнтація на внутрішній ринок, лінія на обмеження припливу іноземного капіталу, особливо в банківській сфері, протекціонізм щодо місцевого приватного підприємництва;

– країни, капіталістичний розвиток яких почався відносно недавно і спирався на їх включеність у світове капіталістичне господарство по лінії поставок сировини, попит на яку тривалий час розширюється. Це країни «нафтового капіталізму» – Близького Сходу й Африки (Саудівська Аравія, ОАЕ, Кувейт, Лівія, Нігерія та ін.). Доходи їх були переважно рентного характеру, вони і визначили ривок у накопиченні капіталу. Сотні мільярдів доларів були вкладені ними в банки та цінні папери іноземних держав. На базі «нафтових грошей» став складатися експорт капіталу з країн, причому в Єгипті і Йорданії це сприяло розвитку капіталізму. Нафтова криза 80-х років вдарила по економіці цих країн, але як наслідок, намітилася автономізація економічного зростання країн залежно від рівня нафтовидобутку. Раніше накопичені фінансові ресурси утворюють страховий фонд розвитку;

– великі і середні країни, капіталістичний розвиток яких почався «в обхід» традиційних структур. Але поступово місцевий капітал став освоювати внутрішній ринок. Тим не менш, значна питома вага в економіці залишається за докапіталістичними укладами. У цій групі країн такі різні і в основному багатонаселені країни, як Філіппіни, Таїланд, Пакистан, Індонезія, Нігерія та ін.;

– середні і малі країни переважно анклавного розвитку капіталізму в Центральній і Південній Америці (Гватемала, Сальвадор, Домініканська Республіка, Парагвай, Болівія) і Північній Африці (Туніс, Марокко, Кенія). До цієї підгрупи входить Йорданія на Близькому Сході і Шрі-Ланка в Південній Азії. Освоєння місцевого ринку тут здійснювалося на початкових етапах в основному іноземним капіталом, часто спільно з державою. Але національний капітал поступово ставав частиною капіталістичного устрою;

3) третя група – найменш розвинені держави світу, приблизно 30 країн з населенням близько 15 % населення світу, що розвивається. Капіталістичний уклад у них існує у вигляді фрагментів. Ці капіталістичні анклави, в основному, представлені іноземним капіталом. 2/3 найменш розвинених країн знаходиться в Африці. В докапіталістичному секторі переважають натуральні зв'язки. Майже всі сфери зайнятості населення – традиційні уклади. Єдина моторна сила розвитку в більшості з них – держава. Частка обробної промисловості у ВВП не більше 10 %, ВВП на душу населення – не більше 300 дол., а рівень грамотності – не більше 20 % дорослого населення. У цих країн мало шансів покращити своє становище самотужки, спираючись лише на внутрішні сили.

Класифікація країн за методикою Світового банку.

Світовий банк є однією з найбільших та найвпливовіших міжнародних організацій, що надають допомогу країнам світу з метою їх розвитку. Створений у 1944 р. як Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) для вирішення завдань післявоєнної відбудови, він включав 38 країн. З того їх кількість зросла до 188 членів. Штаб-квартира Світового банку розташована в м. Вашингтон (округ Колумбія), США.

Сьогодні у цій організації, що має більше 100 представництв по всьому світу, працюють більше 10 тис. співробітників, у тому числі економістів, експертів з питань державної політики, галузевих експертів і соціологів. Головною метою діяльності Світового банку є подолання бідності у глобальному масштабі, для чого вирішуються такі завдання: фінансування проєктів у соціальній сфері, полегшення тягаря заборгованості та підвищення ефективності державного управління.

Світовий банк не є банком у звичайному значенні цього слова. По мірі зростання кількості країн-членів і зміни потреб Світовий банк збільшував

– великі і середні країни, капіталістичний розвиток яких почався «в обхід» традиційних структур. Але поступово місцевий капітал став освоювати внутрішній ринок. Тим не менш, значна питома вага в економіці залишається за докапіталістичними укладами. У цій групі країн такі різні і в основному багатонаселені країни, як Філіппіни, Таїланд, Пакистан, Індонезія, Нігерія та ін.;

– середні і малі країни переважно анклавного розвитку капіталізму в Центральній і Південній Америці (Гватемала, Сальвадор, Домініканська Республіка, Парагвай, Болівія) і Північній Африці (Туніс, Марокко, Кенія). До цієї підгрупи входить Йорданія на Близькому Сході і Шрі-Ланка в Південній Азії. Освоєння місцевого ринку тут здійснювалося на початкових етапах в основному іноземним капіталом, часто спільно з державою. Але національний капітал поступово ставав частиною капіталістичного устрою;

3) третя група – найменш розвинені держави світу, приблизно 30 країн з населенням близько 15 % населення світу, що розвивається. Капіталістичний уклад у них існує у вигляді фрагментів. Ці капіталістичні анклави, в основному, представлені іноземним капіталом. 2/3 найменш розвинених країн знаходиться в Африці. В докапіталістичному секторі переважають натуральні зв'язки. Майже всі сфери зайнятості населення – традиційні уклади. Єдина моторна сила розвитку в більшості з них – держава. Частка обробної промисловості у ВВП не більше 10 %, ВВП на душу населення – не більше 300 дол., а рівень грамотності – не більше 20 % дорослого населення. У цих країн мало шансів покращити своє становище самотужки, спираючись лише на внутрішні сили.

Класифікація країн за методикою Світового банку.

Світовий банк є однією з найбільших та найвпливовіших міжнародних організацій, що надають допомогу країнам світу з метою їх розвитку. Створений у 1944 р. як Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) для вирішення завдань післявоєнної відбудови, він включав 38 країн. З того їх кількість зросла до 188 членів. Штаб-квартира Світового банку розташована в м. Вашингтон (округ Колумбія), США.

Сьогодні у цій організації, що має більше 100 представництв по всьому світу, працюють більше 10 тис. співробітників, у тому числі економістів, експертів з питань державної політики, галузевих експертів і соціологів. Головною метою діяльності Світового банку є подолання бідності у глобальному масштабі, для чого вирішуються такі завдання: фінансування проєктів у соціальній сфері, полегшення тягаря заборгованості та підвищення ефективності державного управління.

Світовий банк не є банком у звичайному значенні цього слова. По мірі зростання кількості країн-членів і зміни потреб Світовий банк збільшував

свою мережу, і нині вона охоплює п'ять різних організацій, які разом утворюють **Групу Світового банку**:

1) Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) надає допомогу країнам із середнім рівнем доходу та кредитоспроможним країнам з низьким рівнем доходу. Більшість своїх коштів МБРР одержує за рахунок продажу облігацій на міжнародних ринках капіталу;

2) Міжнародна асоціація розвитку (МАР) підтримує найбідніші країни з доходом на душу населення не більше ніж 885 \$, яким вона надає безвідсоткові позики, технічну допомогу та консультації з питань політики;

3) Міжнародна фінансова корпорація (МФК) сприяє розвитку країн-клієнтів завдяки фінансуванню інвестицій у приватний сектор;

4) Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) заохочує іноземні інвестиції через надання гарантій закордонним інвесторам на покриття збитків, спричинених некомерційними ризиками у країнах, що розвиваються, створюючи, таким чином, сприятливі можливості для інвестицій у цих країнах;

5) Міжнародний центр врегулювання спірних питань щодо інвестицій (МЦВСП) забезпечує інструменти для врегулювання за допомогою погоджувальних або арбітражних процедур спірних питань щодо інвестицій між закордонними інвесторами та країнами – одержувачами інвестицій.

Безпосередньо до Світового банку входять лише перші дві інституції. Спільно вище перелічені організації надають країнам, що розвиваються, позики за низькими ставками, безпроцентні кредити і гранти, допомагаючи їм вирішувати поставлені ними завдання у самих різних сферах діяльності, таких як освіта, охорона здоров'я, державне управління, інфраструктура, розвиток фінансового та приватного секторів, сільське господарство, охорона навколишнього середовища та управління природними ресурсами.

Основним критерієм, що обраний Світовим банком для класифікації національних економік в операційних і аналітичних цілях, є **показник ВВП на душу населення**. Крім того, використовуються інші аналітичні угруповання, в основі виділення яких лежать географічні фактори, експорт і рівень зовнішньої заборгованості.

Аналітичні угруповання країн за рівнем доходів, пропоновані Світовим банком (країни з низьким, середнім і високим рівнем доходу), ґрунтуються на операційних категоріях позичальників банку. Ці операційні показники були введені наприкінці 60-х років, і їхній зміст полягає в тому, що, оскільки найбідніші країни світу одержують більш вигідні умови кредитування з боку Світового банку, необхідна порівняльна оцінка економічного потенціалу країн.

Передбачалося, що кращим індикатором економічного потенціалу країни стане показник її ВВП, але довелося погодитися з тим, що ВВП не дає повного уявлення про благополуччя й успіхи в економічному розвитку. То-

свою мережу, і нині вона охоплює п'ять різних організацій, які разом утворюють **Групу Світового банку**:

1) Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) надає допомогу країнам із середнім рівнем доходу та кредитоспроможним країнам з низьким рівнем доходу. Більшість своїх коштів МБРР одержує за рахунок продажу облігацій на міжнародних ринках капіталу;

2) Міжнародна асоціація розвитку (МАР) підтримує найбідніші країни з доходом на душу населення не більше ніж 885 \$, яким вона надає безвідсоткові позики, технічну допомогу та консультації з питань політики;

3) Міжнародна фінансова корпорація (МФК) сприяє розвитку країн-клієнтів завдяки фінансуванню інвестицій у приватний сектор;

4) Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) заохочує іноземні інвестиції через надання гарантій закордонним інвесторам на покриття збитків, спричинених некомерційними ризиками у країнах, що розвиваються, створюючи, таким чином, сприятливі можливості для інвестицій у цих країнах;

5) Міжнародний центр врегулювання спірних питань щодо інвестицій (МЦВСП) забезпечує інструменти для врегулювання за допомогою погоджувальних або арбітражних процедур спірних питань щодо інвестицій між закордонними інвесторами та країнами – одержувачами інвестицій.

Безпосередньо до Світового банку входять лише перші дві інституції. Спільно вище перелічені організації надають країнам, що розвиваються, позики за низькими ставками, безпроцентні кредити і гранти, допомагаючи їм вирішувати поставлені ними завдання у самих різних сферах діяльності, таких як освіта, охорона здоров'я, державне управління, інфраструктура, розвиток фінансового та приватного секторів, сільське господарство, охорона навколишнього середовища та управління природними ресурсами.

Основним критерієм, що обраний Світовим банком для класифікації національних економік в операційних і аналітичних цілях, є **показник ВВП на душу населення**. Крім того, використовуються інші аналітичні угруповання, в основі виділення яких лежать географічні фактори, експорт і рівень зовнішньої заборгованості.

Аналітичні угруповання країн за рівнем доходів, пропоновані Світовим банком (країни з низьким, середнім і високим рівнем доходу), ґрунтуються на операційних категоріях позичальників банку. Ці операційні показники були введені наприкінці 60-х років, і їхній зміст полягає в тому, що, оскільки найбідніші країни світу одержують більш вигідні умови кредитування з боку Світового банку, необхідна порівняльна оцінка економічного потенціалу країн.

Передбачалося, що кращим індикатором економічного потенціалу країни стане показник її ВВП, але довелося погодитися з тим, що ВВП не дає повного уявлення про благополуччя й успіхи в економічному розвитку. То-

му основним критерієм класифікації країн за методикою Світового банку став показник ВВП на душу населення, що розраховується за особливою методикою Світового банку й оновлюється щороку з урахуванням інфляції.

Однак класифікація країн за величиною ВВП на душу населення виявилася недостатньо досконалою: вона призвела до того, що в одну групу попадали зовсім розбіжні між собою за характером розвитку дуже бідні та відсталі держави і відносно благополучні країни з непоганим економічним і науковим потенціалом.

У 1989 р. були виявлені нові аномалії: серед держав, віднесених до групи країн із середнім рівнем доходів, опинилися і країни, що розвиваються, і промислово розвинуті держави. Більш точна границя між країнами із середнім рівнем доходів і країнами з високим рівнем доходів була введена в 1989 р. на рівні 6000 дол. на людину в цінах 1987 р.

Термін «країни, що розвиваються» використовується Світовим банком для того, щоб відобразити статус країн, що мають низький і середній рівні доходів. Публікації Світового банку відзначають, що цей термін зовсім не припускає, що всі країни групи фактично є тими, що розвиваються, або вже досягли кінцевої стадії свого розвитку.

До класифікаційних таблиць Світового банку включаються усі країни, що є його членами (188), а також всі інші країни з населенням понад 30 тис. осіб (216 країн).

1. Групи країн за рівнем доходів. Національні економіки поділяються відповідно до рівня ВВП на душу населення на такі групи:

- країни з низьким рівнем доходів (1005 дол. або менше);
- країни з рівнем доходів нижче середнього (1006–3975 дол.);
- країни з рівнем доходів вище за середній (3976–12 275 дол.);
- країни з високим рівнем доходів (12 276 дол. і вище).

2. Групи країн за рівнем зовнішнього боргу. За стандартною класифікацією Світового банку країни за цим критерієм поділяються на:

- держави з високим рівнем зовнішньої заборгованості;
- держави із середньою величиною зовнішнього боргу;
- держави з найменшою зовнішньою заборгованістю.

Високий рівень зовнішнього боргу означає, що у країні перевищені такі критичні показники:

- відношення поточної вартості обслуговування зовнішнього боргу до ВВП більше 80 %;
- відношення поточної вартості обслуговування боргу до обсягу експорту перевищує 220 %.

Середній рівень зовнішньої заборгованості властивий країнам, у яких один або обидва показники перевищують 60 %, але не досягають критичних величин.

му основним критерієм класифікації країн за методикою Світового банку став показник ВВП на душу населення, що розраховується за особливою методикою Світового банку й оновлюється щороку з урахуванням інфляції.

Однак класифікація країн за величиною ВВП на душу населення виявилася недостатньо досконалою: вона призвела до того, що в одну групу попадали зовсім розбіжні між собою за характером розвитку дуже бідні та відсталі держави і відносно благополучні країни з непоганим економічним і науковим потенціалом.

У 1989 р. були виявлені нові аномалії: серед держав, віднесених до групи країн із середнім рівнем доходів, опинилися і країни, що розвиваються, і промислово розвинуті держави. Більш точна границя між країнами із середнім рівнем доходів і країнами з високим рівнем доходів була введена в 1989 р. на рівні 6000 дол. на людину в цінах 1987 р.

Термін «країни, що розвиваються» використовується Світовим банком для того, щоб відобразити статус країн, що мають низький і середній рівні доходів. Публікації Світового банку відзначають, що цей термін зовсім не припускає, що всі країни групи фактично є тими, що розвиваються, або вже досягли кінцевої стадії свого розвитку.

До класифікаційних таблиць Світового банку включаються усі країни, що є його членами (188), а також всі інші країни з населенням понад 30 тис. осіб (216 країн).

1. Групи країн за рівнем доходів. Національні економіки поділяються відповідно до рівня ВВП на душу населення на такі групи:

- країни з низьким рівнем доходів (1005 дол. або менше);
- країни з рівнем доходів нижче середнього (1006–3975 дол.);
- країни з рівнем доходів вище за середній (3976–12 275 дол.);
- країни з високим рівнем доходів (12 276 дол. і вище).

2. Групи країн за рівнем зовнішнього боргу. За стандартною класифікацією Світового банку країни за цим критерієм поділяються на:

- держави з високим рівнем зовнішньої заборгованості;
- держави із середньою величиною зовнішнього боргу;
- держави з найменшою зовнішньою заборгованістю.

Високий рівень зовнішнього боргу означає, що у країні перевищені такі критичні показники:

- відношення поточної вартості обслуговування зовнішнього боргу до ВВП більше 80 %;
- відношення поточної вартості обслуговування боргу до обсягу експорту перевищує 220 %.

Середній рівень зовнішньої заборгованості властивий країнам, у яких один або обидва показники перевищують 60 %, але не досягають критичних величин.

Для країн, що не надають Системі звітності боржників Світового банку деталізованих статистичних даних про розмір зовнішнього боргу, методика розрахунків на основі поточної вартості неможлива. У такому випадку використовується такий спосіб класифікації. У країн з високим рівнем зовнішнього боргу три з чотирьох таких основних показників перевищують критичний рівень:

- відношення боргу до ВВП більше 50 %;
- відношення боргу до експорту більше 275 %;
- відношення величини обслуговування зовнішнього боргу до експорту перевищує 30 %;
- відношення відсотків, виплачуваних по зовнішніх боргах, перевищує 20 % обсягу експорту.

3. Класифікація країн за ступенем відкритості світовому ринку.

Ступінь відкритості світовому ринку звичайно вимірюється часткою експорту у ВВП. Світовий банк виділяє 5 груп країн, володіючи відповідною інформацією лише по 163 державам. Умовно виділяють:

1) країни з відносно закритою економікою з часткою експорту у ВВП менше 10 %. До цієї групи входять 10 країн: Латинська Америка – Бразилія, Аргентина, Перу, Суринам; Африка – Судан, Уганда, Руанда; Азія – Бірма, Японія, Гаїті;

2) країни з відносно відкритою економікою з часткою експорту у ВВП більше 35 % (близько 70 країн). Наприклад, такі країни, як Панама, Коста-Рика, Гондурас – Центральна Америка; Гайана – Південна Америка; Мавританія, Туніс, Сенегал, Габон, Конго, Ангола, Намібія, Ботсвана, Кенія – Африка; Саудівська Аравія, Йорданія, Ізраїль, ОАЕ, Бутан, Таїланд, Малайзія, Філіппіни, Папуа-Нова Гвінея, Монголія – Азія; Норвегія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Австрія, Чехія, Словенія, Болгарія – Європа; Прибалтійські республіки, Білорусь, Закавказькі республіки тощо – країни колишнього СРСР;

3) країни з відносно відкритою економікою з часткою експорту у ВВП більше 10–19 % (27 країн). У тому числі США, Мексика, Колумбія, Болівія, Австралія, Індія, Пакистан, Іспанія, Нігер, Чад, Ефіопія, Сомалі;

4) країни з відносно відкритою економікою з часткою експорту у ВВП більше 20–24 % (24 країни). У тому числі Україна, Франція, Італія, Греція, Німеччина, Туреччина, Сирія, В'єтнам, Лаос, Нікарагуа, Африканські країни – ПАР, Мозамбік, Нігерія, Малі, Алжир, Єгипет, Мадагаскар та ін.;

5) країни з відносно відкритою економікою з часткою експорту у ВВП більше 25–34 % (32 країни). У тому числі Росія, Середньозахідські республіки колишнього СРСР, Молдавія, Румунія, Угорщина, Великобританія, Португалія, Китай, Іран, Канада, Скандинавські країни (Швеція, Фінляндія), Венесуела, Чилі, Парагвай, Еквадор, Африка – Заір, Танзанія й ін.

Для країн, що не надають Системі звітності боржників Світового банку деталізованих статистичних даних про розмір зовнішнього боргу, методика розрахунків на основі поточної вартості неможлива. У такому випадку використовується такий спосіб класифікації. У країн з високим рівнем зовнішнього боргу три з чотирьох таких основних показників перевищують критичний рівень:

- відношення боргу до ВВП більше 50 %;
- відношення боргу до експорту більше 275 %;
- відношення величини обслуговування зовнішнього боргу до експорту перевищує 30 %;
- відношення відсотків, виплачуваних по зовнішніх боргах, перевищує 20 % обсягу експорту.

3. Класифікація країн за ступенем відкритості світовому ринку.

Ступінь відкритості світовому ринку звичайно вимірюється часткою експорту у ВВП. Світовий банк виділяє 5 груп країн, володіючи відповідною інформацією лише по 163 державам. Умовно виділяють:

1) країни з відносно закритою економікою з часткою експорту у ВВП менше 10 %. До цієї групи входять 10 країн: Латинська Америка – Бразилія, Аргентина, Перу, Суринам; Африка – Судан, Уганда, Руанда; Азія – Бірма, Японія, Гаїті;

2) країни з відносно відкритою економікою з часткою експорту у ВВП більше 35 % (близько 70 країн). Наприклад, такі країни, як Панама, Коста-Рика, Гондурас – Центральна Америка; Гайана – Південна Америка; Мавританія, Туніс, Сенегал, Габон, Конго, Ангола, Намібія, Ботсвана, Кенія – Африка; Саудівська Аравія, Йорданія, Ізраїль, ОАЕ, Бутан, Таїланд, Малайзія, Філіппіни, Папуа-Нова Гвінея, Монголія – Азія; Норвегія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Австрія, Чехія, Словенія, Болгарія – Європа; Прибалтійські республіки, Білорусь, Закавказькі республіки тощо – країни колишнього СРСР;

3) країни з відносно відкритою економікою з часткою експорту у ВВП більше 10–19 % (27 країн). У тому числі США, Мексика, Колумбія, Болівія, Австралія, Індія, Пакистан, Іспанія, Нігер, Чад, Ефіопія, Сомалі;

4) країни з відносно відкритою економікою з часткою експорту у ВВП більше 20–24 % (24 країни). У тому числі Україна, Франція, Італія, Греція, Німеччина, Туреччина, Сирія, В'єтнам, Лаос, Нікарагуа, Африканські країни – ПАР, Мозамбік, Нігерія, Малі, Алжир, Єгипет, Мадагаскар та ін.;

5) країни з відносно відкритою економікою з часткою експорту у ВВП більше 25–34 % (32 країни). У тому числі Росія, Середньозахідські республіки колишнього СРСР, Молдавія, Румунія, Угорщина, Великобританія, Португалія, Китай, Іран, Канада, Скандинавські країни (Швеція, Фінляндія), Венесуела, Чилі, Парагвай, Еквадор, Африка – Заір, Танзанія й ін.

ТЕМА 2.**СУЧАСНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ**

- 2.1 Євроінтеграційна стратегія України.
- 2.2 Зміст глобалізації, передумови та етапи економічної інтеграції.
- 2.3 Шляхи вирішення глобальних проблем сучасності та вплив на них міжнародних організацій.

2.1. Євроінтеграційна стратегія України

Сучасні світові тенденції щодо поширення інтеграційних процесів ставлять перед країнами нагальне питання вибору приєднання до тих чи інших регіональних об'єднань. Об'єктивними причинами інтеграції країн у світове господарство є:

- можливість підвищення ефективності використання наявних ресурсів;
- розподіл інвестицій;
- потреба створення більш вигідних умов для торгівлі і міжрегіонального пересування факторів виробництва порівняно з іншими країнами, що не є членами окремих інтеграційних об'єднань;
- забезпечення узгодженого розвитку і взаємодоповнення держав-учасниць тощо.

Водночас інтеграція може бути загрозою посилення взаємозалежності національних економік. Крім цього, наслідком міжнародної інтеграції може стати поглиблення спеціалізації національних господарств на виробництві окремих видів продукції (послуг), що сприятиме створенню потужних транснаціональних монополій і зменшенню мобільності державних економік [72, с. 180–185].

Концептуальне осмислення процесу європейської інтеграції відбувалося під впливом історичних подій, які мали місце в першій половині ХХ ст., зокрема, двох світових війн, політико-ідеологічного протистояння, яке розкололо світ, а також економічної кризи, відомої як «Велика депресія» [26, с. 13–14]. Серед класичних наукових шкіл, які досліджували процеси інтеграції безпосередньо в Європі, необхідно відзначити:

1. Федералістську, яка пов'язана з такими вченими, як: М. Алле, Р. Арона, Е. Россі, Д. де Ружмона, П. Тейлора, А. Спінеллі.
2. Функціоналістську, ідеї якої розробляли Д. Мітрани, Ж. Монне.

ТЕМА 2.**СУЧАСНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ**

- 2.1 Євроінтеграційна стратегія України.
- 2.2 Зміст глобалізації, передумови та етапи економічної інтеграції.
- 2.3 Шляхи вирішення глобальних проблем сучасності та вплив на них міжнародних організацій.

2.1. Євроінтеграційна стратегія України

Сучасні світові тенденції щодо поширення інтеграційних процесів ставлять перед країнами нагальне питання вибору приєднання до тих чи інших регіональних об'єднань. Об'єктивними причинами інтеграції країн у світове господарство є:

- можливість підвищення ефективності використання наявних ресурсів;
- розподіл інвестицій;
- потреба створення більш вигідних умов для торгівлі і міжрегіонального пересування факторів виробництва порівняно з іншими країнами, що не є членами окремих інтеграційних об'єднань;
- забезпечення узгодженого розвитку і взаємодоповнення держав-учасниць тощо.

Водночас інтеграція може бути загрозою посилення взаємозалежності національних економік. Крім цього, наслідком міжнародної інтеграції може стати поглиблення спеціалізації національних господарств на виробництві окремих видів продукції (послуг), що сприятиме створенню потужних транснаціональних монополій і зменшенню мобільності державних економік [72, с. 180–185].

Концептуальне осмислення процесу європейської інтеграції відбувалося під впливом історичних подій, які мали місце в першій половині ХХ ст., зокрема, двох світових війн, політико-ідеологічного протистояння, яке розкололо світ, а також економічної кризи, відомої як «Велика депресія» [26, с. 13–14]. Серед класичних наукових шкіл, які досліджували процеси інтеграції безпосередньо в Європі, необхідно відзначити:

1. Федералістську, яка пов'язана з такими вченими, як: М. Алле, Р. Арона, Е. Россі, Д. де Ружмона, П. Тейлора, А. Спінеллі.
2. Функціоналістську, ідеї якої розробляли Д. Мітрани, Ж. Монне.

3. Неофункціоналістську, в межах якої працювали Р. Гінсберг, Л. Ліндбрег, Д. Най, П. Тейлор, Е. Хаас, Ф. Шміттер.

Дослідники передумов і становлення інтеграційних процесів в Європі серед найважливіших інтеграційних причин виділяють наступні [65]:

- необхідність протидії цілковитому домінуванню США у світовому господарстві;
- потреба взаємного порозуміння між країнами, зокрема між Німеччиною та Францією;
- потреба миру та безпеки;
- сподівання на економічний розвиток та добробут;
- утримання економічного та політичного значення на міжнародній арені.

Нині Європейський Союз як практичне втілення європейської ідеї об'єднує 28 європейських країн.

Історичний екскурс у процес створення Європейського Союзу засвідчує, що перший крок був зроблений у 1951 році, коли ФРН, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Італія підписали договір про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі (European Coal and Steel Community), що вступив у дію в липні 1952 року. Метою цього угруповання стало об'єднання європейських ресурсів з виробництва сталі й вугілля [78].

З метою поглиблення економічної інтеграції вищезазначені шість держав у 1957 р. заснували Європейське Економічне Співтовариство (European Economic Community) і Європейське співтовариство з атомної енергії (Євратом – European Atomic Energy Community).

Найважливішим і найширшим за сферою компетенції зі створених європейських співтовариств було Європейське Економічне Співтовариство, яке з 1993 р. було офіційно перейменоване в Європейську Спільноту (ЄС – European Communities). Основні події, пов'язані з формуванням ЄС, наведені в табл. 2.1.

Розглянемо основні з напрямів політики ЄС.

Основними принципами функціонування ЄС є:

- принцип єдиної правосуб'єктності, відповідно до якого у правовідносинах ЄС виступає як єдине ціле;
- принцип наділення повноваженнями – вказує на договірний тип утворення Європейського Союзу і визначає його межі, а саме: ЄС має стільки компетенції, скільки йому передали держави-члени;
- принцип поділу компетенції, відповідно до якого в Договорі про ЄС та Договорі про функціонування ЄС компетенція поділяється на виключну, спільну, доповнюючу та спеціальну;

3. Неофункціоналістську, в межах якої працювали Р. Гінсберг, Л. Ліндбрег, Д. Най, П. Тейлор, Е. Хаас, Ф. Шміттер.

Дослідники передумов і становлення інтеграційних процесів в Європі серед найважливіших інтеграційних причин виділяють наступні [65]:

- необхідність протидії цілковитому домінуванню США у світовому господарстві;
- потреба взаємного порозуміння між країнами, зокрема між Німеччиною та Францією;
- потреба миру та безпеки;
- сподівання на економічний розвиток та добробут;
- утримання економічного та політичного значення на міжнародній арені.

Нині Європейський Союз як практичне втілення європейської ідеї об'єднує 28 європейських країн.

Історичний екскурс у процес створення Європейського Союзу засвідчує, що перший крок був зроблений у 1951 році, коли ФРН, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Італія підписали договір про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі (European Coal and Steel Community), що вступив у дію в липні 1952 року. Метою цього угруповання стало об'єднання європейських ресурсів з виробництва сталі й вугілля [78].

З метою поглиблення економічної інтеграції вищезазначені шість держав у 1957 р. заснували Європейське Економічне Співтовариство (European Economic Community) і Європейське співтовариство з атомної енергії (Євратом – European Atomic Energy Community).

Найважливішим і найширшим за сферою компетенції зі створених європейських співтовариств було Європейське Економічне Співтовариство, яке з 1993 р. було офіційно перейменоване в Європейську Спільноту (ЄС – European Communities). Основні події, пов'язані з формуванням ЄС, наведені в табл. 2.1.

Розглянемо основні з напрямів політики ЄС.

Основними принципами функціонування ЄС є:

- принцип єдиної правосуб'єктності, відповідно до якого у правовідносинах ЄС виступає як єдине ціле;
- принцип наділення повноваженнями – вказує на договірний тип утворення Європейського Союзу і визначає його межі, а саме: ЄС має стільки компетенції, скільки йому передали держави-члени;
- принцип поділу компетенції, відповідно до якого в Договорі про ЄС та Договорі про функціонування ЄС компетенція поділяється на виключну, спільну, доповнюючу та спеціальну;

Таблиця 2.1

Хронологія розширення ЄС

Рік	Подія
2013	Сьоме розширення ЄС (Хорватія)
2007	Шосте розширення ЄС (Болгарія, Румунія)
2007	Підписання Лісабонського договору
2004	П'яте розширення ЄС (Чехія, Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Угорщина, Мальта, Польща, Словенія, Словаччина)
2004	Підписання Договору про запровадження Конституції для Європи
2002	Завершений процес запровадження євро
1999	Створення економічного та монетарного союзів
1997	Підписання Амстердамської угоди
1995	Четверте розширення (Австрія, Швеція, Фінляндія)
1992	Підписання Угоди про Європейський Союз (Маастрихтська угода)
1989	Падіння Берлінської стіни
1986	Третє розширення (Іспанія і Португалія)
1986	Підписання Єдиного Європейського Акта
1981	Друге розширення (Греція)
1973	Перше розширення Європейського Співтовариства (Великобританія, Данія та Ірландія)
1957	Німеччиною, Францією, Італією та країнами Бенілюкс утворені Європейське Економічне Співтовариство та Євратом (Римська угода)
1951	Створення Європейського співтовариства вугілля і сталі (Паризька угода)
1950	Підписання Декларації Р. Шумана, згідно з якою пропонувалося створення організації, контролюючої видобування вугілля та виробництво сталі у ФРН та Франції

- принцип субсидіарності – визначає правові межі для реалізації компетенції ЄС;

- принцип пропорційності – заходи Союзу за змістом та формою не виходять за межі того, чого потребує досягнення цілей Договорів;

- принцип сумлінної співпраці стосується не лише співпраці між ЄС та державами-членами, але й інституцій ЄС;

- принцип ефективності передбачає однаковий підхід до виконання актів ЄС, прийнятих відповідними інституціями ЄС;

- принцип інституційної рівноваги ґрунтується на таких положеннях: кожна інституція може діяти лише на підставі повноважень, які визначені в Договорах, жодна інституція не може підміняти іншу інсти-

Таблиця 2.1

Хронологія розширення ЄС

Рік	Подія
2013	Сьоме розширення ЄС (Хорватія)
2007	Шосте розширення ЄС (Болгарія, Румунія)
2007	Підписання Лісабонського договору
2004	П'яте розширення ЄС (Чехія, Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Угорщина, Мальта, Польща, Словенія, Словаччина)
2004	Підписання Договору про запровадження Конституції для Європи
2002	Завершений процес запровадження євро
1999	Створення економічного та монетарного союзів
1997	Підписання Амстердамської угоди
1995	Четверте розширення (Австрія, Швеція, Фінляндія)
1992	Підписання Угоди про Європейський Союз (Маастрихтська угода)
1989	Падіння Берлінської стіни
1986	Третє розширення (Іспанія і Португалія)
1986	Підписання Єдиного Європейського Акта
1981	Друге розширення (Греція)
1973	Перше розширення Європейського Співтовариства (Великобританія, Данія та Ірландія)
1957	Німеччиною, Францією, Італією та країнами Бенілюкс утворені Європейське Економічне Співтовариство та Євратом (Римська угода)
1951	Створення Європейського співтовариства вугілля і сталі (Паризька угода)
1950	Підписання Декларації Р. Шумана, згідно з якою пропонувалося створення організації, контролюючої видобування вугілля та виробництво сталі у ФРН та Франції

- принцип субсидіарності – визначає правові межі для реалізації компетенції ЄС;

- принцип пропорційності – заходи Союзу за змістом та формою не виходять за межі того, чого потребує досягнення цілей Договорів;

- принцип сумлінної співпраці стосується не лише співпраці між ЄС та державами-членами, але й інституцій ЄС;

- принцип ефективності передбачає однаковий підхід до виконання актів ЄС, прийнятих відповідними інституціями ЄС;

- принцип інституційної рівноваги ґрунтується на таких положеннях: кожна інституція може діяти лише на підставі повноважень, які визначені в Договорах, жодна інституція не може підміняти іншу інсти-

туцію у виконанні її повноважень, всі інституції зобов'язані дотримуватись визначених правом процедур, кожна інституція сама приймає свій внутрішній регламент і жоден інший орган не має впливу на зміст цього регламенту, всі інституції зобов'язані співпрацювати з метою реалізації цілей ЄС [75].

Політика в галузі енергетики. Саме енергетичне питання було одним із ключових факторів створення Європейського Союзу. Головною метою сучасної енергетичної стратегії ЄС є створення єдиного ринку енергії з метою підвищення рівня енергетичної безпеки і зниження цін за спожиту енергію у країнах-учасниках. Серед інших ініціатив також варто відзначити підвищення рівня енергоефективності і тим самим зниження рівня енергоспоживання, доведення частки поновлюваних джерел енергії, зменшення викидів вуглекислого газу тощо. Перспективними напрямками діяльності є збільшення виробництва атомної енергії, а у віддаленій перспективі перехід на стандарти «водневої економіки», заснованої на принципах нецентралізованого розподілу енергії.

Значна залежність української енергетики від імпорту енергоресурсів ставить гостро питання підвищення енергоефективності в Україні. Так, близько 45 % усієї необхідної енергії отримується із-за кордону, через що приблизно 17 % усього українського імпорту припадають саме на енергоносії. Погляд на споживання Україною первинної енергії з-поміж усіх видів енергоносіїв чітко демонструє, що регенеративні види енергії посідають лише невелику частку (близько 3 % у 2013 році), а переважна частина споживання первинної енергії покривається за рахунок газу (36 %) та вугілля (26 %), а за ними, посідаючи третє та четверте місця, ідуть нафта (18 %) та ядерна енергія (17 %) [23].

Водночас станом на 2014 рік річний технічно досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії в Україні, за підрахунками Інституту відновлюваної енергетики Національної академії наук, досягає 68,6 млн. тонн нафтового еквівалента, що становить близько 50 % загального енергоспоживання в Україні. Основними напрямками використання відновлюваних джерел енергії в Україні є: вітрова енергія, сонячна енергія, енергія річок, енергія біомаси, геотермальна енергія, енергія навколишнього природного середовища з використанням теплових насосів. Таким чином, зміна пропорцій первинних енергоресурсів на користь зростання частки відновлюваних джерел енергії є одним з основних завдань формування раціональної структури енергоспоживання країни. Енергетичною стратегією України на період до 2030 року визначено, що освоєння відновлюваних джерел енергії є важливим фактором підвищення рівня енергетичної безпеки та зниження антропогенного впливу енергетики на навколишнє природне середовище [17].

туцію у виконанні її повноважень, всі інституції зобов'язані дотримуватись визначених правом процедур, кожна інституція сама приймає свій внутрішній регламент і жоден інший орган не має впливу на зміст цього регламенту, всі інституції зобов'язані співпрацювати з метою реалізації цілей ЄС [75].

Політика в галузі енергетики. Саме енергетичне питання було одним із ключових факторів створення Європейського Союзу. Головною метою сучасної енергетичної стратегії ЄС є створення єдиного ринку енергії з метою підвищення рівня енергетичної безпеки і зниження цін за спожиту енергію у країнах-учасниках. Серед інших ініціатив також варто відзначити підвищення рівня енергоефективності і тим самим зниження рівня енергоспоживання, доведення частки поновлюваних джерел енергії, зменшення викидів вуглекислого газу тощо. Перспективними напрямками діяльності є збільшення виробництва атомної енергії, а у віддаленій перспективі перехід на стандарти «водневої економіки», заснованої на принципах нецентралізованого розподілу енергії.

Значна залежність української енергетики від імпорту енергоресурсів ставить гостро питання підвищення енергоефективності в Україні. Так, близько 45 % усієї необхідної енергії отримується із-за кордону, через що приблизно 17 % усього українського імпорту припадають саме на енергоносії. Погляд на споживання Україною первинної енергії з-поміж усіх видів енергоносіїв чітко демонструє, що регенеративні види енергії посідають лише невелику частку (близько 3 % у 2013 році), а переважна частина споживання первинної енергії покривається за рахунок газу (36 %) та вугілля (26 %), а за ними, посідаючи третє та четверте місця, ідуть нафта (18 %) та ядерна енергія (17 %) [23].

Водночас станом на 2014 рік річний технічно досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії в Україні, за підрахунками Інституту відновлюваної енергетики Національної академії наук, досягає 68,6 млн. тонн нафтового еквівалента, що становить близько 50 % загального енергоспоживання в Україні. Основними напрямками використання відновлюваних джерел енергії в Україні є: вітрова енергія, сонячна енергія, енергія річок, енергія біомаси, геотермальна енергія, енергія навколишнього природного середовища з використанням теплових насосів. Таким чином, зміна пропорцій первинних енергоресурсів на користь зростання частки відновлюваних джерел енергії є одним з основних завдань формування раціональної структури енергоспоживання країни. Енергетичною стратегією України на період до 2030 року визначено, що освоєння відновлюваних джерел енергії є важливим фактором підвищення рівня енергетичної безпеки та зниження антропогенного впливу енергетики на навколишнє природне середовище [17].

Національним планом дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року передбачено досягнення частки енергії з відновлюваних джерел у валовому кінцевому обсязі споживання енергії у 2020 році 11% [43]. Для порівняння, в деяких найбільш розвинених країнах світу – США, Німеччині, Іспанії, Швеції, Данії, Японії – цю частку планують у подальшому збільшити навіть до 50%.

Спільна аграрна політика – одна з найважливіших і найвитратніших сфер діяльності ЄС (понад 40 % бюджету ЄС). Основними цілями спільної сільськогосподарської політики ЄС на 2014–2020 рр. є: 1) окупність виробництва продовольства (підтримка доходів сільськогосподарських виробників і зменшення їх коливань, підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та збільшення його частки у продовольчому ланцюгу, винагорода за труднощі ведення виробництва на територіях з особливими природними обмеженнями); 2) стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату (законодавча гарантія сталої виробничої діяльності, підтримка зростання екологічно чистого виробництва через впровадження інноваційних технологій); 3) збалансований територіальний розвиток (підтримка зайнятості населення на сільських територіях і допомога у збереженні соціальних структур на селі, покращення сільської економіки і просування диверсифікації, врахування структурної різноманітності сільськогосподарських систем, покращення кондиції малих підприємств і розвиток місцевих ринків) [79].

У сільському господарстві, риболовстві і лісництві країн ЄС зайнято 13,6 млн. осіб, у сфері переробки сільськогосподарської продукції – 5 млн. осіб. Це становить 8,6 % всіх зайнятих в ЄС. Внесок цих галузей оцінюється у 4 % ВВП. ЄС є найбільшим виробником продовольства і напоїв у світі. У цих сферах задіяно 13,7 млн. господарств, які здійснюють діяльність на 47 % загальної території ЄС. У світовому експорті сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів на ЄС припадає 17 %, з них 67 % загального експорту становлять товари високої доданої вартості і глибокої переробки. Основними донорами САП є Німеччина, Великобританія, Голландія і Бельгія, в той час як нові країни-члени є здебільшого користувачами фінансової допомоги. Враховуючи значну диференціацію країн за рівнем розвитку сільського господарства, спільна аграрна політика водночас передбачає застосування альтернативних підходів щодо підтримки конкурентоспроможності аграрної сфери різних країн.

В той же час для України нагальними є такі проблеми в цій царині, як: виснаженість чорноземів та зменшення родючості земель, низький рівень інвестування, проблеми права власності на землю, незахище-

Національним планом дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року передбачено досягнення частки енергії з відновлюваних джерел у валовому кінцевому обсязі споживання енергії у 2020 році 11% [43]. Для порівняння, в деяких найбільш розвинених країнах світу – США, Німеччині, Іспанії, Швеції, Данії, Японії – цю частку планують у подальшому збільшити навіть до 50%.

Спільна аграрна політика – одна з найважливіших і найвитратніших сфер діяльності ЄС (понад 40 % бюджету ЄС). Основними цілями спільної сільськогосподарської політики ЄС на 2014–2020 рр. є: 1) окупність виробництва продовольства (підтримка доходів сільськогосподарських виробників і зменшення їх коливань, підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та збільшення його частки у продовольчому ланцюгу, винагорода за труднощі ведення виробництва на територіях з особливими природними обмеженнями); 2) стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату (законодавча гарантія сталої виробничої діяльності, підтримка зростання екологічно чистого виробництва через впровадження інноваційних технологій); 3) збалансований територіальний розвиток (підтримка зайнятості населення на сільських територіях і допомога у збереженні соціальних структур на селі, покращення сільської економіки і просування диверсифікації, врахування структурної різноманітності сільськогосподарських систем, покращення кондиції малих підприємств і розвиток місцевих ринків) [79].

У сільському господарстві, риболовстві і лісництві країн ЄС зайнято 13,6 млн. осіб, у сфері переробки сільськогосподарської продукції – 5 млн. осіб. Це становить 8,6 % всіх зайнятих в ЄС. Внесок цих галузей оцінюється у 4 % ВВП. ЄС є найбільшим виробником продовольства і напоїв у світі. У цих сферах задіяно 13,7 млн. господарств, які здійснюють діяльність на 47 % загальної території ЄС. У світовому експорті сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів на ЄС припадає 17 %, з них 67 % загального експорту становлять товари високої доданої вартості і глибокої переробки. Основними донорами САП є Німеччина, Великобританія, Голландія і Бельгія, в той час як нові країни-члени є здебільшого користувачами фінансової допомоги. Враховуючи значну диференціацію країн за рівнем розвитку сільського господарства, спільна аграрна політика водночас передбачає застосування альтернативних підходів щодо підтримки конкурентоспроможності аграрної сфери різних країн.

В той же час для України нагальними є такі проблеми в цій царині, як: виснаженість чорноземів та зменшення родючості земель, низький рівень інвестування, проблеми права власності на землю, незахище-

ність вітчизняних виробників, відсутність державної підтримки та стиmulювання інноваційної та інвестиційної діяльності тощо.

Розвиток сільського господарства України з урахуванням європейських пріоритетів дасть змогу модернізувати агропромислову сферу, знизити темпи соціально-екологічного занепаду.

Політика в галузі освіти. На сучасному етапі для європейської політики у галузі освіти характерні процеси, які сприяють стиранню кордонів між країнами. Основними пріоритетами ЄС в освітній сфері є: збільшення інвестицій у професійно-технічну освіту та інноваційний розвиток освітньої галузі з метою заохочення тенденційного економічного зростання ЄС; реформування системи національної освіти і навчання, що сприяє поступовому вирівнюванню попиту на кваліфіковану робочу силу на європейського ринку праці.

Досягненню цілей у реформуванні європейської освіти має сприяти нова комплексна освітня Програм ЄС «Еразмус +» на період до 2020 року, яка об'єднує колишні програми – «Безперервне навчання», «Еразмус Мундус» (програма, започаткована для країн, які не входять до ЄС) та «Молодь у дії» (програма, що сприяє набуттю свідомого загальноєвропейського громадянства).

Аудіовізуальна політика Євросоюзу спрямована на підтримку ініціатив Європейської комісії у частині підвищення якості освіти, а також розроблення та впровадження стратегії доступного Інтернету для інформатизації шкіл з метою підвищення інформаційної грамотності дітей з використанням засобів «он-лайн безпеки», у т. ч. для дітей з обмеженими можливостями.

Україна залишається важливим партнером Європейського Союзу в контексті ініціативи ЄС «Східне партнерство» на гуманітарному напрямі. Підтвердженням тому є позитивна динаміка участі українських фахівців у різноманітних програмах ЄС, організації тематичних заходів, а також діяльності мережі європейських науково-освітніх центрів, що представлені в нашій державі.

Перспективи залучення України до участі у програмі «Еразмус +» існують у двох можливих формах співпраці: участь у програмі як партнера (Partner country) або як повноцінний учасник програми (Programme country).

Конкретні переваги у разі оформлення участі Україною статусу Programme country полягають у доступі учасників до участі у навчальних візитах та проектах із загальної шкільної та професійно-технічної освіти, у галузі спорту та фізичного виховання. Повноцінна участь також уможливує отримання підтримки на реалізацію реформ у сфері освіти та навчання, грантів та стипендій для студентів і викладацького

ність вітчизняних виробників, відсутність державної підтримки та стиmulювання інноваційної та інвестиційної діяльності тощо.

Розвиток сільського господарства України з урахуванням європейських пріоритетів дасть змогу модернізувати агропромислову сферу, знизити темпи соціально-екологічного занепаду.

Політика в галузі освіти. На сучасному етапі для європейської політики у галузі освіти характерні процеси, які сприяють стиранню кордонів між країнами. Основними пріоритетами ЄС в освітній сфері є: збільшення інвестицій у професійно-технічну освіту та інноваційний розвиток освітньої галузі з метою заохочення тенденційного економічного зростання ЄС; реформування системи національної освіти і навчання, що сприяє поступовому вирівнюванню попиту на кваліфіковану робочу силу на європейського ринку праці.

Досягненню цілей у реформуванні європейської освіти має сприяти нова комплексна освітня Програм ЄС «Еразмус +» на період до 2020 року, яка об'єднує колишні програми – «Безперервне навчання», «Еразмус Мундус» (програма, започаткована для країн, які не входять до ЄС) та «Молодь у дії» (програма, що сприяє набуттю свідомого загальноєвропейського громадянства).

Аудіовізуальна політика Євросоюзу спрямована на підтримку ініціатив Європейської комісії у частині підвищення якості освіти, а також розроблення та впровадження стратегії доступного Інтернету для інформатизації шкіл з метою підвищення інформаційної грамотності дітей з використанням засобів «он-лайн безпеки», у т. ч. для дітей з обмеженими можливостями.

Україна залишається важливим партнером Європейського Союзу в контексті ініціативи ЄС «Східне партнерство» на гуманітарному напрямі. Підтвердженням тому є позитивна динаміка участі українських фахівців у різноманітних програмах ЄС, організації тематичних заходів, а також діяльності мережі європейських науково-освітніх центрів, що представлені в нашій державі.

Перспективи залучення України до участі у програмі «Еразмус +» існують у двох можливих формах співпраці: участь у програмі як партнера (Partner country) або як повноцінний учасник програми (Programme country).

Конкретні переваги у разі оформлення участі Україною статусу Programme country полягають у доступі учасників до участі у навчальних візитах та проектах із загальної шкільної та професійно-технічної освіти, у галузі спорту та фізичного виховання. Повноцінна участь також уможливує отримання підтримки на реалізацію реформ у сфері освіти та навчання, грантів та стипендій для студентів і викладацького

складу для навчання в іноземних ВНЗ, залучення до нових проєктів специфічного секторального спрямування у межах європейської ініціативи «Альянс знань». Українським учасникам буде відведена роль не лише партнера, але й координатора проєктів, що будуть ініційовані заявниками [54].

Екологічна політика. Захист навколишнього середовища став одним із пріоритетних напрямків діяльності ЄС поряд з іншими спільними політиками країн-учасниць. ЄС нині є одним зі світових лідерів у сфері міжнародного природоохоронного співробітництва. Серед ключових цілей політики ЄС у сфері навколишнього середовища виділяють такі:

- збереження, захист і поліпшення якості навколишнього середовища;
- охорона здоров'я населення;
- розумне та раціональне використання природних ресурсів;
- підтримка заходів на міжнародному рівні щодо вирішення регіональних або глобальних проблем навколишнього середовища, зокрема протидія зміні клімату [50, с. 5].

Специфікою природоохоронного законодавства ЄС є орієнтація на забезпечення сталого розвитку країн-учасниць, за якого економічне зростання, соціальна згуртованість та охорона навколишнього середовища знаходяться в одній площині та є взаємопідтримуючими напрямками діяльності ЄС. Реальні здобутки у проведенні екологічної політики ЄС можна дослідити через призму періодичних програм екологічних дій цього інтеграційного утворення, кількість яких на сьогодні становить сім.

У 2012 році Європейська комісія представила нову Програму дій Союзу з охорони навколишнього середовища до 2020 року, яка проходить під гаслом: «Жити добре в межах можливостей нашої планети». Ця Програма спрямована на підвищення екологічної сталості в Європі та перетворення ЄС на інклюзивну і сталу «зелену» економіку. Серед основних тематичних пріоритетів є: 1) захист, збереження та розвиток природного капіталу ЄС; 2) перетворення ЄС на ресурсозберігаючу, «зелену» та конкурентоспроможну низьковуглецеву економіку; 3) захист громадян ЄС від екологічних тисків та ризиків для здоров'я і благополуччя; 4) максимізація переваг екологічного права ЄС; 5) поліпшення доказової бази екологічної політики; 6) забезпечення інвестицій у екологічну та кліматичну політику та досягнення відповідної вартості інвестицій; 7) поліпшення екологічної інтеграції та узгодженості політики; 8) підвищення сталості міст ЄС; 9) підвищення ефективності діяльності ЄС щодо реагування на регіональні та глобальні екологічні та кліматичні виклики.

складу для навчання в іноземних ВНЗ, залучення до нових проєктів специфічного секторального спрямування у межах європейської ініціативи «Альянс знань». Українським учасникам буде відведена роль не лише партнера, але й координатора проєктів, що будуть ініційовані заявниками [54].

Екологічна політика. Захист навколишнього середовища став одним із пріоритетних напрямків діяльності ЄС поряд з іншими спільними політиками країн-учасниць. ЄС нині є одним зі світових лідерів у сфері міжнародного природоохоронного співробітництва. Серед ключових цілей політики ЄС у сфері навколишнього середовища виділяють такі:

- збереження, захист і поліпшення якості навколишнього середовища;
- охорона здоров'я населення;
- розумне та раціональне використання природних ресурсів;
- підтримка заходів на міжнародному рівні щодо вирішення регіональних або глобальних проблем навколишнього середовища, зокрема протидія зміні клімату [50, с. 5].

Специфікою природоохоронного законодавства ЄС є орієнтація на забезпечення сталого розвитку країн-учасниць, за якого економічне зростання, соціальна згуртованість та охорона навколишнього середовища знаходяться в одній площині та є взаємопідтримуючими напрямками діяльності ЄС. Реальні здобутки у проведенні екологічної політики ЄС можна дослідити через призму періодичних програм екологічних дій цього інтеграційного утворення, кількість яких на сьогодні становить сім.

У 2012 році Європейська комісія представила нову Програму дій Союзу з охорони навколишнього середовища до 2020 року, яка проходить під гаслом: «Жити добре в межах можливостей нашої планети». Ця Програма спрямована на підвищення екологічної сталості в Європі та перетворення ЄС на інклюзивну і сталу «зелену» економіку. Серед основних тематичних пріоритетів є: 1) захист, збереження та розвиток природного капіталу ЄС; 2) перетворення ЄС на ресурсозберігаючу, «зелену» та конкурентоспроможну низьковуглецеву економіку; 3) захист громадян ЄС від екологічних тисків та ризиків для здоров'я і благополуччя; 4) максимізація переваг екологічного права ЄС; 5) поліпшення доказової бази екологічної політики; 6) забезпечення інвестицій у екологічну та кліматичну політику та досягнення відповідної вартості інвестицій; 7) поліпшення екологічної інтеграції та узгодженості політики; 8) підвищення сталості міст ЄС; 9) підвищення ефективності діяльності ЄС щодо реагування на регіональні та глобальні екологічні та кліматичні виклики.

Геополітичне та гео економічне положення України, історичні, економічні, культурні, етнонаціональні зв'язки і традиції, з одного боку, та розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у сучасному світі – з іншого, зумовлюють необхідність визначення ролі й місця нашої країни у світовому господарстві в цілому та у відносинах із сусідніми регіональними економічними угрупуваннями.

Визначення стратегічних напрямів та дієвих механізмів міжнародної інтеграційної взаємодії України повинно ґрунтуватись на врахуванні фундаментальних теоретичних розробок та наявної практики реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві. Водночас, потрібно враховувати реальний стан залучення економіки України до світогосподарських процесів і регіональних структур як відправну основу для надання додаткових імпульсів інтеграційним прагненням України.

Донедавна Україна розглядала можливості одночасної взаємодії з Європейським Союзом (ЄС) та Єдиним економічним простором (ЄЕП). Але, зважаючи на жорсткий характер альтернативності інтеграційних процесів в Україні, які продиктовані здебільшого дією політичних факторів, порівняльний аналіз факторів впливу на економіку України з боку Росії і євразійських інтеграційних об'єднань, та євроінтеграції, засвідчує переважання позитивних моментів в результаті інтеграції нашої держави до ЄС [20].

Зокрема, процес інтеграції України до ЄС за прогнозами повинен спричинити ефект лібералізації торгівлі товарами та послугами, що актуалізується через значне розширення прав споживчого вибору на внутрішньому ринку, можливість зниження (обмеження зростання) цін на окремі товари та послуги внаслідок зростання конкуренції на внутрішньому ринку і в результаті скасування (зменшення) митних платежів, посилення стимулів до модернізації та інновацій.

З іншого боку, найбільш істотним стимулом участі в євразійській інтеграції для України проголошувалась можливість отримання преференційного доступу до російських енергоносіїв та інших сировинних товарів або напівфабрикатів на основі поширення національного режиму доступу до відповідних ринків на учасників євразійської інтеграції. В той же час серед ймовірних істотних негативних наслідків прогнозувалося гальмування впровадження енергоефективних технологій, неминуче заміщення імпорту з третіх країн імпортом з країн МС (насамперед, Росії), що зумовлюватиме домінування ринкової позиції Росії для підвищення цін і обмеження споживчого вибору на ринку України.

Формування ефективних відносин стратегічного партнерства передбачає визначення головних напрямів взаємодії, засобів і шляхів, що дозволяють реалізувати спільні цілі держав-учасниць. Вибір Україною страте-

Геополітичне та гео економічне положення України, історичні, економічні, культурні, етнонаціональні зв'язки і традиції, з одного боку, та розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у сучасному світі – з іншого, зумовлюють необхідність визначення ролі й місця нашої країни у світовому господарстві в цілому та у відносинах із сусідніми регіональними економічними угрупуваннями.

Визначення стратегічних напрямів та дієвих механізмів міжнародної інтеграційної взаємодії України повинно ґрунтуватись на врахуванні фундаментальних теоретичних розробок та наявної практики реалізації порівняльних і конкурентних переваг у світовому господарстві. Водночас, потрібно враховувати реальний стан залучення економіки України до світогосподарських процесів і регіональних структур як відправну основу для надання додаткових імпульсів інтеграційним прагненням України.

Донедавна Україна розглядала можливості одночасної взаємодії з Європейським Союзом (ЄС) та Єдиним економічним простором (ЄЕП). Але, зважаючи на жорсткий характер альтернативності інтеграційних процесів в Україні, які продиктовані здебільшого дією політичних факторів, порівняльний аналіз факторів впливу на економіку України з боку Росії і євразійських інтеграційних об'єднань, та євроінтеграції, засвідчує переважання позитивних моментів в результаті інтеграції нашої держави до ЄС [20].

Зокрема, процес інтеграції України до ЄС за прогнозами повинен спричинити ефект лібералізації торгівлі товарами та послугами, що актуалізується через значне розширення прав споживчого вибору на внутрішньому ринку, можливість зниження (обмеження зростання) цін на окремі товари та послуги внаслідок зростання конкуренції на внутрішньому ринку і в результаті скасування (зменшення) митних платежів, посилення стимулів до модернізації та інновацій.

З іншого боку, найбільш істотним стимулом участі в євразійській інтеграції для України проголошувалась можливість отримання преференційного доступу до російських енергоносіїв та інших сировинних товарів або напівфабрикатів на основі поширення національного режиму доступу до відповідних ринків на учасників євразійської інтеграції. В той же час серед ймовірних істотних негативних наслідків прогнозувалося гальмування впровадження енергоефективних технологій, неминуче заміщення імпорту з третіх країн імпортом з країн МС (насамперед, Росії), що зумовлюватиме домінування ринкової позиції Росії для підвищення цін і обмеження споживчого вибору на ринку України.

Формування ефективних відносин стратегічного партнерства передбачає визначення головних напрямів взаємодії, засобів і шляхів, що дозволяють реалізувати спільні цілі держав-учасниць. Вибір Україною страте-

гічних партнерів повинен ґрунтуватися на баченні шляхів розвитку нашої держави з урахуванням національних інтересів і засобів їх реалізації.

Період розвитку двосторонніх відносин між Україною та Європейським Союзом налічує 24 роки складних і довготривалих переговорів, початок яких припадає на грудень 1991 р. і пов'язаний із офіційним визнанням незалежності України ЄС, що знайшло відображення в листі міністра закордонних справ Нідерландів як представника головної країни в ЄС на той час. Підписання 27 червня 2014 р. економічної частини Угоди про асоціацію заклало початок подальшим конструктивним відносинам між ЄС і Україною. Текст Угоди складається із преамбули, семи розділів («Загальні принципи», «Політичний діалог і реформи, політична асоціація, співпраця і конвергенція у сфері зовнішньої політики і безпеки», «Юстиція, свобода і безпека», «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», «Економічне і галузеве співробітництво», «Фінансова співпраця», «Інституційні, загальні і заключні положення») [53].

Серед учених і практиків досі існують різні думки щодо інтеграційного вектора нашої держави. Вивчення досвіду проходження євроінтеграційних процесів у країнах Центральної і Східної Європи дає можливість говорити про позитивні зрушення, прикладом чого може слугувати інтеграційні реформи у Польщі. Сьогодні Республіка Польща є країною, де ефективні економічні й суспільно-політичні реформи привели до потужного економічного зростання та політичної стабільності, а її авторитет і політична вага у світі невпинно зростає. В той же час можливим також є отримання як короткострокових негативних наслідків вступу до ЄС, так і довгострокових.

Заради об'єктивності необхідно сказати, що в ЄС як глобальному економічному і політичному регіональному утворенні поряд з успіхами достатньо проблем, що суттєво знижують його інтеграційну привабливість. Так, серед основних можна виділити:

- загострення фінансово-економічних питань у країнах ЄС;
- зниження динаміки зовнішньої торгівлі та інвестицій;
- боргова криза та дискредитація інтеграційного іміджу;
- недотримання Маастрихтських критеріїв;
- офшоризація і тінізація капіталу;
- соціальне перевантаження;
- організаційно-політичні проблеми.

Беручи до уваги вагомий перестороги, для України все ж таки євроінтеграція залишається привабливою, що обґрунтовується реальними можливостями у вирішенні стратегічних питань розвитку нашої держави:

- подолання економічної відсталості через можливість бути долученою до культури ефективного ринкового господарювання;

гічних партнерів повинен ґрунтуватися на баченні шляхів розвитку нашої держави з урахуванням національних інтересів і засобів їх реалізації.

Період розвитку двосторонніх відносин між Україною та Європейським Союзом налічує 24 роки складних і довготривалих переговорів, початок яких припадає на грудень 1991 р. і пов'язаний із офіційним визнанням незалежності України ЄС, що знайшло відображення в листі міністра закордонних справ Нідерландів як представника головної країни в ЄС на той час. Підписання 27 червня 2014 р. економічної частини Угоди про асоціацію заклало початок подальшим конструктивним відносинам між ЄС і Україною. Текст Угоди складається із преамбули, семи розділів («Загальні принципи», «Політичний діалог і реформи, політична асоціація, співпраця і конвергенція у сфері зовнішньої політики і безпеки», «Юстиція, свобода і безпека», «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», «Економічне і галузеве співробітництво», «Фінансова співпраця», «Інституційні, загальні і заключні положення») [53].

Серед учених і практиків досі існують різні думки щодо інтеграційного вектора нашої держави. Вивчення досвіду проходження євроінтеграційних процесів у країнах Центральної і Східної Європи дає можливість говорити про позитивні зрушення, прикладом чого може слугувати інтеграційні реформи у Польщі. Сьогодні Республіка Польща є країною, де ефективні економічні й суспільно-політичні реформи привели до потужного економічного зростання та політичної стабільності, а її авторитет і політична вага у світі невпинно зростає. В той же час можливим також є отримання як короткострокових негативних наслідків вступу до ЄС, так і довгострокових.

Заради об'єктивності необхідно сказати, що в ЄС як глобальному економічному і політичному регіональному утворенні поряд з успіхами достатньо проблем, що суттєво знижують його інтеграційну привабливість. Так, серед основних можна виділити:

- загострення фінансово-економічних питань у країнах ЄС;
- зниження динаміки зовнішньої торгівлі та інвестицій;
- боргова криза та дискредитація інтеграційного іміджу;
- недотримання Маастрихтських критеріїв;
- офшоризація і тінізація капіталу;
- соціальне перевантаження;
- організаційно-політичні проблеми.

Беручи до уваги вагомий перестороги, для України все ж таки євроінтеграція залишається привабливою, що обґрунтовується реальними можливостями у вирішенні стратегічних питань розвитку нашої держави:

- подолання економічної відсталості через можливість бути долученою до культури ефективного ринкового господарювання;

- вирівнювання та підтримка розвитку через інструментарій загальносоюзного бюджету;
- залучення інвестицій;
- інноваційний розвиток;
- здійснення реформ і модернізації, приведення умов для бізнесу до європейських стандартів;
- легалізація трудової міграції;
- вихід на світові ринки і можливості вільного переміщення товарів, капіталу в межах ЄС;
- досягнення високих соціальних стандартів тощо [20].

Таким чином, результати і тривалість важких адаптаційних інтеграційних процесів держави залежать від її початкового потенціалу, наявності обмежуючих факторів і грамотної внутрішньої політики. Інтеграцію в ЄС необхідно сприймати не як панацею від всіх проблем України, а як могутній мотиватор для всебічної модернізації нашої держави.

2.2 Зміст глобалізації, передумови та етапи економічної інтеграції

Феномен глобалізації, до якого в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. прикута увага науковців, політиків, широкого загалу, є чи не найбільш controверсійним у сучасній науці та прямо протилежно оцінюється представниками різних наукових шкіл. З одного боку, здійснюються спроби тлумачення глобалізації як об'єктивного закономірного процесу, що охоплює економіку, політику, культуру та інші сфери життя суспільства. З іншого – вона розглядається як штучне, насильницьке явище, що формується під тиском розвинених націй та економічно могутніх держав, особливо транснаціональних корпорацій (ТНК), із метою вирішення власних проблем та реалізації у глобальному середовищі егоїстичних інтересів.

Так, ще у 1970 р. побачила світ книга американського футуролога Е. Тоффлера «Шок майбутнього», в якій йшлося про зростання занепокоєння людства щодо майбутнього. Сьогодні це майбутнє втілюється в явище, що отримало назву «глобалізація».

Дослідження цього суперечливого та багатоглибкого явища активно розпочалися у другій половині ХХ ст. Саме поняття «глобалізація» увійшло в науковий обіг у 80-х рр. ХХ ст. як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки, зумовлених посиленням дій загальноцивілізаційних законів і закономірностей, що охоплюють всі сфери суспільного життя і формують постіндустріальну світову цивілізацію. Вперше термін «глобалізація» з'явився у науковому обігу

- вирівнювання та підтримка розвитку через інструментарій загальносоюзного бюджету;
- залучення інвестицій;
- інноваційний розвиток;
- здійснення реформ і модернізації, приведення умов для бізнесу до європейських стандартів;
- легалізація трудової міграції;
- вихід на світові ринки і можливості вільного переміщення товарів, капіталу в межах ЄС;
- досягнення високих соціальних стандартів тощо [20].

Таким чином, результати і тривалість важких адаптаційних інтеграційних процесів держави залежать від її початкового потенціалу, наявності обмежуючих факторів і грамотної внутрішньої політики. Інтеграцію в ЄС необхідно сприймати не як панацею від всіх проблем України, а як могутній мотиватор для всебічної модернізації нашої держави.

2.2 Зміст глобалізації, передумови та етапи економічної інтеграції

Феномен глобалізації, до якого в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. прикута увага науковців, політиків, широкого загалу, є чи не найбільш controверсійним у сучасній науці та прямо протилежно оцінюється представниками різних наукових шкіл. З одного боку, здійснюються спроби тлумачення глобалізації як об'єктивного закономірного процесу, що охоплює економіку, політику, культуру та інші сфери життя суспільства. З іншого – вона розглядається як штучне, насильницьке явище, що формується під тиском розвинених націй та економічно могутніх держав, особливо транснаціональних корпорацій (ТНК), із метою вирішення власних проблем та реалізації у глобальному середовищі егоїстичних інтересів.

Так, ще у 1970 р. побачила світ книга американського футуролога Е. Тоффлера «Шок майбутнього», в якій йшлося про зростання занепокоєння людства щодо майбутнього. Сьогодні це майбутнє втілюється в явище, що отримало назву «глобалізація».

Дослідження цього суперечливого та багатоглибкого явища активно розпочалися у другій половині ХХ ст. Саме поняття «глобалізація» увійшло в науковий обіг у 80-х рр. ХХ ст. як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки, зумовлених посиленням дій загальноцивілізаційних законів і закономірностей, що охоплюють всі сфери суспільного життя і формують постіндустріальну світову цивілізацію. Вперше термін «глобалізація» з'явився у науковому обігу

два десятиліття тому, в 1983 р., у статті Т. Левіта, опублікованій у журналі «Гарвард бізнес ревью», ним він так назвав феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляли багатонаціональні корпорації. Розповсюдження ж ця категорія отримала завдяки американському соціологу Р. Робертсону та японцю К. Омае, який опублікував у 1990 р. бестселер «Світ без меж». З того часу поняття глобалізації значно розширилося й збагатилося дефініціями.

У сучасній науковій літературі існують *два основні підходи до визначення хронологічних меж глобалізації*. Представники першого (широкого) підходу (В. Андерсон, А. С. Філіпенко, Е. А. Шилс) трактують глобалізацію як тривалий історичний процес поетапного формування загальнопланетарної цілісності, що супроводжує весь хід цивілізаційного розвитку. Цей підхід з'явився приблизно 100 років тому у зв'язку з інтенсифікацією зовнішньоекономічних відносин. Так, фахівці Всесвітнього банку виділяють три хвили глобалізації:

– перша хвиля (1870–1914) – питома вага міжнародної торгівлі у валовому світовому доході за цей період зросла в два рази, кумулятивний обсяг інвестицій у країнах, що розвиваються, досяг 32 %, міграція охопила 10 % населення;

– друга хвиля (1950–1970) пов'язана з відновленням рівня міжнародних зв'язків до попереднього значення після їх руйнування під час двох світових війн. За цей період питома вага світової торгівлі у світовому ВВП досягла рівня 1913 р., а кумулятивний обсяг інвестицій у країнах, що розвиваються, становив 11 %;

– третя хвиля (з 1970 р.) викликана потужним розвитком сучасних інформаційних і транспортних технологій. У 1998 р. кумулятивний обсяг інвестицій у країнах, що розвиваються, досяг 22 %.

Сучасні економісти стверджують, що довгостроковий процес розвитку глобалізації має циклічно-хвильову природу, яка пов'язана з періодичними підйомами та спадами інтеграційних процесів. Вони стверджують, що глобалізаційні хвилі поєднують інтеграційні (зближення, взаємодія, взаємопроникнення) та диференціюючі (примноження різноманітності, плюралізація) процеси, що сприяють оновленню форм, змісту та механізмів глобалізації, не впливаючи на її поступальний розвиток.

Представники другого (вужького) підходу розглядають глобалізацію як новітній процес, що розпочався в ХХ ст. і органічно пов'язаний з більш загальним процесом інтернаціоналізації. Так, наприклад, Н. К. Ющенко, аргументуючи вищезазначене, звертає увагу на таке:

– до ХХ ст. міжнародна економіка засновувалась на відносинах між країнами, тоді як світова економіка ХХ ст. ґрунтується на мережах зв'язків, що пронизують господарство окремих країн;

два десятиліття тому, в 1983 р., у статті Т. Левіта, опублікованій у журналі «Гарвард бізнес ревью», ним він так назвав феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляли багатонаціональні корпорації. Розповсюдження ж ця категорія отримала завдяки американському соціологу Р. Робертсону та японцю К. Омае, який опублікував у 1990 р. бестселер «Світ без меж». З того часу поняття глобалізації значно розширилося й збагатилося дефініціями.

У сучасній науковій літературі існують *два основні підходи до визначення хронологічних меж глобалізації*. Представники першого (широкого) підходу (В. Андерсон, А. С. Філіпенко, Е. А. Шилс) трактують глобалізацію як тривалий історичний процес поетапного формування загальнопланетарної цілісності, що супроводжує весь хід цивілізаційного розвитку. Цей підхід з'явився приблизно 100 років тому у зв'язку з інтенсифікацією зовнішньоекономічних відносин. Так, фахівці Всесвітнього банку виділяють три хвили глобалізації:

– перша хвиля (1870–1914) – питома вага міжнародної торгівлі у валовому світовому доході за цей період зросла в два рази, кумулятивний обсяг інвестицій у країнах, що розвиваються, досяг 32 %, міграція охопила 10 % населення;

– друга хвиля (1950–1970) пов'язана з відновленням рівня міжнародних зв'язків до попереднього значення після їх руйнування під час двох світових війн. За цей період питома вага світової торгівлі у світовому ВВП досягла рівня 1913 р., а кумулятивний обсяг інвестицій у країнах, що розвиваються, становив 11 %;

– третя хвиля (з 1970 р.) викликана потужним розвитком сучасних інформаційних і транспортних технологій. У 1998 р. кумулятивний обсяг інвестицій у країнах, що розвиваються, досяг 22 %.

Сучасні економісти стверджують, що довгостроковий процес розвитку глобалізації має циклічно-хвильову природу, яка пов'язана з періодичними підйомами та спадами інтеграційних процесів. Вони стверджують, що глобалізаційні хвилі поєднують інтеграційні (зближення, взаємодія, взаємопроникнення) та диференціюючі (примноження різноманітності, плюралізація) процеси, що сприяють оновленню форм, змісту та механізмів глобалізації, не впливаючи на її поступальний розвиток.

Представники другого (вужького) підходу розглядають глобалізацію як новітній процес, що розпочався в ХХ ст. і органічно пов'язаний з більш загальним процесом інтернаціоналізації. Так, наприклад, Н. К. Ющенко, аргументуючи вищезазначене, звертає увагу на таке:

– до ХХ ст. міжнародна економіка засновувалась на відносинах між країнами, тоді як світова економіка ХХ ст. ґрунтується на мережах зв'язків, що пронизують господарство окремих країн;

– якою б не була питома вага зовнішньої торгівлі у ВВП світу до ХХ ст., загальний обсяг торгівлі та її інтенсифікація в сучасних умовах не зіставні з попереднім періодом;

– новітні переливання фінансових ресурсів не зводяться до традиційного розуміння експорту капіталу;

– транснаціоналізація економіки і феномен глобалізації комунікацій беруть початок у ХХ ст.

Сьогодні серед науковців немає єдиної стрункої концепції, котра б пояснювала причини виникнення глобалізації: в межах наявних наукових досліджень до розуміння сутності глобалізації її розглядають як особливу версію модернізації, як якісно новий етап інтернаціоналізації, як лібералізацію, як універсалізацію, як вестернізацію, як колоніалізм чи як детериторізацію. Якщо спробувати систематизувати наявні погляди на природу глобалізації, то вони можуть бути зведені до таких основних позицій, що представлені в роботах революційних глобалістів (гіперглобалістів), еволюційних глобалістів (трансформаціоналістів) та скептиків.

Революційний глобалізм має своїх послідовників в основному в середовищі політиків та бізнесменів. В основі цих ідей лежить нео-ліберальна теорія та практика, коли глобалізація розглядається як специфічний варіант інтернаціоналізації господарського, політичного та культурного життя людства, орієнтований на форсовану економічну інтеграцію у глобальних масштабах з максимальним використанням науково-технічних досягнень та вільноринкових механізмів й ігноруванням наявних національних утворень, багатьох соціальних, культурно-цивілізаційних та природно-екологічних імперативів. До цієї групи дослідників відносять головних ідеологів глобалізації К. Поппера, Ф. Фукуяму, Зб. Бжезинського, Дж. Сороса та інших.

Еволюційні глобалісти вважають сучасну форму глобалізації історично безпрецедентною, не порівнюваною з жодним іншим порядком. Вони говорять про поступову адаптацію держав і суспільств до взаємозалежного нестабільного світу з його неминучими соціальними та політичними змінами. Вони вважають, що традиційні концепції державності змінюються поступово, але постійно. Суверенність сьогодні є дещо менше, ніж територіально позначений бар'єр, – це скоріше джерело та ресурс відстоювання прав та привілеїв у межах спільної політичної системи.

До еволюційних глобалістів відносять У. Бека, Дж. Стігліца, Н. М. Мамедова, В. Толстих, Х. А. Барлибаєва, М. Г. Делягіна, В. Л. Іноземцева та інших. Зокрема, В. Л. Іноземцев дає таке розуміння походження глобалізації: «Сучасна глобалізація здається мені процесом

– якою б не була питома вага зовнішньої торгівлі у ВВП світу до ХХ ст., загальний обсяг торгівлі та її інтенсифікація в сучасних умовах не зіставні з попереднім періодом;

– новітні переливання фінансових ресурсів не зводяться до традиційного розуміння експорту капіталу;

– транснаціоналізація економіки і феномен глобалізації комунікацій беруть початок у ХХ ст.

Сьогодні серед науковців немає єдиної стрункої концепції, котра б пояснювала причини виникнення глобалізації: в межах наявних наукових досліджень до розуміння сутності глобалізації її розглядають як особливу версію модернізації, як якісно новий етап інтернаціоналізації, як лібералізацію, як універсалізацію, як вестернізацію, як колоніалізм чи як детериторізацію. Якщо спробувати систематизувати наявні погляди на природу глобалізації, то вони можуть бути зведені до таких основних позицій, що представлені в роботах революційних глобалістів (гіперглобалістів), еволюційних глобалістів (трансформаціоналістів) та скептиків.

Революційний глобалізм має своїх послідовників в основному в середовищі політиків та бізнесменів. В основі цих ідей лежить нео-ліберальна теорія та практика, коли глобалізація розглядається як специфічний варіант інтернаціоналізації господарського, політичного та культурного життя людства, орієнтований на форсовану економічну інтеграцію у глобальних масштабах з максимальним використанням науково-технічних досягнень та вільноринкових механізмів й ігноруванням наявних національних утворень, багатьох соціальних, культурно-цивілізаційних та природно-екологічних імперативів. До цієї групи дослідників відносять головних ідеологів глобалізації К. Поппера, Ф. Фукуяму, Зб. Бжезинського, Дж. Сороса та інших.

Еволюційні глобалісти вважають сучасну форму глобалізації історично безпрецедентною, не порівнюваною з жодним іншим порядком. Вони говорять про поступову адаптацію держав і суспільств до взаємозалежного нестабільного світу з його неминучими соціальними та політичними змінами. Вони вважають, що традиційні концепції державності змінюються поступово, але постійно. Суверенність сьогодні є дещо менше, ніж територіально позначений бар'єр, – це скоріше джерело та ресурс відстоювання прав та привілеїв у межах спільної політичної системи.

До еволюційних глобалістів відносять У. Бека, Дж. Стігліца, Н. М. Мамедова, В. Толстих, Х. А. Барлибаєва, М. Г. Делягіна, В. Л. Іноземцева та інших. Зокрема, В. Л. Іноземцев дає таке розуміння походження глобалізації: «Сучасна глобалізація здається мені процесом

перетворення регіональних соціально-економічних систем, що досягли високого ступеня взаємозалежності, в єдину всесвітню систему, що розвивається на базі відносно уніфікованих закономірностей... глобалізація являє собою перетворення ряду відокремлених світогосподарств у світову економіку».

На думку А. І. Уткіна, лише дві характеристики глобалізації не є спірними: її неможливо зупинити, і вона створює нові величезні простори, збагачуючи людство. А. І. Уткін підкреслює: «Глобалізація – процес, що визначається ринковими, а не державними силами, тобто збалансованістю бюджету, відкритістю інвестиціям та ринковим потокам, стабільністю валюти».

Скептики виступають з критикою теорії та практики глобалізації. Вони вбачають у глобалізації розповсюдження західного модернізму, а світову інтернаціоналізацію розглядають як супутній продукт розповсюдженого американського світопорядку, розуміючи під глобалізацією уніфікацію життя на основі єдиних ліберальних цінностей через нав'язування цінностей розвинених індустріальних країн іншим суспільствам. Глобалізація розглядається ними як вестернізація. Позначивши глобалізацію як вестернізацію, дослідники безпосередньо виходять у сферу відносин між цивілізаціями. На антиглобалістських позиціях стоять С. Хантінгтон, А. С. Панарін, С. Г. Кара-Мурза, Б. Ключніков, О. А. Арін та інші.

Яскравий ідеолог антиглобалізму А. С. Панарін визначає глобалізацію «... як процес послаблення традиційних територіальних, соціокультурних та державно-політичних бар'єрів (що раніше ізолювали народи один від одного і в той же час оберігали їх від неупорядкованого зовнішнього впливу) та становлення нової, “безпротекціоністської” системи міжнародної взаємодії й взаємозалежності».

Схожі погляди висловлює В. І. Самохвалова, яка визначає глобалізацію як гарно продуманий, цілеспрямований, з умислом запущений та вмільо здійснюваний проєкт перебудови світу в інтересах вузької групи осіб – «нової глобальної еліти», а також конкретної держави – США.

Таким чином, у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі сьогодні існують різні підходи до розуміння глобалізаційних процесів, що і приводить до наявності широкого кола визначень поняття «глобалізація». Зупинимось більш детально на основних підходах до розуміння глобалізації, що пропонується різними дослідниками.

Семантично поняття «глобалізація» пов'язане з латинським словом “globus” (куля). На основі цього іменника у французькій мові виник прикметник global, що означає «стосується всієї земної кулі», тобто повний, всеохоплюючий, всеосяжний. Терміну «глобалізація» передувало

перетворення регіональних соціально-економічних систем, що досягли високого ступеня взаємозалежності, в єдину всесвітню систему, що розвивається на базі відносно уніфікованих закономірностей... глобалізація являє собою перетворення ряду відокремлених світогосподарств у світову економіку».

На думку А. І. Уткіна, лише дві характеристики глобалізації не є спірними: її неможливо зупинити, і вона створює нові величезні простори, збагачуючи людство. А. І. Уткін підкреслює: «Глобалізація – процес, що визначається ринковими, а не державними силами, тобто збалансованістю бюджету, відкритістю інвестиціям та ринковим потокам, стабільністю валюти».

Скептики виступають з критикою теорії та практики глобалізації. Вони вбачають у глобалізації розповсюдження західного модернізму, а світову інтернаціоналізацію розглядають як супутній продукт розповсюдженого американського світопорядку, розуміючи під глобалізацією уніфікацію життя на основі єдиних ліберальних цінностей через нав'язування цінностей розвинених індустріальних країн іншим суспільствам. Глобалізація розглядається ними як вестернізація. Позначивши глобалізацію як вестернізацію, дослідники безпосередньо виходять у сферу відносин між цивілізаціями. На антиглобалістських позиціях стоять С. Хантінгтон, А. С. Панарін, С. Г. Кара-Мурза, Б. Ключніков, О. А. Арін та інші.

Яскравий ідеолог антиглобалізму А. С. Панарін визначає глобалізацію «... як процес послаблення традиційних територіальних, соціокультурних та державно-політичних бар'єрів (що раніше ізолювали народи один від одного і в той же час оберігали їх від неупорядкованого зовнішнього впливу) та становлення нової, “безпротекціоністської” системи міжнародної взаємодії й взаємозалежності».

Схожі погляди висловлює В. І. Самохвалова, яка визначає глобалізацію як гарно продуманий, цілеспрямований, з умислом запущений та вмільо здійснюваний проєкт перебудови світу в інтересах вузької групи осіб – «нової глобальної еліти», а також конкретної держави – США.

Таким чином, у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі сьогодні існують різні підходи до розуміння глобалізаційних процесів, що і приводить до наявності широкого кола визначень поняття «глобалізація». Зупинимось більш детально на основних підходах до розуміння глобалізації, що пропонується різними дослідниками.

Семантично поняття «глобалізація» пов'язане з латинським словом “globus” (куля). На основі цього іменника у французькій мові виник прикметник global, що означає «стосується всієї земної кулі», тобто повний, всеохоплюючий, всеосяжний. Терміну «глобалізація» передувало

поняття «глобалізм», яке вперше з'явилося у тлумачних словниках англійської мови у 1961 р. і почало вживатися у значенні «постінтернаціоналізм».

Коротке, але змістовне визначення цього феномену наводить російський учений М. Чешков: «Глобалізація – процес з'єднання різних компонентів людства під час його еволюції на противагу процесу диференціації людства».

У Підсумковому комюніке Кельнського саміту країн «Великої сімки» (1999) зазначено, що глобалізація – це складний процес прискорених та зрослих у масштабах потоків ідей, капіталів, техніки, товарів та послуг у всьому світі, що стало причиною кардинальних змін у всіх суспільствах.

Більш ґрунтовне і розширене визначення надає американський дослідник Т. Фрідман, у якого глобалізація – це «нестримна інтеграція ринків, націй-держав і технологій, що дозволяє індивідам, корпораціям і націям-державам досягати будь-якої точки світу швидше, далі, глибше і дешевше, ніж будь-коли раніше... Глобалізація означає поширення капіталізму вільного ринку практично на всі країни світу. Глобалізація має свій власний набір економічних правил, які базуються на відкритості, дерегуляції й приватизації національних економік з метою зміцнення їх конкурентоспроможності і більшої привабливості для іноземного капіталу».

Професор С. В. Мочерний дає таке визначення: «Глобалізація – процес діалектичної взаємодії національних та глобальних суспільних процесів, за якого відбувається поступове обмеження національних особливостей суспільних відносин (і відповідних якостей людини) та їх поступове підпорядкування системі глобальних відносин, а також законів та закономірностей такої взаємодії, цілісність якої забезпечується наднаціональними структурами».

Сучасні економічні словники наводять таке визначення цієї категорії: «Глобалізація – категорія, яка відображає об'єктивний, закономірний процес розвитку країн світу у вирішенні спільними зусиллями нагальних проблем майже в усіх галузях суспільного життя, а саме: торгівлі, інвестицій, виробництві, послугах, фінансів, ринку робочої сили, голоду, медицині, ліквідації міжнародного тероризму, техногенних катастроф, катаклізмів та ін.». Визначення широке, але воно дає можливість зрозуміти, що глобалізація – процес багаторівневий, багатовимірний, складний та суперечливий, який відіграє системоутворюючу роль у формуванні загальнопланетарної системи (рис. 2.1).

поняття «глобалізм», яке вперше з'явилося у тлумачних словниках англійської мови у 1961 р. і почало вживатися у значенні «постінтернаціоналізм».

Коротке, але змістовне визначення цього феномену наводить російський учений М. Чешков: «Глобалізація – процес з'єднання різних компонентів людства під час його еволюції на противагу процесу диференціації людства».

У Підсумковому комюніке Кельнського саміту країн «Великої сімки» (1999) зазначено, що глобалізація – це складний процес прискорених та зрослих у масштабах потоків ідей, капіталів, техніки, товарів та послуг у всьому світі, що стало причиною кардинальних змін у всіх суспільствах.

Більш ґрунтовне і розширене визначення надає американський дослідник Т. Фрідман, у якого глобалізація – це «нестримна інтеграція ринків, націй-держав і технологій, що дозволяє індивідам, корпораціям і націям-державам досягати будь-якої точки світу швидше, далі, глибше і дешевше, ніж будь-коли раніше... Глобалізація означає поширення капіталізму вільного ринку практично на всі країни світу. Глобалізація має свій власний набір економічних правил, які базуються на відкритості, дерегуляції й приватизації національних економік з метою зміцнення їх конкурентоспроможності і більшої привабливості для іноземного капіталу».

Професор С. В. Мочерний дає таке визначення: «Глобалізація – процес діалектичної взаємодії національних та глобальних суспільних процесів, за якого відбувається поступове обмеження національних особливостей суспільних відносин (і відповідних якостей людини) та їх поступове підпорядкування системі глобальних відносин, а також законів та закономірностей такої взаємодії, цілісність якої забезпечується наднаціональними структурами».

Сучасні економічні словники наводять таке визначення цієї категорії: «Глобалізація – категорія, яка відображає об'єктивний, закономірний процес розвитку країн світу у вирішенні спільними зусиллями нагальних проблем майже в усіх галузях суспільного життя, а саме: торгівлі, інвестицій, виробництві, послугах, фінансів, ринку робочої сили, голоду, медицині, ліквідації міжнародного тероризму, техногенних катастроф, катаклізмів та ін.». Визначення широке, але воно дає можливість зрозуміти, що глобалізація – процес багаторівневий, багатовимірний, складний та суперечливий, який відіграє системоутворюючу роль у формуванні загальнопланетарної системи (рис. 2.1).

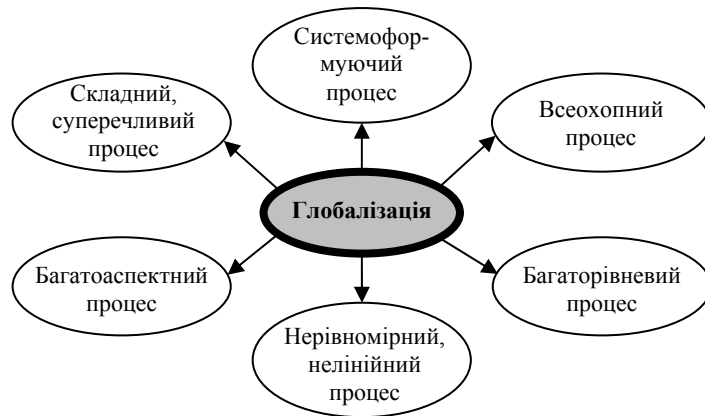


Рис. 2.1. Ознаки глобалізації

На сьогодні світове господарство знаходиться у своєрідній «точці біфуркації» і його подальший розвиток пов'язаний з формуванням якісно нової гомеостатичної системи взаємопов'язаних саморегульованих та динамічних процесів, що відбуваються у планетарному масштабі.

Через свою суперечливість та багатовимірність глобалізація дуже важко піддається аналізу та чіткій характеристиці. Зокрема, Дж. Тобін розглядає її як суто технологічний процес, пов'язаний із широким поширенням високих технологій в електроніці, обчислювальній техніці та комунікаціях. Спеціалісти з МВФ розглядають глобалізацію як економічний процес, пов'язаний зі збільшенням обсягів міжнародних трансакцій товарів, послуг і фінансів, а також інтернаціоналізацією капіталів. На думку П. Бурдьє, глобалізація є продуктом не економіки чи технології, а політики, яка формується СОТ і ТНК. Всі дослідники мають рацію, адже глобалізація – складний та багатовимірний процес, у межах якого виділяють техносферну, економічну, геополітичну, соціокультурну та інші складові (рис. 2.2).

Одним із домінуючих елементів загального процесу глобалізації є економічна глобалізація. Вона являє собою процес діалектичної взаємодії національних та глобальних економічних відносин, за якої відбувається поступове обмеження наднаціональних рис людини економічної і відповідних економічних відносин та їх поступове підкорення системі глобальних економічних відносин, що керується відповідними законами й закономірностями і здійснюється під егідою національних економічних структур.

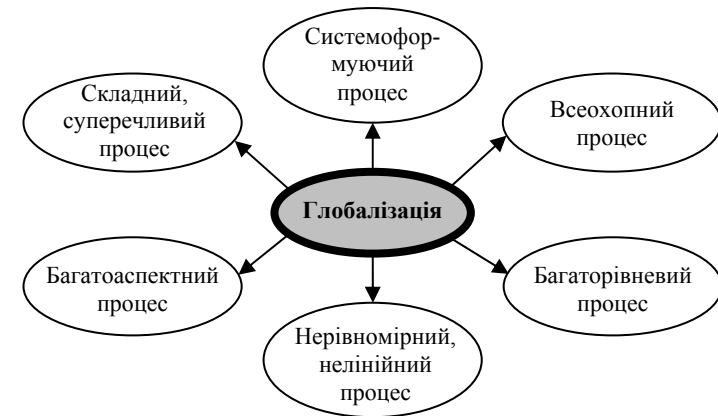


Рис. 2.1. Ознаки глобалізації

На сьогодні світове господарство знаходиться у своєрідній «точці біфуркації» і його подальший розвиток пов'язаний з формуванням якісно нової гомеостатичної системи взаємопов'язаних саморегульованих та динамічних процесів, що відбуваються у планетарному масштабі.

Через свою суперечливість та багатовимірність глобалізація дуже важко піддається аналізу та чіткій характеристиці. Зокрема, Дж. Тобін розглядає її як суто технологічний процес, пов'язаний із широким поширенням високих технологій в електроніці, обчислювальній техніці та комунікаціях. Спеціалісти з МВФ розглядають глобалізацію як економічний процес, пов'язаний зі збільшенням обсягів міжнародних трансакцій товарів, послуг і фінансів, а також інтернаціоналізацією капіталів. На думку П. Бурдьє, глобалізація є продуктом не економіки чи технології, а політики, яка формується СОТ і ТНК. Всі дослідники мають рацію, адже глобалізація – складний та багатовимірний процес, у межах якого виділяють техносферну, економічну, геополітичну, соціокультурну та інші складові (рис. 2.2).

Одним із домінуючих елементів загального процесу глобалізації є економічна глобалізація. Вона являє собою процес діалектичної взаємодії національних та глобальних економічних відносин, за якої відбувається поступове обмеження наднаціональних рис людини економічної і відповідних економічних відносин та їх поступове підкорення системі глобальних економічних відносин, що керується відповідними законами й закономірностями і здійснюється під егідою національних економічних структур.

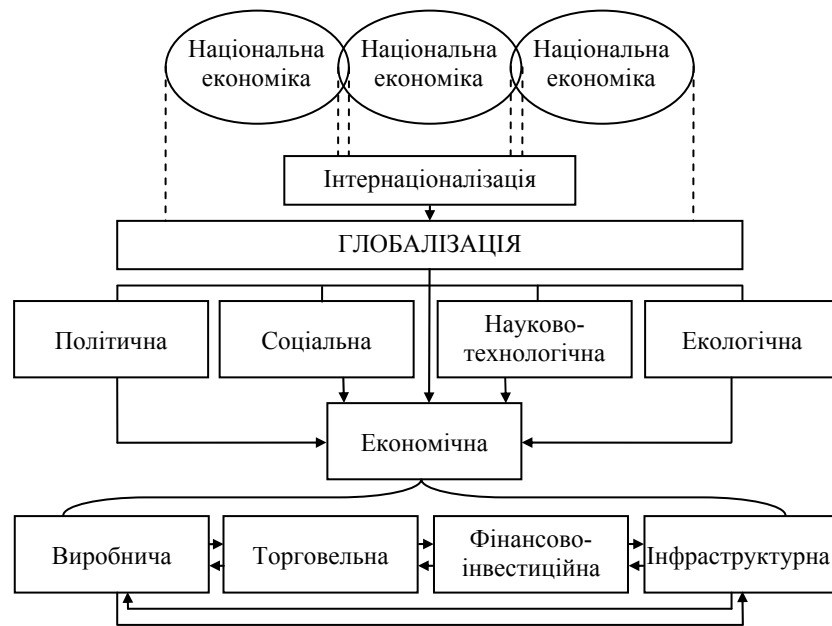


Рис. 2.2. Структуризація глобалізаційного процесу

Джерело: [18].

Найважливішим законом розвитку економічної глобалізації є закон нерівномірності економічного розвитку, дія якого за межами окремих національних країн виявляється у: нерівномірності розвитку високо- та слаборозвинених країн; нерівномірному і навіть стрибкоподібному розвитку невеликої групи країн серед слаборозвинених держав, з одного боку, та більшістю слаборозвинених країн – з іншого; нерівномірності розвитку між передовими країнами; нерівномірному характері розвитку окремих інтеграційних об'єднань та ін.

При всій різноманітності такого бачення як **основні характеристики**, виокремлення яких слугує ключем до розуміння сутності глобалізації, виділяють такі:

– становлення загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальної інформаційної інфраструктури, мережових інформаційних технологій, світової комунікаційної системи та технологічних макросистем у сфері виробництва, транспорту й зв'язку;

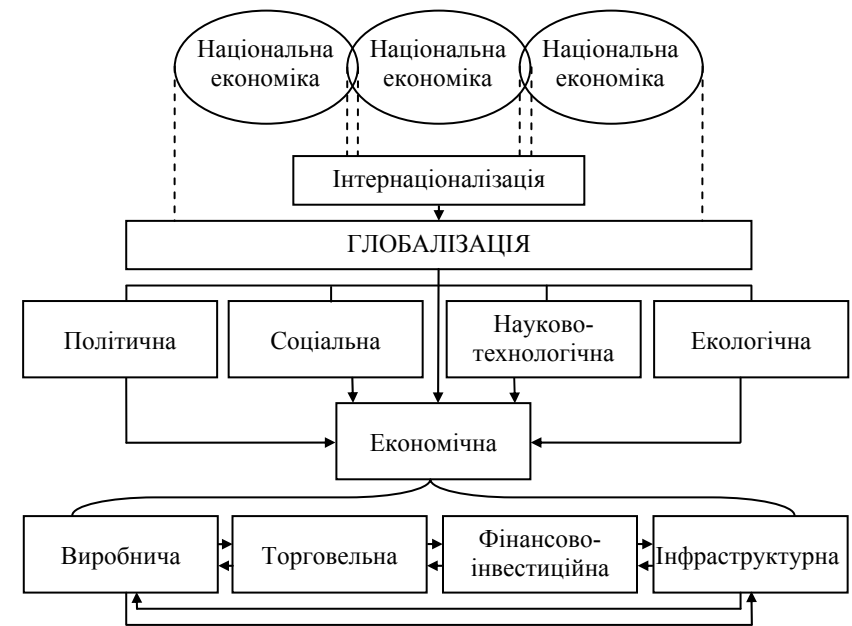


Рис. 2.2. Структуризація глобалізаційного процесу

Джерело: [18].

Найважливішим законом розвитку економічної глобалізації є закон нерівномірності економічного розвитку, дія якого за межами окремих національних країн виявляється у: нерівномірності розвитку високо- та слаборозвинених країн; нерівномірному і навіть стрибкоподібному розвитку невеликої групи країн серед слаборозвинених держав, з одного боку, та більшістю слаборозвинених країн – з іншого; нерівномірності розвитку між передовими країнами; нерівномірному характері розвитку окремих інтеграційних об'єднань та ін.

При всій різноманітності такого бачення як **основні характеристики**, виокремлення яких слугує ключем до розуміння сутності глобалізації, виділяють такі:

– становлення загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальної інформаційної інфраструктури, мережових інформаційних технологій, світової комунікаційної системи та технологічних макросистем у сфері виробництва, транспорту й зв'язку;

– взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;

– інтернаціоналізація світової економіки під впливом поглиблення міжнародного поділу праці;

– фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність і взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу. Завдяки розвитку електронних технологій та новітніх засобів зв'язку світова фінансова система перетворилась на постійну глобальну мережу, в межах якої так звані «мегабайтні гроші» (у формі сигналів на моніторі) швидко переміщуються в будь-яку точку світу, проходячи крізь кіберпростір та багаторазово змінюючи напрямок свого руху. Характерною ознакою глобалізації є фінансова революція, пов'язана з еквітизацією світової економіки (від англ. equities – звичайні акції) на базі розширення глобальної фондової капіталізації;

– послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;

– розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;

– вихід на арену світового господарства замість національних монополій транснаціональних корпорацій, які демонструють вищий рівень концентрації виробництва (із середини 80-х років до початку XXI сторіччя кількість ТНК зросла з 7 тис. до 40 тис., при цьому 500 ТНК контролюють 70 % світової торгівлі, а 400 корпорацій – половину всіх прямих іноземних капіталовкладень);

– посилення у вивозі капіталу ролі міжнародного спекулятивного капіталу (депозити, акції, цінні папери, трансферти, облігації, валюта, інвестиції), а також започаткуванням вивозу виробництва;

– виникнення нових глобальних економічних суб'єктів (транснаціональних корпорацій, регіональних об'єднань, міжнародних організацій, міст-мегаполісів, недержавних організацій, суспільних рухів, світових фінансових центрів, інтеграційних угруповань, союзів видатних осіб) та нових форм ринкової поведінки (глобальних стратегій, нових методів конкурентної боротьби, глобальних мереж, об'єднань, поглинань, стратегічних альянсів);

– тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування під впливом обміну товарами, робочою силою, капіталом, культурними цінностями.

Основними соціально-економічними *передумовами глобалізації* є:

– подальша інтернаціоналізація економіки, посилення її транснаціоналізації та формування маневрових інтернаціональних відтворюваль-

– взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;

– інтернаціоналізація світової економіки під впливом поглиблення міжнародного поділу праці;

– фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність і взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу. Завдяки розвитку електронних технологій та новітніх засобів зв'язку світова фінансова система перетворилась на постійну глобальну мережу, в межах якої так звані «мегабайтні гроші» (у формі сигналів на моніторі) швидко переміщуються в будь-яку точку світу, проходячи крізь кіберпростір та багаторазово змінюючи напрямок свого руху. Характерною ознакою глобалізації є фінансова революція, пов'язана з еквітизацією світової економіки (від англ. equities – звичайні акції) на базі розширення глобальної фондової капіталізації;

– послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;

– розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;

– вихід на арену світового господарства замість національних монополій транснаціональних корпорацій, які демонструють вищий рівень концентрації виробництва (із середини 80-х років до початку XXI сторіччя кількість ТНК зросла з 7 тис. до 40 тис., при цьому 500 ТНК контролюють 70 % світової торгівлі, а 400 корпорацій – половину всіх прямих іноземних капіталовкладень);

– посилення у вивозі капіталу ролі міжнародного спекулятивного капіталу (депозити, акції, цінні папери, трансферти, облігації, валюта, інвестиції), а також започаткуванням вивозу виробництва;

– виникнення нових глобальних економічних суб'єктів (транснаціональних корпорацій, регіональних об'єднань, міжнародних організацій, міст-мегаполісів, недержавних організацій, суспільних рухів, світових фінансових центрів, інтеграційних угруповань, союзів видатних осіб) та нових форм ринкової поведінки (глобальних стратегій, нових методів конкурентної боротьби, глобальних мереж, об'єднань, поглинань, стратегічних альянсів);

– тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування під впливом обміну товарами, робочою силою, капіталом, культурними цінностями.

Основними соціально-економічними *передумовами глобалізації* є:

– подальша інтернаціоналізація економіки, посилення її транснаціоналізації та формування маневрових інтернаціональних відтворюваль-

них ядер, що перетворюють окремі країни у країни-системи, здатні контролювати величезні господарські території;

- формування міжкласового (міжкорпоративного) поділу праці у глобальному масштабі та становлення нового гео економічного простору, що контролюється транснаціональним капіталом;

- деконцентрація виробництва, пов'язана зі зменшенням питомої ваги стандартизованих масових товарів і зростанням обсягів індивідуального, гнучкого, диверсифікованого виробництва, заснованого на новітніх технологічних укладах;

- крах командно-адміністративної системи, утвердження ринкової системи господарювання у світовому масштабі на основі використання уніфікованих механізмів функціонування та розвитку;

- лібералізація торгівлі економічними благами, інтелектуальною власністю, прийняття єдиних правил у сфері регулювання банківських і фінансових операцій, стандартизації та сертифікації продукції тощо.

Вивчення проблем глобалізації показує, що вона має певні переваги: полегшується господарська взаємодія між державами, відбувається зростання продуктивності праці в результаті поглиблення спеціалізації у світовому масштабі, створюються умови для безперешкодного доступу країн до передових досягнень людства в економічній та науковій сферах, нівелювання рівнів розвитку різних регіонів, об'єднуються зусилля людства у вирішенні глобальних проблем і т. ін. Водночас для багатьох країн глобалізація створює чимало труднощів і ризиків, серед яких можна виділити (рис. 2.3):

- прискорене зростання взаємозалежності країн робить вразливими національні економіки, оскільки порушення у функціонуванні економіки якогось великого учасника світового господарства спричиняє міжнародні наслідки, у тому числі поширення кризових явищ на інші країни (одним із прикладів може бути «азіатська» валютно-фінансова криза 1997–1998 рр., що зачепила значну кількість країн);

- поглиблення нерівномірності економічного розвитку між країнами. Найбільшу вигоду від глобалізації отримують країни з високим рівнем доходів та розвинутими фінансовими системами, решта країн витрачає свої ресурси на те, щоб наздогнати прогресуючі країни або нейтралізувати негативні екстерналії глобалізації. Нерівне «співвідношення сил» нерідко змушує приймати правила гри сильніших учасників господарського обміну;

- надлишковість інформації. Надмірний обсяг інформації, швидкість її одержання і відновлення призводять до того, що людина не в змозі сприймати, відбирати, переробляти і реалізовувати її. Більше двох тре-

них ядер, що перетворюють окремі країни у країни-системи, здатні контролювати величезні господарські території;

- формування міжкласового (міжкорпоративного) поділу праці у глобальному масштабі та становлення нового гео економічного простору, що контролюється транснаціональним капіталом;

- деконцентрація виробництва, пов'язана зі зменшенням питомої ваги стандартизованих масових товарів і зростанням обсягів індивідуального, гнучкого, диверсифікованого виробництва, заснованого на новітніх технологічних укладах;

- крах командно-адміністративної системи, утвердження ринкової системи господарювання у світовому масштабі на основі використання уніфікованих механізмів функціонування та розвитку;

- лібералізація торгівлі економічними благами, інтелектуальною власністю, прийняття єдиних правил у сфері регулювання банківських і фінансових операцій, стандартизації та сертифікації продукції тощо.

Вивчення проблем глобалізації показує, що вона має певні переваги: полегшується господарська взаємодія між державами, відбувається зростання продуктивності праці в результаті поглиблення спеціалізації у світовому масштабі, створюються умови для безперешкодного доступу країн до передових досягнень людства в економічній та науковій сферах, нівелювання рівнів розвитку різних регіонів, об'єднуються зусилля людства у вирішенні глобальних проблем і т. ін. Водночас для багатьох країн глобалізація створює чимало труднощів і ризиків, серед яких можна виділити (рис. 2.3):

- прискорене зростання взаємозалежності країн робить вразливими національні економіки, оскільки порушення у функціонуванні економіки якогось великого учасника світового господарства спричиняє міжнародні наслідки, у тому числі поширення кризових явищ на інші країни (одним із прикладів може бути «азіатська» валютно-фінансова криза 1997–1998 рр., що зачепила значну кількість країн);

- поглиблення нерівномірності економічного розвитку між країнами. Найбільшу вигоду від глобалізації отримують країни з високим рівнем доходів та розвинутими фінансовими системами, решта країн витрачає свої ресурси на те, щоб наздогнати прогресуючі країни або нейтралізувати негативні екстерналії глобалізації. Нерівне «співвідношення сил» нерідко змушує приймати правила гри сильніших учасників господарського обміну;

- надлишковість інформації. Надмірний обсяг інформації, швидкість її одержання і відновлення призводять до того, що людина не в змозі сприймати, відбирати, переробляти і реалізовувати її. Більше двох тре-

тин компаній у світі страждають від надлишку інформації, тільки менше однієї третини можуть сприймати цю інформацію і реалізовувати її;

– нерівномірність розвитку у галузевому розрізі. Найбільші вигоди від глобалізації одержала фінансова сфера, оскільки з'явилися можливості величезного, миттєвого, а головне – неконтрольованого переливу фінансів з однієї країни в іншу. В решті галузей вигоди від глобалізації значно менші, що поглиблює диференціацію розвитку;

– ускладнення проведення внутрішньої макроекономічної політики окремо взятої держави та зростання невизначеності її результатів через необхідність врахування надмірної кількості зовнішніх факторів розвитку;

– наявність стабільних екологічних та інших наслідків господарювання людини на планеті: небезпека відчутно близького вичерпання невідновлюваних природних ресурсів, вичерпання екологічної бази, що не прогнозується за наслідками.

Для окремої компанії глобалізація визначається тим, наскільки компанія розширила географію надходження своїх доходів і в яких масштабах та пропорціях розподілила свої активи у різних країнах, а також тим, наскільки вона залучена до експорту капіталу, товарів і ноу-хау через структури, що їй належать.

На рівні галузі глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в цій країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

Глобалізація є складною ієрархічною системою, яка набуває різного значення залежно від того, чи йдеться про окрему компанію, галузь, країну, чи про світове господарство (рис. 2.4).

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни однаковою мірою інтегровані до неї. Існують декілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, серед яких: співвідношення зовнішньоторговельного обороту і ВВП; прями іноземні інвестиції, які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції; потік платежів роялті у країну та з країни, що пов'язані з переданням технології.

тин компаній у світі страждають від надлишку інформації, тільки менше однієї третини можуть сприймати цю інформацію і реалізовувати її;

– нерівномірність розвитку у галузевому розрізі. Найбільші вигоди від глобалізації одержала фінансова сфера, оскільки з'явилися можливості величезного, миттєвого, а головне – неконтрольованого переливу фінансів з однієї країни в іншу. В решті галузей вигоди від глобалізації значно менші, що поглиблює диференціацію розвитку;

– ускладнення проведення внутрішньої макроекономічної політики окремо взятої держави та зростання невизначеності її результатів через необхідність врахування надмірної кількості зовнішніх факторів розвитку;

– наявність стабільних екологічних та інших наслідків господарювання людини на планеті: небезпека відчутно близького вичерпання невідновлюваних природних ресурсів, вичерпання екологічної бази, що не прогнозується за наслідками.

Для окремої компанії глобалізація визначається тим, наскільки компанія розширила географію надходження своїх доходів і в яких масштабах та пропорціях розподілила свої активи у різних країнах, а також тим, наскільки вона залучена до експорту капіталу, товарів і ноу-хау через структури, що їй належать.

На рівні галузі глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в цій країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

Глобалізація є складною ієрархічною системою, яка набуває різного значення залежно від того, чи йдеться про окрему компанію, галузь, країну, чи про світове господарство (рис. 2.4).

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни однаковою мірою інтегровані до неї. Існують декілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, серед яких: співвідношення зовнішньоторговельного обороту і ВВП; прями іноземні інвестиції, які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції; потік платежів роялті у країну та з країни, що пов'язані з переданням технології.

Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, які зростають та відбиваються на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау.

Сьогодні все більшої критики зазнає *неоліберальна модель глобалізації*, заснована на ортодоксальному ринковому фундаменталізмі та закріплена пріоритетом політичних важелів, що проявилися у створенні різних політичних союзів. Як зазначають дослідники, «важливо розмежовувати об'єктивні процеси глобалізації світогосподарського розвитку та конкретні соціально-економічні форми реалізації цього складного та суперечливого процесу, а також усвідомлювати, що домінуюча в сучасному світі неоліберальна модель глобалізації, є лише однією із можливих альтернатив багатовекторного процесу глобальної трансформації світової економіки».

Оскільки неоліберальна модель глобалізації має значні негативні наслідки, то в сучасних умовах глобальна трансформація світового господарства привела людство до своєрідної «точки біфуркації», проходження якої повинно вивести цивілізаційну еволюцію на якісно новий рівень. Розуміння складної будови сучасного світу та довгострокових стратегічних інтересів людства, пов'язаних з відродженням провідної ролі соціокультурних факторів світогосподарського розвитку, сприяло обґрунтуванню концепції «синергетичної», «моральної», «соціально-ринкової» глобалізації, «глобалізації з людським обличчям», за якої пріоритетними стають інтереси основної маси населення планети: як теперішніх, так і майбутніх поколінь (рис. 2.5).

Глобалізацію синергетичного типу можна представити у вигляді багатополярного світу з різними регіональними лідерами. Багатополярний світ відповідає таким найважливішим принципам синергетики, як взаємодія і діалог як універсальна форма економічних відносин. Виникає складна система світової економіки, що включає національні ринки у вигляді самостійних компонентів. Відбувається трансформація раціональності простого конкурентного ринку в системну раціональність складної ієрархічної моделі глобальної ринкової макроекономіки, що ґрунтується на системоутворюючій функції фінансового капіталу.

Отже, йдеться про перетворення глобалізації зі стихійного в інституціонально оформлений та свідомо спрямований процес. У новому столітті. Виклик глобалізації полягає не в тому, щоб зупинити розширення глобальних ринків, а в пошуку нових правил й інститутів для найбільш ефективного управління на місцевому, регіональному та глобальному рівнях для збереження переваги глобальних ринків і одночасного створення необхідного простору, в якому людські, суспільні та природні ресурси працювали б не тільки на прибуток, а й на людей.

Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, які зростають та відбиваються на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау.

Сьогодні все більшої критики зазнає *неоліберальна модель глобалізації*, заснована на ортодоксальному ринковому фундаменталізмі та закріплена пріоритетом політичних важелів, що проявилися у створенні різних політичних союзів. Як зазначають дослідники, «важливо розмежовувати об'єктивні процеси глобалізації світогосподарського розвитку та конкретні соціально-економічні форми реалізації цього складного та суперечливого процесу, а також усвідомлювати, що домінуюча в сучасному світі неоліберальна модель глобалізації, є лише однією із можливих альтернатив багатовекторного процесу глобальної трансформації світової економіки».

Оскільки неоліберальна модель глобалізації має значні негативні наслідки, то в сучасних умовах глобальна трансформація світового господарства привела людство до своєрідної «точки біфуркації», проходження якої повинно вивести цивілізаційну еволюцію на якісно новий рівень. Розуміння складної будови сучасного світу та довгострокових стратегічних інтересів людства, пов'язаних з відродженням провідної ролі соціокультурних факторів світогосподарського розвитку, сприяло обґрунтуванню концепції «синергетичної», «моральної», «соціально-ринкової» глобалізації, «глобалізації з людським обличчям», за якої пріоритетними стають інтереси основної маси населення планети: як теперішніх, так і майбутніх поколінь (рис. 2.5).

Глобалізацію синергетичного типу можна представити у вигляді багатополярного світу з різними регіональними лідерами. Багатополярний світ відповідає таким найважливішим принципам синергетики, як взаємодія і діалог як універсальна форма економічних відносин. Виникає складна система світової економіки, що включає національні ринки у вигляді самостійних компонентів. Відбувається трансформація раціональності простого конкурентного ринку в системну раціональність складної ієрархічної моделі глобальної ринкової макроекономіки, що ґрунтується на системоутворюючій функції фінансового капіталу.

Отже, йдеться про перетворення глобалізації зі стихійного в інституціонально оформлений та свідомо спрямований процес. У новому столітті. Виклик глобалізації полягає не в тому, щоб зупинити розширення глобальних ринків, а в пошуку нових правил й інститутів для найбільш ефективного управління на місцевому, регіональному та глобальному рівнях для збереження переваги глобальних ринків і одночасного створення необхідного простору, в якому людські, суспільні та природні ресурси працювали б не тільки на прибуток, а й на людей.

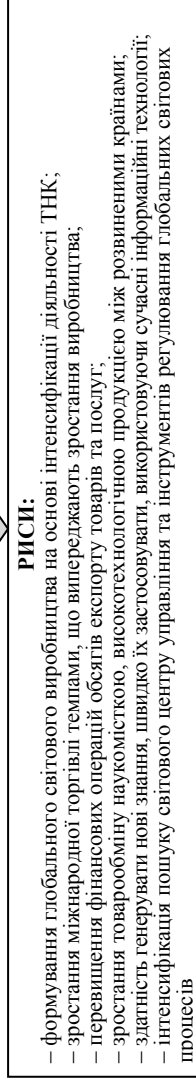
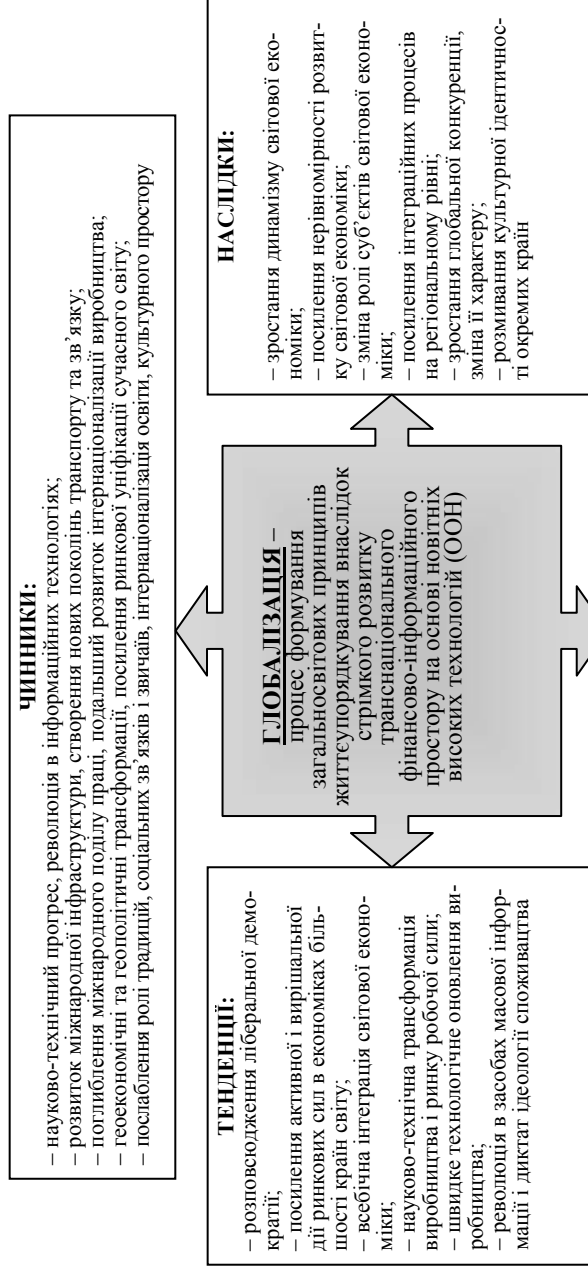


Рис. 2.3. Сутність, чинники, риси, тенденції та наслідки глобалізації; Джерело: [26].

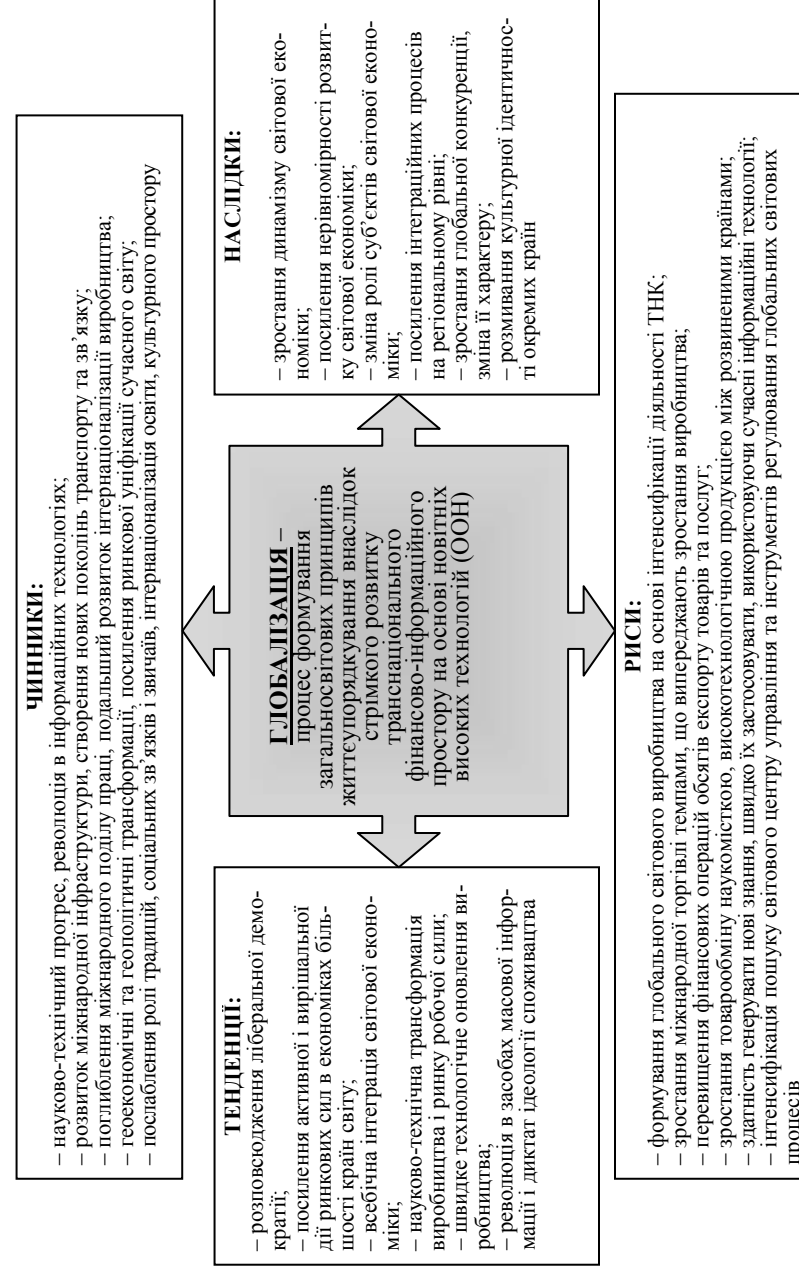


Рис. 2.3. Сутність, чинники, риси, тенденції та наслідки глобалізації; Джерело: [26].

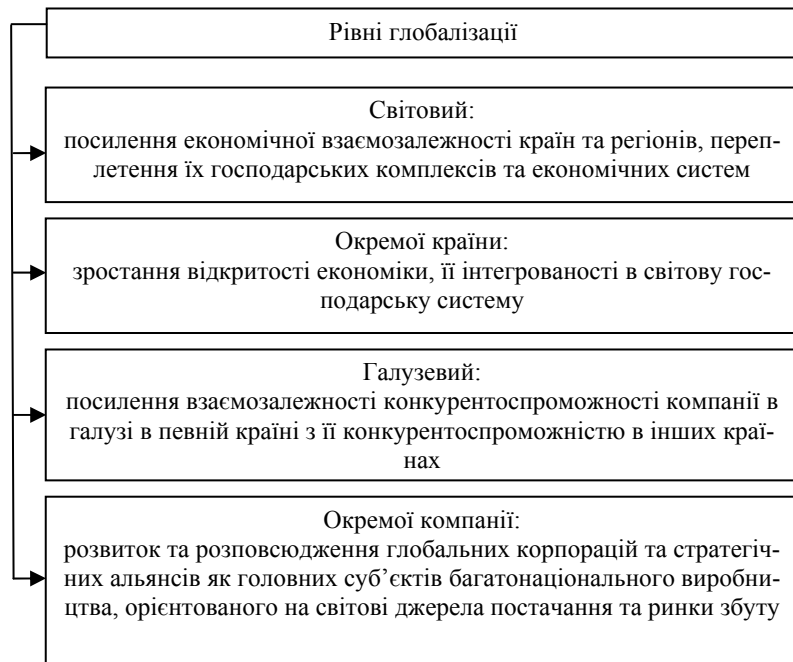


Рис. 2.4. Рівні глобалізації

У 2007 році до рейтингу було включено 72 країни світу, на території яких проживає близько 90 % населення планети й економіки яких охоплюють понад 90 % світового потенціалу. Україна посіла 43-є місце, погіршивши свій результат порівняно з 2006 роком на чотири позиції. У 2011 році Україна посіла 44-е місце.

Широкого розповсюдження набула також методика розрахунку інтегрального індексу глобалізації (KOF). Індекс був розроблений в 2002 році при Швейцарському економічному інституті (Swiss Economic Institute) і Федеральним швейцарським технологічним інститутом (Swiss Federal Institute of Technology). Керівник проекту – Аксель Дреєр (Axel Dreher) професор економіки університету Рупхерт-Карлса, Німеччина (Ruprecht-Karls-University Heidelberg, Germany). За допомогою цього індексу глобалізації здійснюється комплексне оцінювання включення країни до процесу глобалізації. Індеси глобалізації дозволяють оцінити масштаб інтеграції будь-якої країни у світовий простір і виконати порівняння різних країн за цим показником.

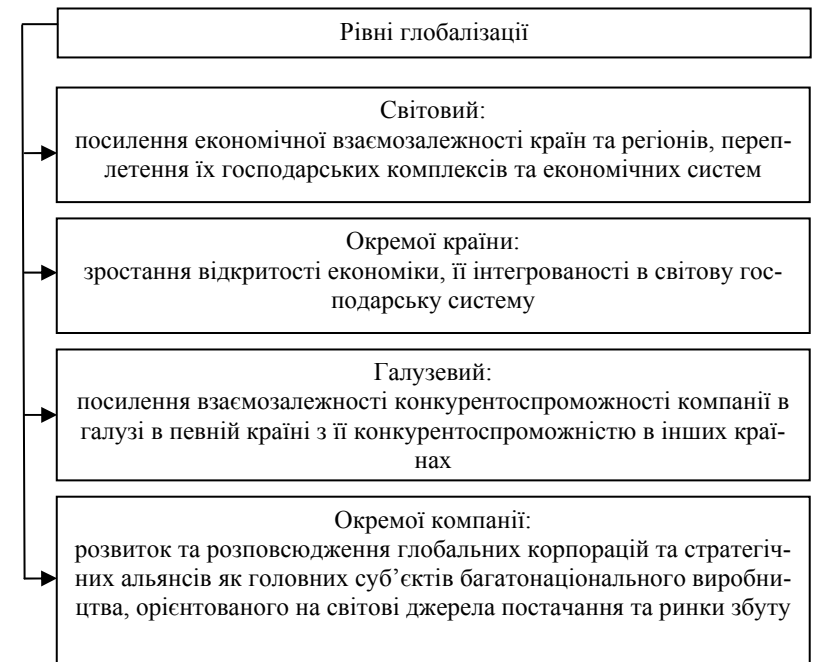


Рис. 2.4. Рівні глобалізації

У 2007 році до рейтингу було включено 72 країни світу, на території яких проживає близько 90 % населення планети й економіки яких охоплюють понад 90 % світового потенціалу. Україна посіла 43-є місце, погіршивши свій результат порівняно з 2006 роком на чотири позиції. У 2011 році Україна посіла 44-е місце.

Широкого розповсюдження набула також методика розрахунку інтегрального індексу глобалізації (KOF). Індекс був розроблений в 2002 році при Швейцарському економічному інституті (Swiss Economic Institute) і Федеральним швейцарським технологічним інститутом (Swiss Federal Institute of Technology). Керівник проекту – Аксель Дреєр (Axel Dreher) професор економіки університету Рупхерт-Карлса, Німеччина (Ruprecht-Karls-University Heidelberg, Germany). За допомогою цього індексу глобалізації здійснюється комплексне оцінювання включення країни до процесу глобалізації. Індеси глобалізації дозволяють оцінити масштаб інтеграції будь-якої країни у світовий простір і виконати порівняння різних країн за цим показником.



Рис. 2.5. Моделі глобалізації



Рис. 2.5. Моделі глобалізації

Кількісний вимір масштабів глобалізації здійснюється на основі *індексу рівня глобалізації країн світу* (Globalization Index), розробленого журналом Foreign Policy разом з консалтинговою компанією А. Т. Kearney. Він щорічно визначає ступень економічної інтеграції країни до світового простору на основі 14 показників економічної, політичної, технологічної та соціальної інтеграції.

Ці показники згруповані у чотири основні блоки:

- економічна інтеграція (обсяги міжнародної торгівлі, прямих іноземних інвестицій, портфельні інвестиції, дохід від інвестицій);
- персональні міжнародні контакти (дані про міжнародні поїздки та туризм, кількість міжнародних телефонних переговорів, поштових відправлень);
- розвиток глобальних технологій (кількість інтернет-провайдерів, користувачів Інтернету тощо);
- участь у глобальних політичних процесах (кількість міжнародних організацій і місій ООН, в яких країна бере участь, кількість іноземних дипломатичних представництв тощо).

Керівники проекту визначають глобалізацію як процес, що руйнує національні кордони, інтегрує національні економіки, культури, технології та управління. Цей процес також виробляє складні відносини взаємозалежності та взаємозв'язку, опосередковані через різні потоки, що охоплюють людей, капітал, ідеї тощо. У зв'язку з цим індекс включає в себе змінні, що вимірюють (оцінюють) економічні, соціальні та політичні аспекти глобалізації.

1. Економічний вимір глобалізації відображає постійно зростаючий взаємозв'язок між потребами людей, з одного боку, та можливостями виробництва і розповсюдження товарів та послуг, за допомогою міжнародної торгівлі, надходження іноземних інвестицій та розвитку процесів транснаціоналізації – з іншого. Економічний вимір глобалізації будь-якої країни є прямо пропорційним до її політичної стабільності, рівня розвитку законодавчої системи. Цей вимір є дуже чутливим до рівня довіри інвесторів.

2. Соціальний вимір глобалізації є фактором, що відображає міру інтегрованості пересічної людини, її родини, її життя та праці в міжнародні суспільні інститути.

3. Політичний вимір глобалізації відображає політичну вагу і вплив будь-якої країни на світові процеси і зміни та дозволяє оцінити масштаби розширення її участі в цих процесах і змінах.

Індекс рівня глобалізації обраховується як сума зазначених складових з ваговими коефіцієнтами 36, 39 і 25 % відповідно. Всі країни, що

Кількісний вимір масштабів глобалізації здійснюється на основі *індексу рівня глобалізації країн світу* (Globalization Index), розробленого журналом Foreign Policy разом з консалтинговою компанією А. Т. Kearney. Він щорічно визначає ступень економічної інтеграції країни до світового простору на основі 14 показників економічної, політичної, технологічної та соціальної інтеграції.

Ці показники згруповані у чотири основні блоки:

- економічна інтеграція (обсяги міжнародної торгівлі, прямих іноземних інвестицій, портфельні інвестиції, дохід від інвестицій);
- персональні міжнародні контакти (дані про міжнародні поїздки та туризм, кількість міжнародних телефонних переговорів, поштових відправлень);
- розвиток глобальних технологій (кількість інтернет-провайдерів, користувачів Інтернету тощо);
- участь у глобальних політичних процесах (кількість міжнародних організацій і місій ООН, в яких країна бере участь, кількість іноземних дипломатичних представництв тощо).

Керівники проекту визначають глобалізацію як процес, що руйнує національні кордони, інтегрує національні економіки, культури, технології та управління. Цей процес також виробляє складні відносини взаємозалежності та взаємозв'язку, опосередковані через різні потоки, що охоплюють людей, капітал, ідеї тощо. У зв'язку з цим індекс включає в себе змінні, що вимірюють (оцінюють) економічні, соціальні та політичні аспекти глобалізації.

1. Економічний вимір глобалізації відображає постійно зростаючий взаємозв'язок між потребами людей, з одного боку, та можливостями виробництва і розповсюдження товарів та послуг, за допомогою міжнародної торгівлі, надходження іноземних інвестицій та розвитку процесів транснаціоналізації – з іншого. Економічний вимір глобалізації будь-якої країни є прямо пропорційним до її політичної стабільності, рівня розвитку законодавчої системи. Цей вимір є дуже чутливим до рівня довіри інвесторів.

2. Соціальний вимір глобалізації є фактором, що відображає міру інтегрованості пересічної людини, її родини, її життя та праці в міжнародні суспільні інститути.

3. Політичний вимір глобалізації відображає політичну вагу і вплив будь-якої країни на світові процеси і зміни та дозволяє оцінити масштаби розширення її участі в цих процесах і змінах.

Індекс рівня глобалізації обраховується як сума зазначених складових з ваговими коефіцієнтами 36, 39 і 25 % відповідно. Всі країни, що

досліджуються в межах індексу, оцінюються за 24 показниками, об'єднаними в три основні групи глобальної інтеграції.

До індексу глобалізації (KOF) включаються такі субіндекси та змінні:

А. Економічна глобалізація:

1) реальні потоки: торгівля (відсоток від ВВП); іноземні прямі інвестиції, потоки (відсоток від ВВП); іноземні прямі інвестиції, акції (відсоток від ВВП); портфельні інвестиції (відсоток від ВВП);

2) обмеження: бар'єри на імпорт; середній рівень тарифів; податки на міжнародну торгівлю (відсоток від поточних доходів); обмеження на рахунки (Capital Account Restrictions).

В. Соціальна глобалізація:

1) дані про персональні контакти; телефонний трафік; перекази коштів (відсоток від ВВП); міжнародний туризм; іноземне населення (відсоток від загальної чисельності населення); міжнародні листи (на душу населення);

2) дані про інформаційні потоки: користувачі Інтернету (на 1000 чоловік); телебачення (на 1000 чоловік); торгівля газетами з новинами (відсоток від ВВП);

3) дані про культурну інтеграцію: кількість Макдональдсів (на душу населення); кількість магазинів ІКЕА (на душу населення); торгівля книгами (відсоток від ВВП);

С. Політична глобалізація: посольства у країні; членство в міжнародних організаціях; участь у місіях Ради безпеки ООН; міжнародні договори.

У 2007 році до рейтингу було включено 122 країни світу. Індекс глобалізації для України становив 61,83, виходячи зі 100 максимально можливих балів. Із цим результатом наша країна опинилася на 50-й позиції в рейтингу. Результати України в розрізі показників: економічна глобалізація – 55,20 (75-е місце), соціальна – 57,79 (48-е місце) та політична глобалізація – 76,97 (39-е місце).

У 2011 році досліджування охоплювало 186 країн, Україна посіла 53-ю позицію рейтингу, набравши 65,72 балів зі 100 можливих. У 2013 році досліджування охоплювало 187 країн (Додаток А), хоч вимірювання проводились для більшої кількості країн, однак частина із них не була внесена до рейтингу через відсутність достовірної інформації. Україна піднялась в рейтингу до 47-ї позиції набравши 67,78 балів.

Щоб уникнути розмитості, невизначеності між різними типами країн, Світовий банк запропонував кількісний критерій, а саме – душовий показник ВВП. Крім того, використовуються інші аналітичні групування, в основі виділення яких лежать географічні фактори, експорт і рівень зовнішньої заборгованості.

досліджуються в межах індексу, оцінюються за 24 показниками, об'єднаними в три основні групи глобальної інтеграції.

До індексу глобалізації (KOF) включаються такі субіндекси та змінні:

А. Економічна глобалізація:

1) реальні потоки: торгівля (відсоток від ВВП); іноземні прямі інвестиції, потоки (відсоток від ВВП); іноземні прямі інвестиції, акції (відсоток від ВВП); портфельні інвестиції (відсоток від ВВП);

2) обмеження: бар'єри на імпорт; середній рівень тарифів; податки на міжнародну торгівлю (відсоток від поточних доходів); обмеження на рахунки (Capital Account Restrictions).

В. Соціальна глобалізація:

1) дані про персональні контакти; телефонний трафік; перекази коштів (відсоток від ВВП); міжнародний туризм; іноземне населення (відсоток від загальної чисельності населення); міжнародні листи (на душу населення);

2) дані про інформаційні потоки: користувачі Інтернету (на 1000 чоловік); телебачення (на 1000 чоловік); торгівля газетами з новинами (відсоток від ВВП);

3) дані про культурну інтеграцію: кількість Макдональдсів (на душу населення); кількість магазинів ІКЕА (на душу населення); торгівля книгами (відсоток від ВВП);

С. Політична глобалізація: посольства у країні; членство в міжнародних організаціях; участь у місіях Ради безпеки ООН; міжнародні договори.

У 2007 році до рейтингу було включено 122 країни світу. Індекс глобалізації для України становив 61,83, виходячи зі 100 максимально можливих балів. Із цим результатом наша країна опинилася на 50-й позиції в рейтингу. Результати України в розрізі показників: економічна глобалізація – 55,20 (75-е місце), соціальна – 57,79 (48-е місце) та політична глобалізація – 76,97 (39-е місце).

У 2011 році досліджування охоплювало 186 країн, Україна посіла 53-ю позицію рейтингу, набравши 65,72 балів зі 100 можливих. У 2013 році досліджування охоплювало 187 країн (Додаток А), хоч вимірювання проводились для більшої кількості країн, однак частина із них не була внесена до рейтингу через відсутність достовірної інформації. Україна піднялась в рейтингу до 47-ї позиції набравши 67,78 балів.

Щоб уникнути розмитості, невизначеності між різними типами країн, Світовий банк запропонував кількісний критерій, а саме – душовий показник ВВП. Крім того, використовуються інші аналітичні групування, в основі виділення яких лежать географічні фактори, експорт і рівень зовнішньої заборгованості.

Аналітичні групування країн за рівнем доходів, пропоновані Світовим банком (країни з низьким, середнім і високим рівнем доходу), ґрунтуються на операційних категоріях позичальників банку. Ці операційні показники були введені наприкінці 60-х років ХХ ст., і їхній зміст полягає в тому, що, оскільки найбільш бідні країни світу отримують більш вигідні умови кредитування з боку Світового банку, необхідна порівняльне оцінювання економічного потенціалу країн.

Передбачалося, що кращим індикатором економічного потенціалу країни стане показник її ВВП, але довелося погодитися з тим, що ВВП не дає повного уявлення про добробут. Тому основним критерієм класифікації країн за методикою Світового банку став показник ВВП на душу населення, що розраховується за особливою методикою Світового банку й оновлюється щороку з урахуванням інфляції.

Передумови та етапи економічної інтеграції

В умовах посилення взаємозалежності країн, зближення економік і формування спільного ринку важливого значення набувають інтеграційні процеси.

Дослідження тенденцій розвитку інтеграції вимагає наявності чіткого уявлення про систему теоретичних знань з цього питання. З метою запобігання появи необґрунтованих з наукової точки зору поглядів та неякісних, суперечливих рекомендацій щодо подальшого розвитку міжнародного менеджменту необхідний ретельний розгляд напрямів, концепцій, учень, що стосуються даної проблематики.

Існує ціла система знань про сутність, характерні риси, історичні аспекти розвитку інтеграційних процесів у світі. Визначними спеціалістами у галузі інтеграції стали Дж. Вайнер, А. Мюллер-Армак, А. Предоль, М. Алле, Дж. Мід, Ф. Герельс, Р. Ліпсей, Б. Баласса, Г. Крьомер, Р. Купер, А. Маршаль, Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Дж. Піндер, П. Уайлз, Я. Тінберген та ін. Особливістю всіх теорій інтеграції є те, що вони розвиваються на основі практики, а не навпаки.

Поняття «*інтеграція*» у перекладі з латинської “integer” буквально означає цілий; об’єднання в ціле окремих частин, отже, інтеграція веде до утворення цілісної системи. З цього погляду безвідносно до конкретного економічного процесу, можна прийняти за вдале визначення інтеграції, запропоноване німецьким дослідником Г. Павельцигом як «процесу руху й розвитку певної системи, в якому чисельність та інтенсивність взаємодій її елементів зростає, підсилюється їх взаємний зв’язок і зменшується відносна самостійність стосовно одне одного». Це визначення є найбільш близьким до системного розуміння інтеграції. При цьому основною метою, можливість досягнення якої відрізняє процес інтеграції від будь-якого іншого схожого процесу, є отримання ефекту синергізму. Синергія (synergy –

Аналітичні групування країн за рівнем доходів, пропоновані Світовим банком (країни з низьким, середнім і високим рівнем доходу), ґрунтуються на операційних категоріях позичальників банку. Ці операційні показники були введені наприкінці 60-х років ХХ ст., і їхній зміст полягає в тому, що, оскільки найбільш бідні країни світу отримують більш вигідні умови кредитування з боку Світового банку, необхідна порівняльне оцінювання економічного потенціалу країн.

Передбачалося, що кращим індикатором економічного потенціалу країни стане показник її ВВП, але довелося погодитися з тим, що ВВП не дає повного уявлення про добробут. Тому основним критерієм класифікації країн за методикою Світового банку став показник ВВП на душу населення, що розраховується за особливою методикою Світового банку й оновлюється щороку з урахуванням інфляції.

Передумови та етапи економічної інтеграції

В умовах посилення взаємозалежності країн, зближення економік і формування спільного ринку важливого значення набувають інтеграційні процеси.

Дослідження тенденцій розвитку інтеграції вимагає наявності чіткого уявлення про систему теоретичних знань з цього питання. З метою запобігання появи необґрунтованих з наукової точки зору поглядів та неякісних, суперечливих рекомендацій щодо подальшого розвитку міжнародного менеджменту необхідний ретельний розгляд напрямів, концепцій, учень, що стосуються даної проблематики.

Існує ціла система знань про сутність, характерні риси, історичні аспекти розвитку інтеграційних процесів у світі. Визначними спеціалістами у галузі інтеграції стали Дж. Вайнер, А. Мюллер-Армак, А. Предоль, М. Алле, Дж. Мід, Ф. Герельс, Р. Ліпсей, Б. Баласса, Г. Крьомер, Р. Купер, А. Маршаль, Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Дж. Піндер, П. Уайлз, Я. Тінберген та ін. Особливістю всіх теорій інтеграції є те, що вони розвиваються на основі практики, а не навпаки.

Поняття «*інтеграція*» у перекладі з латинської “integer” буквально означає цілий; об’єднання в ціле окремих частин, отже, інтеграція веде до утворення цілісної системи. З цього погляду безвідносно до конкретного економічного процесу, можна прийняти за вдале визначення інтеграції, запропоноване німецьким дослідником Г. Павельцигом як «процесу руху й розвитку певної системи, в якому чисельність та інтенсивність взаємодій її елементів зростає, підсилюється їх взаємний зв’язок і зменшується відносна самостійність стосовно одне одного». Це визначення є найбільш близьким до системного розуміння інтеграції. При цьому основною метою, можливість досягнення якої відрізняє процес інтеграції від будь-якого іншого схожого процесу, є отримання ефекту синергізму. Синергія (synergy –

співробітництво, співдружність) означає варіант реакції певної сукупності на комбіновану дію факторів, який характеризується тим, що ця дія перевищує дію, що спричиняє кожний фактор окремо.

Найбільш показовим прикладом вдалої практики інтеграції, що ставить певні питання і вимагає їх вирішення, а також викликає появу нових теоретичних розробок, є європейська інтеграція. Конкретні проблеми, що потрапляють у центр наукових досліджень, визначаються, як правило, особливостями і завданнями інтеграції на тому чи іншому історичному етапі. Різке тлумачення цих проблем приводить до виникнення протиборчих шкіл і напрямків (рис. 2.6). Характерно, що джерела практичної інтеграції були чисто європейськими, а методи її теоретичного тлумачення – переважно американськими, причому навантажені особистими політичними та ідеологічними поглядами теоретиків. Однак цей факт зовсім не зменшує цінність отриманих результатів, оскільки дає багатостороннє уявлення про такий складний процес, як інтеграція і є базою сучасних теорій.

Серйозно над проблемою інтеграції замислилися після Першої світової війни, яка продемонструвала неспроможність врегулювання життєво важливих питань державою і викликала недовіру вчених до національного суверенітету. Виникло три основні наукові напрямки, що спрямували свої зусилля на забезпечення миру в Європі й виступили проти егоїстичних інтересів окремої держави-нації – федералізм, функціоналізм і теорія комунікацій (рис. 2.7).

Першу спробу теоретичної перебудови наявної моделі міжнародних відносин зробили федералісти. Джерелами західноєвропейського федералізму одночасно були практичні проекти щодо облаштування Європи і теоретичні розробки, що вже існували на той час у США, основані на реаліях федералізму цієї держави. На відміну від федералістів, функціоналісти вважали, що для досягнення спільних цілей держав (припинення конфліктів, війн тощо) необхідно шукати не ідеальну форму міжнародного співтовариства, а розкрити ті функції, які воно повинно виконувати.

Загальною рисою федералізму і функціоналізму було стримування або навіть подолання національної держави – у федералістів за допомогою форми (створення федерації), у функціоналістів – за допомогою функцій (створення наднаціональних спеціалізованих організацій). Прибічники теорії комунікації не мали настільки радикальних цілей, вони намагалися знайти спосіб влаштування міжнародного життя без руйнування держави в її первісному вигляді. Досягнення цієї мети, на думку К. Дейча та його прибічників, можливе лише за умов інтеграції. Під «інтеграцією» вони розуміли «створення в межах певної території

співробітництво, співдружність) означає варіант реакції певної сукупності на комбіновану дію факторів, який характеризується тим, що ця дія перевищує дію, що спричиняє кожний фактор окремо.

Найбільш показовим прикладом вдалої практики інтеграції, що ставить певні питання і вимагає їх вирішення, а також викликає появу нових теоретичних розробок, є європейська інтеграція. Конкретні проблеми, що потрапляють у центр наукових досліджень, визначаються, як правило, особливостями і завданнями інтеграції на тому чи іншому історичному етапі. Різке тлумачення цих проблем приводить до виникнення протиборчих шкіл і напрямків (рис. 2.6). Характерно, що джерела практичної інтеграції були чисто європейськими, а методи її теоретичного тлумачення – переважно американськими, причому навантажені особистими політичними та ідеологічними поглядами теоретиків. Однак цей факт зовсім не зменшує цінність отриманих результатів, оскільки дає багатостороннє уявлення про такий складний процес, як інтеграція і є базою сучасних теорій.

Серйозно над проблемою інтеграції замислилися після Першої світової війни, яка продемонструвала неспроможність врегулювання життєво важливих питань державою і викликала недовіру вчених до національного суверенітету. Виникло три основні наукові напрямки, що спрямували свої зусилля на забезпечення миру в Європі й виступили проти егоїстичних інтересів окремої держави-нації – федералізм, функціоналізм і теорія комунікацій (рис. 2.7).

Першу спробу теоретичної перебудови наявної моделі міжнародних відносин зробили федералісти. Джерелами західноєвропейського федералізму одночасно були практичні проекти щодо облаштування Європи і теоретичні розробки, що вже існували на той час у США, основані на реаліях федералізму цієї держави. На відміну від федералістів, функціоналісти вважали, що для досягнення спільних цілей держав (припинення конфліктів, війн тощо) необхідно шукати не ідеальну форму міжнародного співтовариства, а розкрити ті функції, які воно повинно виконувати.

Загальною рисою федералізму і функціоналізму було стримування або навіть подолання національної держави – у федералістів за допомогою форми (створення федерації), у функціоналістів – за допомогою функцій (створення наднаціональних спеціалізованих організацій). Прибічники теорії комунікації не мали настільки радикальних цілей, вони намагалися знайти спосіб влаштування міжнародного життя без руйнування держави в її первісному вигляді. Досягнення цієї мети, на думку К. Дейча та його прибічників, можливе лише за умов інтеграції. Під «інтеграцією» вони розуміли «створення в межах певної території

“відчуття співтовариства”, а також достатньо сильних і широких інститутів та практичних інструментів, здатних забезпечити виникнення серед населення очікування “мирних змін” на достатньо тривалу перспективу».

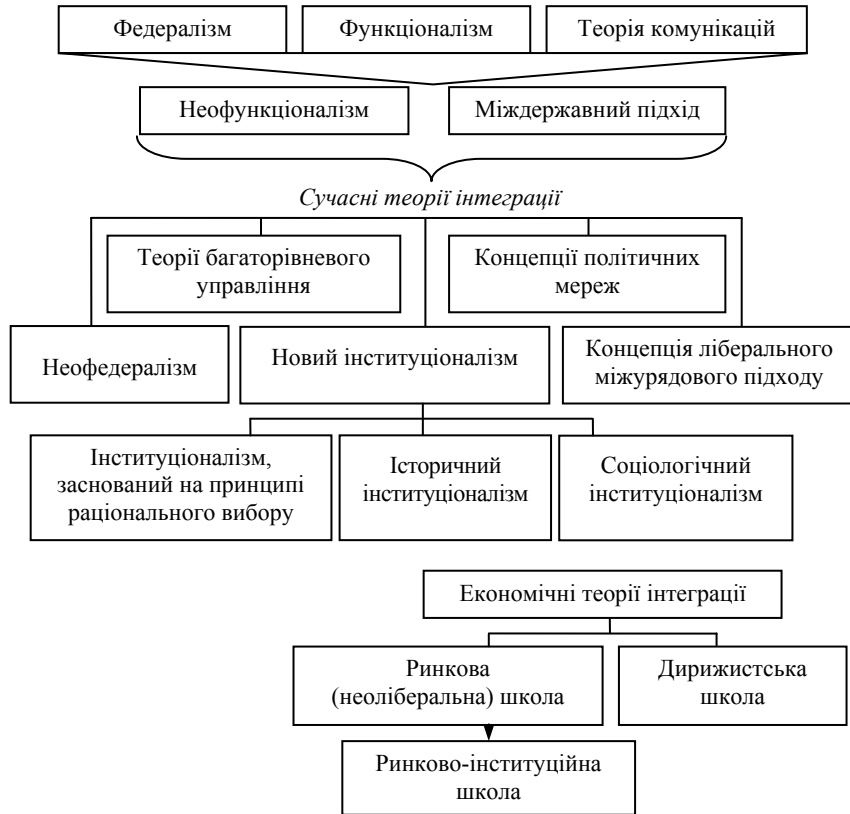


Рис. 2.6. Еволюція теорій інтеграції

Початкові теорії інтеграції з часом стали неспроможними пояснити й аргументувати реальні інтеграційні процеси, що відбувалися. Зміна політичної парадигми вплинула, у першу чергу, на наукові дослідження, які набули більш тонких рис; почали виникати об’єктивістські теорії міжнародного співробітництва, що відображували перші практичні кроки інтеграції.

“відчуття співтовариства”, а також достатньо сильних і широких інститутів та практичних інструментів, здатних забезпечити виникнення серед населення очікування “мирних змін” на достатньо тривалу перспективу».

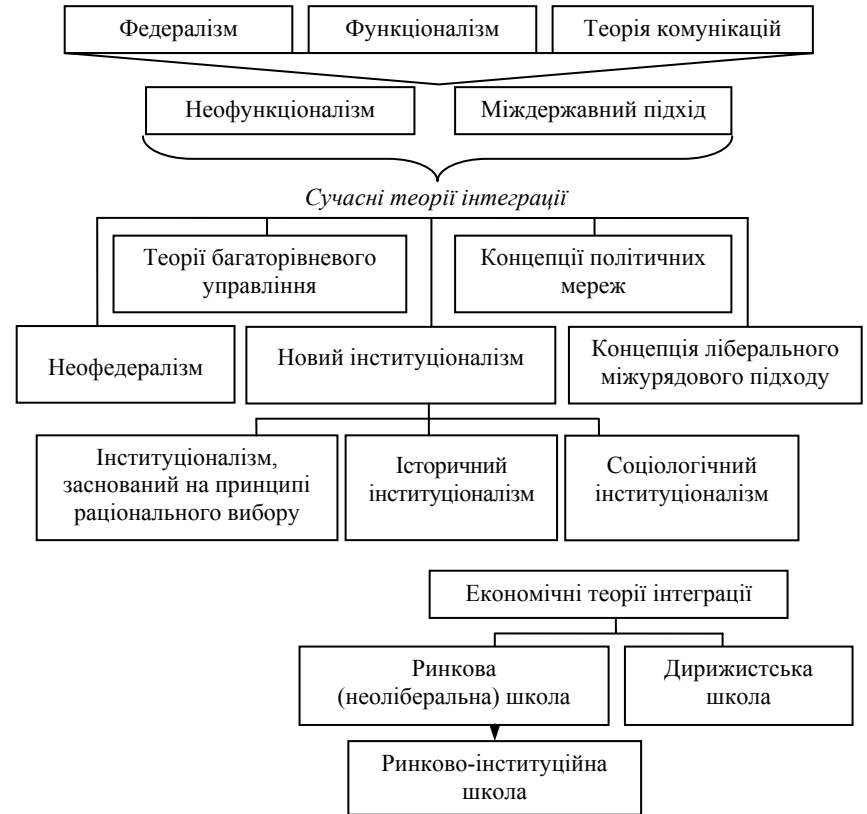


Рис. 2.6. Еволюція теорій інтеграції

Початкові теорії інтеграції з часом стали неспроможними пояснити й аргументувати реальні інтеграційні процеси, що відбувалися. Зміна політичної парадигми вплинула, у першу чергу, на наукові дослідження, які набули більш тонких рис; почали виникати об’єктивістські теорії міжнародного співробітництва, що відображували перші практичні кроки інтеграції.

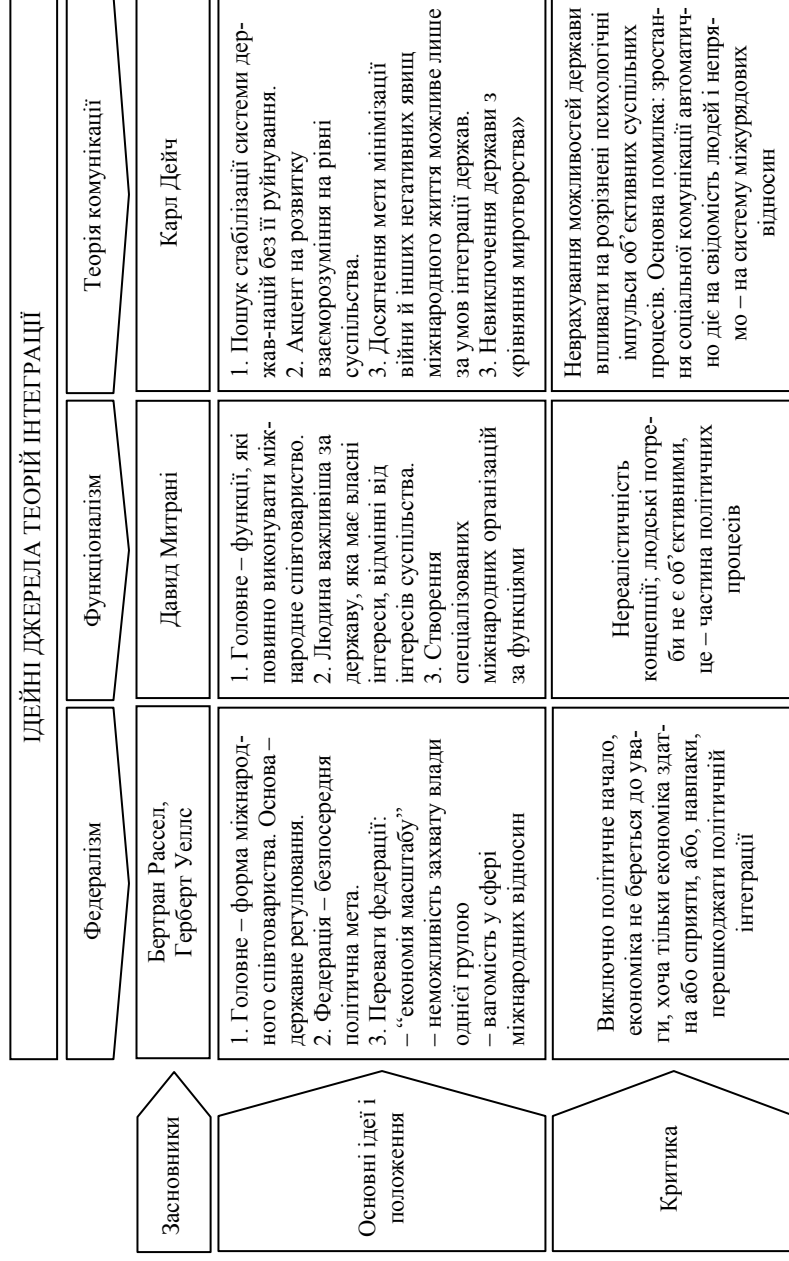


Рис. 2.7. Ідейні джерела теорій інтеграції

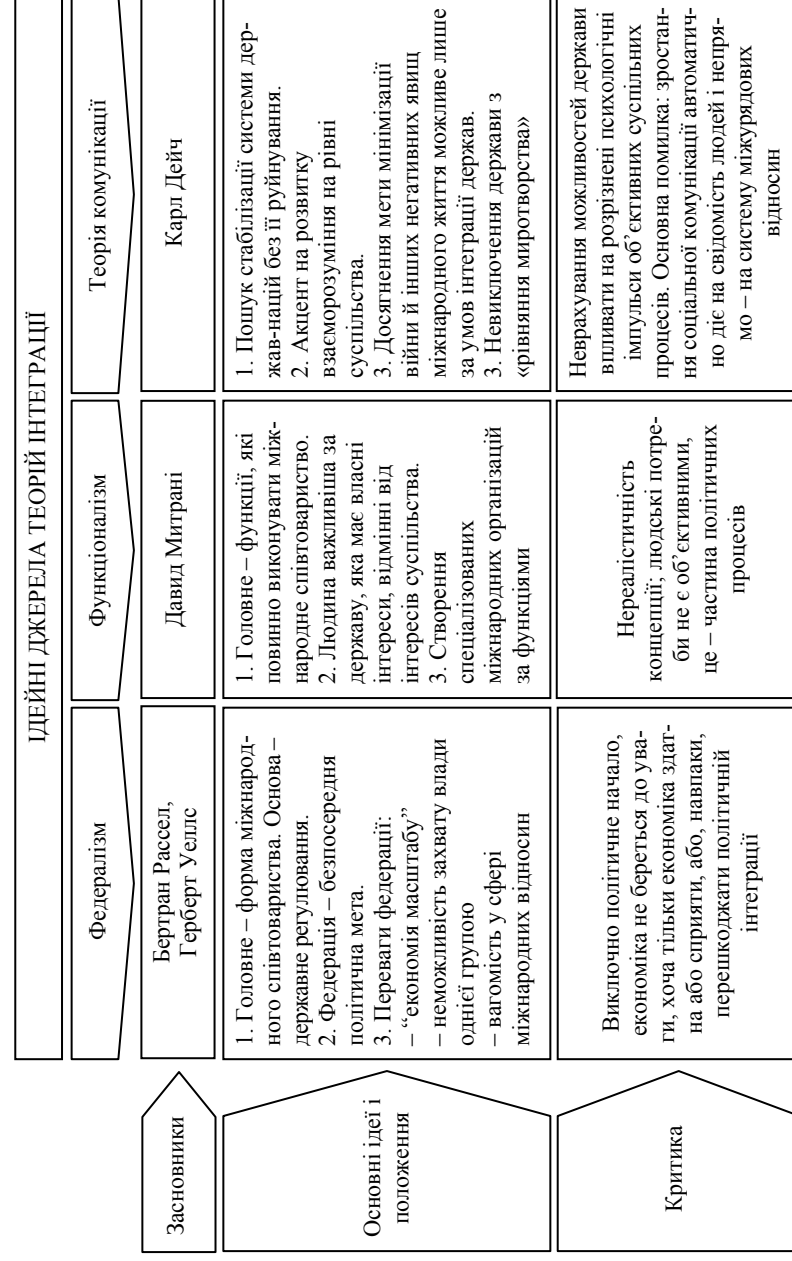


Рис. 2.7. Ідейні джерела теорій інтеграції

Основне місце серед нових концепцій займав неофункціоналізм, що брав безпосередній початок з теорій раннього функціоналізму і теорії комунікацій одночасно. Але принциповою відмінністю цієї концепції від попередніх було визнання необхідності політичного фактора у процесі інтеграції. Засновником неофункціоналізму і найбільш видатним представником був Ернст Хаас. Він, як і прибічники теорії комунікацій, пов'язував інтеграцію із суспільними процесами. Інтеграція у його розумінні є результатом спонтанної взаємодії політично активних груп. Для самостійної ролі держави місця не залишається: держава виступає лише як вектор діяльності різних груп інтересів, а предметом наукового аналізу цієї концепції є лише співвідношення інтересів у державній політиці.

Е. Хаас та його однодумці доклали багато зусиль і провели велику кількість досліджень інтеграційних процесів. Вони вважали, що європейська інтеграція являла собою якісно нове явище не тільки порівняно з національними державами, але й з усіма попередніми видами взаємодії національних держав – міжрядовим співробітництвом, конфедерацією і федерацією. Неофункціоналісти вважали, що інтеграція змінює не тільки форму, але і зміст державної діяльності.

Центральним елементом неофункціоналістської теорії є концепція так званого «перепліскування» (spillover). Так, наприклад, один з найвидатніших представників цього підходу Леон Ліндберг вбачав ефект «перепліскування» у тому, що «дія, здійснена з певною метою, створює ситуацію, за якої досягнення початково поставленої мети може бути забезпечене лише завдяки подальшим діям, які, у свою чергу, створюють необхідність додаткових дій і так далі». Завдяки дослідженням механізму дії такого ефекту була розроблена струнка теорія, що пояснювала особливості розвитку європейських інтеграційних процесів і доводила неминучість розповсюдження інтеграції на все нові галузі, а також її якісного розвитку.

На основі концепції «перепліскування» неофункціоналісти теоретично обґрунтували перехід від простих до більш складних форм інтеграції: від зони вільної торгівлі до митного союзу, а надалі до загального ринку, економічного союзу.

Теорія неофункціоналізму знайшла підтримку і була досить популярною в кінці 50-х – початку 60-х років ХХ ст., але загострення націоналізму всередині Європейських спільнот і посилення дії зовнішніх факторів на подальший розвиток Співтовариства призвело до загострення критики неофункціоналізму, яка вилилась у формі так званого міждержавного підходу до вивчення європейської інтеграції.

Поява цієї течії була пов'язана ще і з тим, що на той час у західній, насамперед американській, науці про міжнародні відносини як протиположна панувала теорія реалізму, яка ґрунтувалась на впевненості, що на-

Основне місце серед нових концепцій займав неофункціоналізм, що брав безпосередній початок з теорій раннього функціоналізму і теорії комунікацій одночасно. Але принциповою відмінністю цієї концепції від попередніх було визнання необхідності політичного фактора у процесі інтеграції. Засновником неофункціоналізму і найбільш видатним представником був Ернст Хаас. Він, як і прибічники теорії комунікацій, пов'язував інтеграцію із суспільними процесами. Інтеграція у його розумінні є результатом спонтанної взаємодії політично активних груп. Для самостійної ролі держави місця не залишається: держава виступає лише як вектор діяльності різних груп інтересів, а предметом наукового аналізу цієї концепції є лише співвідношення інтересів у державній політиці.

Е. Хаас та його однодумці доклали багато зусиль і провели велику кількість досліджень інтеграційних процесів. Вони вважали, що європейська інтеграція являла собою якісно нове явище не тільки порівняно з національними державами, але й з усіма попередніми видами взаємодії національних держав – міжрядовим співробітництвом, конфедерацією і федерацією. Неофункціоналісти вважали, що інтеграція змінює не тільки форму, але і зміст державної діяльності.

Центральним елементом неофункціоналістської теорії є концепція так званого «перепліскування» (spillover). Так, наприклад, один з найвидатніших представників цього підходу Леон Ліндберг вбачав ефект «перепліскування» у тому, що «дія, здійснена з певною метою, створює ситуацію, за якої досягнення початково поставленої мети може бути забезпечене лише завдяки подальшим діям, які, у свою чергу, створюють необхідність додаткових дій і так далі». Завдяки дослідженням механізму дії такого ефекту була розроблена струнка теорія, що пояснювала особливості розвитку європейських інтеграційних процесів і доводила неминучість розповсюдження інтеграції на все нові галузі, а також її якісного розвитку.

На основі концепції «перепліскування» неофункціоналісти теоретично обґрунтували перехід від простих до більш складних форм інтеграції: від зони вільної торгівлі до митного союзу, а надалі до загального ринку, економічного союзу.

Теорія неофункціоналізму знайшла підтримку і була досить популярною в кінці 50-х – початку 60-х років ХХ ст., але загострення націоналізму всередині Європейських спільнот і посилення дії зовнішніх факторів на подальший розвиток Співтовариства призвело до загострення критики неофункціоналізму, яка вилилась у формі так званого міждержавного підходу до вивчення європейської інтеграції.

Поява цієї течії була пов'язана ще і з тим, що на той час у західній, насамперед американській, науці про міжнародні відносини як протиположна панувала теорія реалізму, яка ґрунтувалась на впевненості, що на-

ціональні держави є «вічними» елементами системи міжнародних відносин, мають свої власні інтереси, пов'язані, насамперед, з безпекою, і вступають у взаємодію вимушено. Це співробітництво робить систему в цілому саморегульованою, але воно не може бути тривалим й ефективним, оскільки держави залишаються конкурентами і діють у своїх власних інтересах за законами конкурентної боротьби. Отже, європейська інтеграція для представників реалізму вважалася аномалією, а інтеграція, як об'єктивний процес, не вписувалася в їх теорію.

На відміну від неофункціоналістів, представники міждержавного підходу робили акцент на центральній ролі держави в інтеграційному процесі. Практичний результат цього процесу був, на їх думку, вектором зіткнення національних інтересів і співвідношення сил національних держав. Засновником міждержавного підходу вважається Стенлі Хоффман. Його незаперечною заслугою є те, що поряд з критикою неофункціоналізму, він дав оцінку ідеям реалізму, об'єктивно виділивши їх слабкі сторони. В результаті такого комплексного підходу до вивчення інтеграційних процесів була виявлена різниця між «високою» і «низькою» політикою. Перша охоплює лише сферу національної безпеки, яка не може бути предметом інтеграції, а друга – сферу економічних відносин та іншої діяльності, в яких головну роль відіграє взаємодія. У зв'язку зі зниженням ролі і зменшенням можливостей національних держав у цих сферах інтеграція слугує для них зручним інструментом збереження контролю.

Після того, як інтеграційний процес у середині 80-х років прискорився і одночасно помітно ускладнився, перші теорії інтеграції втратили свою актуальність. «Історичний компроміс» між наднаціональним і міжурядовим підходами у практиці інтеграції привів до суттєвої зміни і характеру теорій інтеграції. В результаті сучасні теорії виступають як частини більш-менш однорідного теоретичного поля, в галузі дослідження інтеграції почав панувати період «малих справ», розробки окремих її аспектів. У 90-і роки з'явилася ціла серія робіт, основою яких була думка, що теорії інтеграції повинні бути еkleктичними. Ця ідея знайшла найбільш характерне втілення в теорії багаторівневого управління, яка є відверто гібридною, і в цьому полягає її сильна сторона: гнучкість методології дозволяє охопити широке коло явищ, уникнути однобічності традиційних концепцій.

Серед сучасних теорій інтеграції виділяється також неофедералізм; новий інституціоналізм, який, у свою чергу, має три різновиди: історичний інституціоналізм, соціологічний інституціоналізм та інституціоналізм, оснований на принципі раціонального вибору; концепція політичних мереж; концепція ліберально міждержавного підходу. Основою

ціональні держави є «вічними» елементами системи міжнародних відносин, мають свої власні інтереси, пов'язані, насамперед, з безпекою, і вступають у взаємодію вимушено. Це співробітництво робить систему в цілому саморегульованою, але воно не може бути тривалим й ефективним, оскільки держави залишаються конкурентами і діють у своїх власних інтересах за законами конкурентної боротьби. Отже, європейська інтеграція для представників реалізму вважалася аномалією, а інтеграція, як об'єктивний процес, не вписувалася в їх теорію.

На відміну від неофункціоналістів, представники міждержавного підходу робили акцент на центральній ролі держави в інтеграційному процесі. Практичний результат цього процесу був, на їх думку, вектором зіткнення національних інтересів і співвідношення сил національних держав. Засновником міждержавного підходу вважається Стенлі Хоффман. Його незаперечною заслугою є те, що поряд з критикою неофункціоналізму, він дав оцінку ідеям реалізму, об'єктивно виділивши їх слабкі сторони. В результаті такого комплексного підходу до вивчення інтеграційних процесів була виявлена різниця між «високою» і «низькою» політикою. Перша охоплює лише сферу національної безпеки, яка не може бути предметом інтеграції, а друга – сферу економічних відносин та іншої діяльності, в яких головну роль відіграє взаємодія. У зв'язку зі зниженням ролі і зменшенням можливостей національних держав у цих сферах інтеграція слугує для них зручним інструментом збереження контролю.

Після того, як інтеграційний процес у середині 80-х років прискорився і одночасно помітно ускладнився, перші теорії інтеграції втратили свою актуальність. «Історичний компроміс» між наднаціональним і міжурядовим підходами у практиці інтеграції привів до суттєвої зміни і характеру теорій інтеграції. В результаті сучасні теорії виступають як частини більш-менш однорідного теоретичного поля, в галузі дослідження інтеграції почав панувати період «малих справ», розробки окремих її аспектів. У 90-і роки з'явилася ціла серія робіт, основою яких була думка, що теорії інтеграції повинні бути еkleктичними. Ця ідея знайшла найбільш характерне втілення в теорії багаторівневого управління, яка є відверто гібридною, і в цьому полягає її сильна сторона: гнучкість методології дозволяє охопити широке коло явищ, уникнути однобічності традиційних концепцій.

Серед сучасних теорій інтеграції виділяється також неофедералізм; новий інституціоналізм, який, у свою чергу, має три різновиди: історичний інституціоналізм, соціологічний інституціоналізм та інституціоналізм, оснований на принципі раціонального вибору; концепція політичних мереж; концепція ліберально міждержавного підходу. Основою

цих теорій є емпіричне дослідження конкретних аспектів і проблем інтеграційного процесу.

Серед розмаїття теорій інтеграції окремо виділяються економічні теорії, які історично були розділом загальної теорії міжнародної торгівлі. Їх перевагою і незаперечною корисністю є те, що на відміну від решти теорій, які вивчали інтеграцію як політичний процес і ніколи не керувалися заздалегідь визначеними економічними цілями, ці теорії досліджують економічний зміст інтеграційних процесів як передумову ефективності будь-яких політичних рішень.

Термін «економічна інтеграція» з'явився у 30-і роки ХХ ст. у роботах німецьких і шведських економістів, але перші спроби теоретичного осмислення цього явища були зроблені у 50-і роки ХХ ст. економістами неоліберального напрямку – А. Мюллер-Армаком, А. Пределем, В. Рьопке та ін. Виходячи з постулату про ринок як найбільш ефективний регулятор економіки, вони розуміли під інтеграцією створення єдиного ринкового простору в межах декількох країн, де була б забезпечена свобода дії ринкових сил.

Таким чином, інтеграція зводилася до об'єднання ринків інтегрованих країн на основі принципів вільної торгівлі, тому ця течія в теорії економічної інтеграції одержала назву ринкової (або неоліберальної) школи. Свої теоретичні конструкції представники цієї школи будували на концепції митного союзу, яка була компромісом між протекціонізмом і вільною торгівлею. Ця концепція була розроблена ще у кінці 40-х рр. ХХ ст. американським економістом Дж. Вайнером і пізніше удосконалена англійськими науковцями Дж. Мідом, Ф. Герельсом, Р. Ліпсеєм та, по суті, стала теоретичною базою регіональної інтеграційної політики у Західній Європі.

У середині 60-х рр. теоретичні дослідження змінили напрямок у бік пошуку нових форм інтеграції, обґрунтування необхідності в тому чи іншому ступені цілеспрямовано регулювати цей процес. Ринкова школа трансформувалася в ринково-інституціональну, а з іншого боку, значно підсилювався вплив економістів, що відстоювали дирижистську роль держави в економічному розвитку.

Економісти ринково-інституційного напрямку (М. Алле, Б. Баласса, Г. Хейлперін, М. Бієс, Г. Крьомер) продемонстрували більш глибокий підхід до інтеграції. Так, Б. Баласса вперше ввів подвійний погляд на інтеграцію – як на процес і як на стан: «Ми пропонуємо визначати економічну інтеграцію як процес і як стан. Розглянута як процес, вона включає заходи, необхідні для усунення дискримінації між господарськими одиницями, що відносяться до різних національних держав; розг-

цих теорій є емпіричне дослідження конкретних аспектів і проблем інтеграційного процесу.

Серед розмаїття теорій інтеграції окремо виділяються економічні теорії, які історично були розділом загальної теорії міжнародної торгівлі. Їх перевагою і незаперечною корисністю є те, що на відміну від решти теорій, які вивчали інтеграцію як політичний процес і ніколи не керувалися заздалегідь визначеними економічними цілями, ці теорії досліджують економічний зміст інтеграційних процесів як передумову ефективності будь-яких політичних рішень.

Термін «економічна інтеграція» з'явився у 30-і роки ХХ ст. у роботах німецьких і шведських економістів, але перші спроби теоретичного осмислення цього явища були зроблені у 50-і роки ХХ ст. економістами неоліберального напрямку – А. Мюллер-Армаком, А. Пределем, В. Рьопке та ін. Виходячи з постулату про ринок як найбільш ефективний регулятор економіки, вони розуміли під інтеграцією створення єдиного ринкового простору в межах декількох країн, де була б забезпечена свобода дії ринкових сил.

Таким чином, інтеграція зводилася до об'єднання ринків інтегрованих країн на основі принципів вільної торгівлі, тому ця течія в теорії економічної інтеграції одержала назву ринкової (або неоліберальної) школи. Свої теоретичні конструкції представники цієї школи будували на концепції митного союзу, яка була компромісом між протекціонізмом і вільною торгівлею. Ця концепція була розроблена ще у кінці 40-х рр. ХХ ст. американським економістом Дж. Вайнером і пізніше удосконалена англійськими науковцями Дж. Мідом, Ф. Герельсом, Р. Ліпсеєм та, по суті, стала теоретичною базою регіональної інтеграційної політики у Західній Європі.

У середині 60-х рр. теоретичні дослідження змінили напрямок у бік пошуку нових форм інтеграції, обґрунтування необхідності в тому чи іншому ступені цілеспрямовано регулювати цей процес. Ринкова школа трансформувалася в ринково-інституціональну, а з іншого боку, значно підсилювався вплив економістів, що відстоювали дирижистську роль держави в економічному розвитку.

Економісти ринково-інституційного напрямку (М. Алле, Б. Баласса, Г. Хейлперін, М. Бієс, Г. Крьомер) продемонстрували більш глибокий підхід до інтеграції. Так, Б. Баласса вперше ввів подвійний погляд на інтеграцію – як на процес і як на стан: «Ми пропонуємо визначати економічну інтеграцію як процес і як стан. Розглянута як процес, вона включає заходи, необхідні для усунення дискримінації між господарськими одиницями, що відносяться до різних національних держав; розг-

лянута як стан, вона може бути представлена як відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами».

Взагалі внесок Б. Баласи у розвиток економічних теорій інтеграції важко переоцінити. Насамперед, він запропонував відрізнити співробітництво й інтеграцію. Якщо процес співробітництва передбачає проведення дій, спрямованих на зменшення різного роду дискримінацій, то процес інтеграції передбачає знищення дискримінації (фактично у Б. Баласи критерієм відмінності інтеграції від інших форм міжнародного економічного співробітництва слугують політико-правові акти). Б. Баласа систематизував динамічні ефекти інтеграції та їх вплив на темпи зростання ВВП країн, що інтегруються. Але найзначнішою науковою заслугою цього вченого було створення стрункої концепції стадій економічної інтеграції:

1. Створення зони вільної торгівлі.
2. Митний союз.
3. Спільний ринок.
4. Економічний союз.

5. Повна економічна інтеграція, що, згідно з поглядами Баласи, передбачає повну уніфікацію грошово-кредитної, податкової, соціальної та антикризової політики, створення наднаціональної влади, рішення якої обов'язкові для держав-учасниць.

Подальші дослідження були присвячені деталізації та поглибленню запропонованої Б. Баласою концепції (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Етапи міжнародної економічної інтеграції

Етапи міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики					
	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення внутрішніх тарифів	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух капіталів та робочої сили	Гармонізація економічної політики	Політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі	■					
Зона (асоціація) вільної торгівлі	■	■				
Митний союз	■	■	■			
Спільний ринок	■	■	■	■		
Економічний союз	■	■	■	■	■	
Політичний союз	■	■	■	■	■	■

лянута як стан, вона може бути представлена як відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами».

Взагалі внесок Б. Баласи у розвиток економічних теорій інтеграції важко переоцінити. Насамперед, він запропонував відрізнити співробітництво й інтеграцію. Якщо процес співробітництва передбачає проведення дій, спрямованих на зменшення різного роду дискримінацій, то процес інтеграції передбачає знищення дискримінації (фактично у Б. Баласи критерієм відмінності інтеграції від інших форм міжнародного економічного співробітництва слугують політико-правові акти). Б. Баласа систематизував динамічні ефекти інтеграції та їх вплив на темпи зростання ВВП країн, що інтегруються. Але найзначнішою науковою заслугою цього вченого було створення стрункої концепції стадій економічної інтеграції:

1. Створення зони вільної торгівлі.
2. Митний союз.
3. Спільний ринок.
4. Економічний союз.

5. Повна економічна інтеграція, що, згідно з поглядами Баласи, передбачає повну уніфікацію грошово-кредитної, податкової, соціальної та антикризової політики, створення наднаціональної влади, рішення якої обов'язкові для держав-учасниць.

Подальші дослідження були присвячені деталізації та поглибленню запропонованої Б. Баласою концепції (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Етапи міжнародної економічної інтеграції

Етапи міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики					
	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення внутрішніх тарифів	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух капіталів та робочої сили	Гармонізація економічної політики	Політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі	■					
Зона (асоціація) вільної торгівлі	■	■				
Митний союз	■	■	■			
Спільний ринок	■	■	■	■		
Економічний союз	■	■	■	■	■	
Політичний союз	■	■	■	■	■	■

Зона преференційної торгівлі – зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами. Найбільш показовим історичним прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (з 1932 р.), що об'єднувала 48 держав.

У зонах вільної торгівлі діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами можна вважати Європейську асоціацію вільної торгівлі (1960), зону вільної торгівлі «США – Канада» (1988), Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА).

Наступною сходинкою міжнародної економічної інтеграції є митний союз. Це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків у межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

Угоди про створення митного союзу діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), в Європейському Союзі (з 1968 р.). Митний союз перетворюється у спільний ринок з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу і робочої сили. У межах спільного ринку забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили). Такі умови економічних відносин у цілому характерні для Європейського Союзу.

Передумови переходу до спільного ринку створює митний союз, оскільки він ліквідує митні податки між державами-учасницями і розробляє єдину торговельну політику щодо третіх країн. Проте для створення спільного ринку лише цього недостатньо, оскільки потрібно вирішити ще декілька надзвичайно важливих завдань, а саме:

- розробити спільну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки (вибір конкретної галузі чи сектору залежить від того, наскільки це важливо для майбутнього закріплення інтеграції. В Європейському Союзі при переході до спільного ринку пріоритетними сферами було визнано сільське господарство і транспорт);
- створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації (що доповнить вільне переміщення товарів);
- сформувати спільні фонди сприяння соціальному та регіональному розвитку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації та уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів управління і контролю.

Зона преференційної торгівлі – зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами. Найбільш показовим історичним прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (з 1932 р.), що об'єднувала 48 держав.

У зонах вільної торгівлі діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами можна вважати Європейську асоціацію вільної торгівлі (1960), зону вільної торгівлі «США – Канада» (1988), Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА).

Наступною сходинкою міжнародної економічної інтеграції є митний союз. Це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків у межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

Угоди про створення митного союзу діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), в Європейському Союзі (з 1968 р.). Митний союз перетворюється у спільний ринок з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу і робочої сили. У межах спільного ринку забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили). Такі умови економічних відносин у цілому характерні для Європейського Союзу.

Передумови переходу до спільного ринку створює митний союз, оскільки він ліквідує митні податки між державами-учасницями і розробляє єдину торговельну політику щодо третіх країн. Проте для створення спільного ринку лише цього недостатньо, оскільки потрібно вирішити ще декілька надзвичайно важливих завдань, а саме:

- розробити спільну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки (вибір конкретної галузі чи сектору залежить від того, наскільки це важливо для майбутнього закріплення інтеграції. В Європейському Союзі при переході до спільного ринку пріоритетними сферами було визнано сільське господарство і транспорт);
- створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації (що доповнить вільне переміщення товарів);
- сформувати спільні фонди сприяння соціальному та регіональному розвитку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації та уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів управління і контролю.

Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням справді єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – економічного союзу. В економічному союзі вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. У країнах-учасницях функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Ознаками економічного союзу є:

- 1) ліквідація будь-яких торговельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;
- 2) вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;
- 3) жорстка координація (по суті – єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 р.). На стадіях практичної реалізації плани щодо створення економічного і валютного Європейського Союзу.

На основі економічних створюються і політичні союзи, в яких поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

І хоча практика показала, що реальний процес інтеграції не може розвиватися настільки прямолінійно, а вказані етапи часто нашаровуються один на інший, проте сама ідея поетапного розвитку інтеграції стала значним кроком уперед порівняно зі статичною концепцією митного союзу. Ця ідея широко використовується і в сучасній літературі.

Критично до теорії ринково-інституціональної школи віднеслися представники дирижистського напрямку, що зародився у 50-і рр. ХХ ст. Цей напрямок є досить неоднорідним, об'єднує неокейнсіанців та інституціоналістів. Його представники (Р. Купер, А. Маршаль, Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Дж. Піндер, П. Стрітень, Я. Тінберген, А. Філіп та ін.) критикували саму ідею ринкової школи про основоположну роль вільного руху товарів і факторів виробництва у процесі інтеграції. Так, наприклад, Г. Мюрдаль виступив проти «чистої» економічної теорії, що ігнорує вплив політичного фактора. Для дійсної міжнародної інтеграції, на його думку, необхідна не формальна свобода конкуренції на світовому ринку, а забезпечення реальної «рівності шансів», що є неможливим без активного втручання держави у ринкові процеси.

Нездатність ринкового механізму забезпечити оптимальний економічний і соціальний розвиток доводив також і представник дирижистського напрямку відомий голландський економіст Ян Тінберген. Він першим розкрив відмінність між «негативною» і «позитивною» інтеграцією. Негативна інтеграція передбачає просте усунення бар'єрів на шляху транскордонного просування товарів, послуг і факторів вироб-

Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням справді єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – економічного союзу. В економічному союзі вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. У країнах-учасницях функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Ознаками економічного союзу є:

- 1) ліквідація будь-яких торговельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;
- 2) вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;
- 3) жорстка координація (по суті – єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 р.). На стадіях практичної реалізації плани щодо створення економічного і валютного Європейського Союзу.

На основі економічних створюються і політичні союзи, в яких поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

І хоча практика показала, що реальний процес інтеграції не може розвиватися настільки прямолінійно, а вказані етапи часто нашаровуються один на інший, проте сама ідея поетапного розвитку інтеграції стала значним кроком уперед порівняно зі статичною концепцією митного союзу. Ця ідея широко використовується і в сучасній літературі.

Критично до теорії ринково-інституціональної школи віднеслися представники дирижистського напрямку, що зародився у 50-і рр. ХХ ст. Цей напрямок є досить неоднорідним, об'єднує неокейнсіанців та інституціоналістів. Його представники (Р. Купер, А. Маршаль, Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Дж. Піндер, П. Стрітень, Я. Тінберген, А. Філіп та ін.) критикували саму ідею ринкової школи про основоположну роль вільного руху товарів і факторів виробництва у процесі інтеграції. Так, наприклад, Г. Мюрдаль виступив проти «чистої» економічної теорії, що ігнорує вплив політичного фактора. Для дійсної міжнародної інтеграції, на його думку, необхідна не формальна свобода конкуренції на світовому ринку, а забезпечення реальної «рівності шансів», що є неможливим без активного втручання держави у ринкові процеси.

Нездатність ринкового механізму забезпечити оптимальний економічний і соціальний розвиток доводив також і представник дирижистського напрямку відомий голландський економіст Ян Тінберген. Він першим розкрив відмінність між «негативною» і «позитивною» інтеграцією. Негативна інтеграція передбачає просте усунення бар'єрів на шляху транскордонного просування товарів, послуг і факторів вироб-

ництва, а позитивна – це прийняття законів і створення інститутів, що ще збільшують мобільність товарів, послуг і факторів виробництва. Отже, повна економічна інтеграція є можливою лише при централізації «на наднаціональному рівні інструментів економічної політики» країн, що інтегруються.

З часом позиції дирижистів помітно ослабли, а в теорії і практиці економічної інтеграції відбулося об'єктивне зближення ринкових і дирижистських концепцій. Результатом тривалих наукових пошуків стало визначення поняття економічної інтеграції у практиці взаємодії європейських держав. Більшість західних економістів під інтеграцією в межах ЄС розуміють не просто тісне економічне співробітництво, економічну взаємозалежність різних країн, інтернаціоналізацію виробництва. Економічна інтеграція – це насамперед створення спільного ринку за допомогою повного усунення всіх тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі товарами і послугами, усунення всіх перешкод пересуванню у межах інтегрованого простору капіталу, робочої сили і технічних знань.

Вітчизняні дослідження реальних процесів міжнародної економічної інтеграції та процесів глобалізації пов'язані з іменами таких учених, як О. Білорус, М. Долішній, У. Садова, Л. Семів, Г. Аніловська, Б. Губський, С. Слава, Б. Комаров, А. Кредісов, О. Заїкіна, В. Чужиков та ін. Що стосується теоретичних розробок, то частіше використовуються поняття і теорії західноєвропейських та американських науковців, дослідження яких справедливо вважаються базовими. Україна, через особливості свого нинішнього економічного стану і геополітичного положення, виявляється широким полем для наукових пошуків пристосування перехідної економіки до механізму функціонування розвинутого світу. Саме тому більшість робіт вітчизняних учених присвячена конкретним аспектам інтеграції України в європейський економічний простір, а також формування зони спільних інтересів з країнами СНД.

Зважаючи на сучасний стан наукової економічної думки, не можна не зазначити, що проблема розвитку теорії інтеграції завжди цікавили вітчизняних науковців. Найбільш активно йшов процес наукових пошуків у період формування західних теорій – у 60–80-і рр. ХХ ст. – за часів існування радянської економічної школи. Особливістю підходу дослідників до проблеми інтеграції була критика немарксистських шкіл і формування власних поглядів як протиположних західним теоріям.

Серед робіт радянських науковців найбільший інтерес становлять дослідження Ю. Шишкова, А. Арзуманяна, О. Богомолова, Є. Варги, М. Максимової, Ю. Борка, Е. Плетньова, М. Сеніна, В. Степанова, Ю. Ширяєва, О. Журавської, Н. Зайцева, Л. Капіци, В. Сухова, Л. Фітуні, І. Соколова, Г. Чуприни, Л. Виноградової та ін. Основною

ництва, а позитивна – це прийняття законів і створення інститутів, що ще збільшують мобільність товарів, послуг і факторів виробництва. Отже, повна економічна інтеграція є можливою лише при централізації «на наднаціональному рівні інструментів економічної політики» країн, що інтегруються.

З часом позиції дирижистів помітно ослабли, а в теорії і практиці економічної інтеграції відбулося об'єктивне зближення ринкових і дирижистських концепцій. Результатом тривалих наукових пошуків стало визначення поняття економічної інтеграції у практиці взаємодії європейських держав. Більшість західних економістів під інтеграцією в межах ЄС розуміють не просто тісне економічне співробітництво, економічну взаємозалежність різних країн, інтернаціоналізацію виробництва. Економічна інтеграція – це насамперед створення спільного ринку за допомогою повного усунення всіх тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі товарами і послугами, усунення всіх перешкод пересуванню у межах інтегрованого простору капіталу, робочої сили і технічних знань.

Вітчизняні дослідження реальних процесів міжнародної економічної інтеграції та процесів глобалізації пов'язані з іменами таких учених, як О. Білорус, М. Долішній, У. Садова, Л. Семів, Г. Аніловська, Б. Губський, С. Слава, Б. Комаров, А. Кредісов, О. Заїкіна, В. Чужиков та ін. Що стосується теоретичних розробок, то частіше використовуються поняття і теорії західноєвропейських та американських науковців, дослідження яких справедливо вважаються базовими. Україна, через особливості свого нинішнього економічного стану і геополітичного положення, виявляється широким полем для наукових пошуків пристосування перехідної економіки до механізму функціонування розвинутого світу. Саме тому більшість робіт вітчизняних учених присвячена конкретним аспектам інтеграції України в європейський економічний простір, а також формування зони спільних інтересів з країнами СНД.

Зважаючи на сучасний стан наукової економічної думки, не можна не зазначити, що проблема розвитку теорії інтеграції завжди цікавили вітчизняних науковців. Найбільш активно йшов процес наукових пошуків у період формування західних теорій – у 60–80-і рр. ХХ ст. – за часів існування радянської економічної школи. Особливістю підходу дослідників до проблеми інтеграції була критика немарксистських шкіл і формування власних поглядів як протиположних західним теоріям.

Серед робіт радянських науковців найбільший інтерес становлять дослідження Ю. Шишкова, А. Арзуманяна, О. Богомолова, Є. Варги, М. Максимової, Ю. Борка, Е. Плетньова, М. Сеніна, В. Степанова, Ю. Ширяєва, О. Журавської, Н. Зайцева, Л. Капіци, В. Сухова, Л. Фітуні, І. Соколова, Г. Чуприни, Л. Виноградової та ін. Основною

суперечністю при цьому у вітчизняних дослідженнях (як, утім, і західних) є визначення ролі держави в процесі інтеграції.

Найбільш поширеними були погляди на інтеграцію як процес, що передбачає формування об'єднаного ринку, а ринок не може бути створений адміністративними методами, він повинен розвиватися природно, під впливом економічної зацікавленості підприємств та інших економічних суб'єктів. При цьому об'єднаний ринок декількох країн повинен виникнути як об'єктивна необхідність, а рішення урядів лише нададуть цьому юридичну основу.

Інші науковці, зокрема М. Максимова, Ю. Шишков та ін., вважали, що абсолютизація ролі держави у регулюванні інтеграційних процесів призводить до того, що суб'єктами інтеграції виявляються самі держави. Результатом є виникнення «штучних», недієздатних об'єднань, які не мають спільних інтересів з навколишнім економічним середовищем. Зокрема, М. Максимовою було запропоновано такий підхід до визначення інтеграції: «Інтеграція є одночасно й економічний, і політичний процес. Економічний – оскільки йдеться про все більш широкі й міцні зв'язки і поглиблення розподілу праці між національними господарствами, про все більш тісне їх зближення, про тенденції до об'єднання в регіональні господарські комплекси. Політичний – оскільки він включає міждержавні відносини, двосторонні і багатосторонні взаємозв'язки між урядами на базі вироблення спільних дій в тій чи іншій галузі економічних відносин».

Розвиток теорії, наукові пошуки дослідників привели до формування сучасного підходу до міжнародних відносин, що став загальноприйнятим. Цей підхід передбачає визначення певних рівнів, на яких відносини між країнами здійснюються і розвиваються:

– контактів (найпростіших економічних зв'язків, які мають епізодичний характер і регулюються, переважно, одиничними угодами);

– взаємодії (стійких економічних зв'язків на основі міжнародних угод і домовленостей, укладених на тривалий час);

– співробітництва (міцних економічних зв'язків на основі спільних, попередньо вироблених і узгоджених намірів, закріплених довгостроковими угодами і домовленостями);

– інтеграції, коли інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетінні національних господарств двох або декількох країн і проведенні ними узгодженої торговельно-економічної політики.

Для розвитку міжнародних інтеграційних процесів необхідна наявність певних об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво відрізняється в окремих регіонах світового господарства. Це впливає на характер і рівень регіональної економічної інтеграції. Найважливішими об'єктивними передумовами є:

суперечністю при цьому у вітчизняних дослідженнях (як, утім, і західних) є визначення ролі держави в процесі інтеграції.

Найбільш поширеними були погляди на інтеграцію як процес, що передбачає формування об'єднаного ринку, а ринок не може бути створений адміністративними методами, він повинен розвиватися природно, під впливом економічної зацікавленості підприємств та інших економічних суб'єктів. При цьому об'єднаний ринок декількох країн повинен виникнути як об'єктивна необхідність, а рішення урядів лише нададуть цьому юридичну основу.

Інші науковці, зокрема М. Максимова, Ю. Шишков та ін., вважали, що абсолютизація ролі держави у регулюванні інтеграційних процесів призводить до того, що суб'єктами інтеграції виявляються самі держави. Результатом є виникнення «штучних», недієздатних об'єднань, які не мають спільних інтересів з навколишнім економічним середовищем. Зокрема, М. Максимовою було запропоновано такий підхід до визначення інтеграції: «Інтеграція є одночасно й економічний, і політичний процес. Економічний – оскільки йдеться про все більш широкі й міцні зв'язки і поглиблення розподілу праці між національними господарствами, про все більш тісне їх зближення, про тенденції до об'єднання в регіональні господарські комплекси. Політичний – оскільки він включає міждержавні відносини, двосторонні і багатосторонні взаємозв'язки між урядами на базі вироблення спільних дій в тій чи іншій галузі економічних відносин».

Розвиток теорії, наукові пошуки дослідників привели до формування сучасного підходу до міжнародних відносин, що став загальноприйнятим. Цей підхід передбачає визначення певних рівнів, на яких відносини між країнами здійснюються і розвиваються:

– контактів (найпростіших економічних зв'язків, які мають епізодичний характер і регулюються, переважно, одиничними угодами);

– взаємодії (стійких економічних зв'язків на основі міжнародних угод і домовленостей, укладених на тривалий час);

– співробітництва (міцних економічних зв'язків на основі спільних, попередньо вироблених і узгоджених намірів, закріплених довгостроковими угодами і домовленостями);

– інтеграції, коли інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетінні національних господарств двох або декількох країн і проведенні ними узгодженої торговельно-економічної політики.

Для розвитку міжнародних інтеграційних процесів необхідна наявність певних об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво відрізняється в окремих регіонах світового господарства. Це впливає на характер і рівень регіональної економічної інтеграції. Найважливішими об'єктивними передумовами є:

– сучасна науково-технічна революція, що є водночас і матеріальною основою для розвитку міжнародної економічної інтеграції. Якісні зміни у продуктивних силах, поява принципово нових засобів виробництва, технологій і зміни в цьому зв'язку самого характеру і структури виробництва заходять у суперечність з обмеженістю національних ринків, наявністю різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів та послуг, робочої сили. Масштабність і принципово новий характер проблем сучасного всесвітнього соціально-економічного розвитку роблять неможливим чи неефективним їхнє вирішення окремими країнами, стає очевидною необхідність об'єднання різноманітних видів ресурсів. Сучасна науково-технічна революція об'єктивно зумовлює формування оптимального господарського простору, в межах якого забезпечується поява і постійне оновлення широкого асортименту товарів та послуг, прибуткове функціонування виробництва, максимальне задоволення зростаючих потреб суспільства в межах однієї чи кількох країн;

– соціально-економічна однорідність національних господарств, що зближуються. На сучасному етапі всесвітнього економічного розвитку існують дві основні моделі національної організації виробництва і зовнішньоекономічних стосунків: ринкова і планова. Очевидно, що формування спільного господарського простору передбачає принципову подібність основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників;

– наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів. Суттєві розбіжності в національних рівнях продуктивності праці, кваліфікації робочої сили, конкурентоспроможності продукції та послуг країн, що інтегруються, можуть стати основою одержання односторонніх переваг, односторонньої спеціалізації окремих національних економік, призвести до виникнення економічних та адміністративних бар'єрів на шляху формування спільного господарського простору;

– наявність досить тривалого періоду й досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн. Інтеграція являє собою продовження господарської взаємодії країн, її новий стан, вищий рівень економічного співробітництва. Інтеграція виникає на основі й у результаті поглиблення та розширення економічної взаємодії різних країн;

– для розвитку міжнародної економічної інтеграції важливе значення мають також економіко-географічна близькість країн, наявність спільних кордонів. Це суттєво інтенсифікує взаємні економічні зв'язки, знижує транспортні витрати, створює умови для реалізації великих спільних проєктів співробітництва. Як правило, країни зі спільними істо-

– сучасна науково-технічна революція, що є водночас і матеріальною основою для розвитку міжнародної економічної інтеграції. Якісні зміни у продуктивних силах, поява принципово нових засобів виробництва, технологій і зміни в цьому зв'язку самого характеру і структури виробництва заходять у суперечність з обмеженістю національних ринків, наявністю різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів та послуг, робочої сили. Масштабність і принципово новий характер проблем сучасного всесвітнього соціально-економічного розвитку роблять неможливим чи неефективним їхнє вирішення окремими країнами, стає очевидною необхідність об'єднання різноманітних видів ресурсів. Сучасна науково-технічна революція об'єктивно зумовлює формування оптимального господарського простору, в межах якого забезпечується поява і постійне оновлення широкого асортименту товарів та послуг, прибуткове функціонування виробництва, максимальне задоволення зростаючих потреб суспільства в межах однієї чи кількох країн;

– соціально-економічна однорідність національних господарств, що зближуються. На сучасному етапі всесвітнього економічного розвитку існують дві основні моделі національної організації виробництва і зовнішньоекономічних стосунків: ринкова і планова. Очевидно, що формування спільного господарського простору передбачає принципову подібність основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників;

– наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів. Суттєві розбіжності в національних рівнях продуктивності праці, кваліфікації робочої сили, конкурентоспроможності продукції та послуг країн, що інтегруються, можуть стати основою одержання односторонніх переваг, односторонньої спеціалізації окремих національних економік, призвести до виникнення економічних та адміністративних бар'єрів на шляху формування спільного господарського простору;

– наявність досить тривалого періоду й досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн. Інтеграція являє собою продовження господарської взаємодії країн, її новий стан, вищий рівень економічного співробітництва. Інтеграція виникає на основі й у результаті поглиблення та розширення економічної взаємодії різних країн;

– для розвитку міжнародної економічної інтеграції важливе значення мають також економіко-географічна близькість країн, наявність спільних кордонів. Це суттєво інтенсифікує взаємні економічні зв'язки, знижує транспортні витрати, створює умови для реалізації великих спільних проєктів співробітництва. Як правило, країни зі спільними істо-

ричними, культурними та іншими умовами розвитку більше тяжіють до економічної інтеграції;

– цілеспрямована діяльність соціальних груп і класів, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку власне інтеграційних процесів. Ця передумова носить суб'єктивний характер і віддзеркалює об'єктивні економічні процеси, але водночас впливає на них, може деякою мірою сприяти розвитку інтеграції чи гальмувати його;

– тенденція демографічного розвитку;

– наявність і необхідність розв'язання глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);

– різке скорочення відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

– ринкова «уніфікація» економічного розвитку.

Отже, міжнародна економічна інтеграція зумовлена, насамперед, потребами розвитку продуктивних сил, які дедалі переростають національно-державні межі, що призводить до неухильного поглиблення міжнародного поділу праці та підвищення взаємозалежності національних господарств. Незважаючи на гостру конкуренцію і міждержавні суперечності, взаємозв'язок національних процесів відтворення стає дедалі тіснішим, відбувається зближення національних економічних і політичних структур, складається господарський регіональний комплекс, формується нова культура спілкування між націями.

2.3. Шляхи вирішення глобальних проблем сучасності та вплив на них міжнародних організацій

У сучасному світовому господарстві посилюються не лише взаємозв'язок і взаємозалежність локальних і загальних, національних і глобальних інтересів. Одночасно діалектика розвитку нашої цивілізації загострює багато загальносвітових проблем. Виникнення таких глобальних питань тісно пов'язане як з безпосередньою сферою життєдіяльності суспільства, так і з конкретним соціально-економічним середовищем, де реалізується відповідна сфера діяльності людства.

Глобальні проблеми – це проблеми, пов'язані з природними, природно-антропогенними, суто антропогенними (у т. ч. економічними, соціальними) явищами, що виникли у процесі розвитку сучасної цивілізації та мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

ричними, культурними та іншими умовами розвитку більше тяжіють до економічної інтеграції;

– цілеспрямована діяльність соціальних груп і класів, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку власне інтеграційних процесів. Ця передумова носить суб'єктивний характер і віддзеркалює об'єктивні економічні процеси, але водночас впливає на них, може деякою мірою сприяти розвитку інтеграції чи гальмувати його;

– тенденція демографічного розвитку;

– наявність і необхідність розв'язання глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);

– різке скорочення відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

– ринкова «уніфікація» економічного розвитку.

Отже, міжнародна економічна інтеграція зумовлена, насамперед, потребами розвитку продуктивних сил, які дедалі переростають національно-державні межі, що призводить до неухильного поглиблення міжнародного поділу праці та підвищення взаємозалежності національних господарств. Незважаючи на гостру конкуренцію і міждержавні суперечності, взаємозв'язок національних процесів відтворення стає дедалі тіснішим, відбувається зближення національних економічних і політичних структур, складається господарський регіональний комплекс, формується нова культура спілкування між націями.

2.3. Шляхи вирішення глобальних проблем сучасності та вплив на них міжнародних організацій

У сучасному світовому господарстві посилюються не лише взаємозв'язок і взаємозалежність локальних і загальних, національних і глобальних інтересів. Одночасно діалектика розвитку нашої цивілізації загострює багато загальносвітових проблем. Виникнення таких глобальних питань тісно пов'язане як з безпосередньою сферою життєдіяльності суспільства, так і з конкретним соціально-економічним середовищем, де реалізується відповідна сфера діяльності людства.

Глобальні проблеми – це проблеми, пов'язані з природними, природно-антропогенними, суто антропогенними (у т. ч. економічними, соціальними) явищами, що виникли у процесі розвитку сучасної цивілізації та мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

Сировинна, енергетична, продовольча та інші проблеми для людства не нові, новим для сучасного етапу розвитку є їх глобальний характер, оскільки вони зачіпають життєво важливі інтереси всіх держав і народів, є потужним чинником взаємозалежності та цілісності світу, надаючи йому нових інтегративних властивостей.

На аналіз глобальних проблем західні науковці звернули особливу увагу ще у 60-х рр. XX ст. Загалом цим займається глобалістика як специфічна галузь знань про планетарні проблеми сучасного і майбутнього розвитку людської цивілізації на Землі.

Найзагальнішою причиною загострення глобальних проблем є криза індустріальної цивілізації внаслідок:

- безсистемної, безконтрольної, безмежної утилізації природних ресурсів;
- низького рівня технологічної культури виробництва;
- максимізації, а не оптимізації темпів економічного зростання;
- домінування технократичного підходу, послаблення антропогенних засад;
- масштабного впливу людської діяльності на навколишнє середовище й необмеженого втручання людства у біосферу;
- швидкої урбанізації населення планети, зростання кількості мегаполісів та агломерацій, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією;
- поглиблення суперечностей між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом.

Глобальні проблеми:

- мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства;
- безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав;
- мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя;
- відображають поглиблення та ускладнення світогосподарських зв'язків;
- потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства;
- можуть бути успішно вирішені за умови створення адекватної моделі гармонійного розвитку людської цивілізації.

Виокремлюють близько 20 глобальних проблем, які класифікують за трьома сферами дії. Вони стосуються інтересів усіх верств і класів населення, усіх країн і народів планети.

1. Глобальні проблеми у сфері взаємодії природи і суспільства:

Сировинна, енергетична, продовольча та інші проблеми для людства не нові, новим для сучасного етапу розвитку є їх глобальний характер, оскільки вони зачіпають життєво важливі інтереси всіх держав і народів, є потужним чинником взаємозалежності та цілісності світу, надаючи йому нових інтегративних властивостей.

На аналіз глобальних проблем західні науковці звернули особливу увагу ще у 60-х рр. XX ст. Загалом цим займається глобалістика як специфічна галузь знань про планетарні проблеми сучасного і майбутнього розвитку людської цивілізації на Землі.

Найзагальнішою причиною загострення глобальних проблем є криза індустріальної цивілізації внаслідок:

- безсистемної, безконтрольної, безмежної утилізації природних ресурсів;
- низького рівня технологічної культури виробництва;
- максимізації, а не оптимізації темпів економічного зростання;
- домінування технократичного підходу, послаблення антропогенних засад;
- масштабного впливу людської діяльності на навколишнє середовище й необмеженого втручання людства у біосферу;
- швидкої урбанізації населення планети, зростання кількості мегаполісів та агломерацій, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією;
- поглиблення суперечностей між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом.

Глобальні проблеми:

- мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства;
- безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав;
- мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя;
- відображають поглиблення та ускладнення світогосподарських зв'язків;
- потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства;
- можуть бути успішно вирішені за умови створення адекватної моделі гармонійного розвитку людської цивілізації.

Виокремлюють близько 20 глобальних проблем, які класифікують за трьома сферами дії. Вони стосуються інтересів усіх верств і класів населення, усіх країн і народів планети.

1. Глобальні проблеми у сфері взаємодії природи і суспільства:

- надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо;

- раціональне природокористування і збереження навколишнього природного середовища;

- раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору;

- утилізація відходів життєдіяльності тощо.

2. Глобальні проблеми у сфері суспільних відносин:

- відвернення світової термоядерної війни і забезпечення стабільності мирного становища;

- подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу;

- попередження локальних, регіональних та міжнародних конфліктів;

- ліквідація наслідків світових та локальних криз;

- роззброєння і конверсія військового виробництва тощо.

3. Глобальні проблеми у сфері розвитку людини і забезпечення її майбутнього:

- пристосування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТР;

- подолання епідемій, тяжких захворювань (серцево-судинних, онкологічних, СНІДу, наркоманії);

- культурно-моральні проблеми втрати довіри до соціальних інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь;

- боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом;

- проблеми демократизації та охорони прав людини.

Слід враховувати, що така класифікація глобальних проблем не означає, що вони та сфери їх прояву абсолютно відокремлені одна від одної. Так, третя сфера концентрує та посилює увесь комплекс глобальних проблем, а на передній план перед людством висувається така загальна проблема, як збереження миру на землі (включаючи відвернення різного роду війн, особливо термоядерних, призупинення гонки озброєння), адже одночасно – це й неодмінна умова вирішення інших глобальних економічних проблем.

Головна передумова вирішення глобальних проблем – розгляд їх у взаємопов'язаній цілісності, тісному переплетінні економічних, політичних, соціальних, культурних, технологічних, екологічних, психологічних та інших процесів.

Водночас необхідно враховувати, що, незважаючи на міжнародний резонанс, глобальні проблеми сприймаються в різних країнах світу диференційовано, через призму національних інтересів та індивідуальних поглядів політичних лідерів і спільнот. Тому передумовами вирішення глобальних проблем є:

- парадигмальний прорив у суспільній свідомості, нові концептуальні підходи до розуміння перспектив розвитку людства;

- надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо;

- раціональне природокористування і збереження навколишнього природного середовища;

- раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору;

- утилізація відходів життєдіяльності тощо.

2. Глобальні проблеми у сфері суспільних відносин:

- відвернення світової термоядерної війни і забезпечення стабільності мирного становища;

- подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу;

- попередження локальних, регіональних та міжнародних конфліктів;

- ліквідація наслідків світових та локальних криз;

- роззброєння і конверсія військового виробництва тощо.

3. Глобальні проблеми у сфері розвитку людини і забезпечення її майбутнього:

- пристосування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТР;

- подолання епідемій, тяжких захворювань (серцево-судинних, онкологічних, СНІДу, наркоманії);

- культурно-моральні проблеми втрати довіри до соціальних інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь;

- боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом;

- проблеми демократизації та охорони прав людини.

Слід враховувати, що така класифікація глобальних проблем не означає, що вони та сфери їх прояву абсолютно відокремлені одна від одної. Так, третя сфера концентрує та посилює увесь комплекс глобальних проблем, а на передній план перед людством висувається така загальна проблема, як збереження миру на землі (включаючи відвернення різного роду війн, особливо термоядерних, призупинення гонки озброєння), адже одночасно – це й неодмінна умова вирішення інших глобальних економічних проблем.

Головна передумова вирішення глобальних проблем – розгляд їх у взаємопов'язаній цілісності, тісному переплетінні економічних, політичних, соціальних, культурних, технологічних, екологічних, психологічних та інших процесів.

Водночас необхідно враховувати, що, незважаючи на міжнародний резонанс, глобальні проблеми сприймаються в різних країнах світу диференційовано, через призму національних інтересів та індивідуальних поглядів політичних лідерів і спільнот. Тому передумовами вирішення глобальних проблем є:

- парадигмальний прорив у суспільній свідомості, нові концептуальні підходи до розуміння перспектив розвитку людства;

– переосмислення суті економічної безпеки держав, які реалізують різні моделі демократичного суспільства;

– досягнення консенсусу з питань, що стосуються головних контурів нового суспільного порядку в XXI ст.;

– синтез, взаємозбагачення і доповнення оцінок, стратегій і програм розвитку світового співтовариства, які висувуються різними країнами, науковими школами тощо;

– перегляд і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, пріоритетності розвитку творчого потенціалу людської особистості;

– формування нового світопорядку, створення єдиного механізму регулювання на глобальному рівні, міжнародних процедур і механізмів, які відповідають потребам забезпечення гідного майбутнього людства;

– об'єднання зусиль і ресурсів людства на основі усвідомлення важливості та невідкладності вирішення глобальних проблем, єдності інтересів і спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями.

Сукупність згаданих проблем стосується різних сфер діяльності людства, а тому потребує комплексного міждержавного підходу до їх вирішення. Це вимагає від світового співтовариства об'єднання своїх зусиль і ресурсів. Звідси – необхідність глобальної перебудови всієї системи економічних та політичних відносин.

Саміт тисячоліття, що відбувся у вересні 2000 р. у Нью-Йорку, визначив нагальні потреби людства за такими показниками: низькі доходи; продовольче забезпечення та харчування; охорона здоров'я і смертність; стан репродуктивного здоров'я; житловий фонд – базові житлові вигоди та комунальні послуги; освіта; гендерна рівність; охорона довкілля.

У доповіді ООН про людський розвиток зазначається, що програма дій, спрямованих на забезпечення прогресу людства в епоху глобалізації, має передбачати досягнення семи основних цілей, у контексті кожної з яких необхідна взаємодія на національному і міжнародному рівнях (рис. 2.8):

1) удосконалення діяльності, спрямованої на розвиток людського потенціалу, коригування політики з урахуванням нових реалій глобальної економіки;

2) зменшення загрози турбулентності фінансових потоків та пов'язаних із ними втрат;

3) активізації міжнародного співробітництва в галузі боротьби з глобальними загрозами щодо безпеки людини;

4) нарощування діяльності з розроблення нових технологій для забезпечення розвитку людини, ліквідації злиденності;

5) припинення процесів маргіналізації та подальшої поляризації багатства і бідності;

– переосмислення суті економічної безпеки держав, які реалізують різні моделі демократичного суспільства;

– досягнення консенсусу з питань, що стосуються головних контурів нового суспільного порядку в XXI ст.;

– синтез, взаємозбагачення і доповнення оцінок, стратегій і програм розвитку світового співтовариства, які висувуються різними країнами, науковими школами тощо;

– перегляд і перебудова системи міжнародних відносин на засадах загальнолюдських цінностей, пріоритетності розвитку творчого потенціалу людської особистості;

– формування нового світопорядку, створення єдиного механізму регулювання на глобальному рівні, міжнародних процедур і механізмів, які відповідають потребам забезпечення гідного майбутнього людства;

– об'єднання зусиль і ресурсів людства на основі усвідомлення важливості та невідкладності вирішення глобальних проблем, єдності інтересів і спільної відповідальності перед майбутніми поколіннями.

Сукупність згаданих проблем стосується різних сфер діяльності людства, а тому потребує комплексного міждержавного підходу до їх вирішення. Це вимагає від світового співтовариства об'єднання своїх зусиль і ресурсів. Звідси – необхідність глобальної перебудови всієї системи економічних та політичних відносин.

Саміт тисячоліття, що відбувся у вересні 2000 р. у Нью-Йорку, визначив нагальні потреби людства за такими показниками: низькі доходи; продовольче забезпечення та харчування; охорона здоров'я і смертність; стан репродуктивного здоров'я; житловий фонд – базові житлові вигоди та комунальні послуги; освіта; гендерна рівність; охорона довкілля.

У доповіді ООН про людський розвиток зазначається, що програма дій, спрямованих на забезпечення прогресу людства в епоху глобалізації, має передбачати досягнення семи основних цілей, у контексті кожної з яких необхідна взаємодія на національному і міжнародному рівнях (рис. 2.8):

1) удосконалення діяльності, спрямованої на розвиток людського потенціалу, коригування політики з урахуванням нових реалій глобальної економіки;

2) зменшення загрози турбулентності фінансових потоків та пов'язаних із ними втрат;

3) активізації міжнародного співробітництва в галузі боротьби з глобальними загрозами щодо безпеки людини;

4) нарощування діяльності з розроблення нових технологій для забезпечення розвитку людини, ліквідації злиденності;

5) припинення процесів маргіналізації та подальшої поляризації багатства і бідності;

- 6) ліквідації диспропорцій у структурах глобального регулювання;
7) формування ціліснішої та демократичнішої системи глобального регулювання.



Рис. 2.8. Основні форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем

З метою вирішення та міжнародного регулювання глобальних проблем в 1945 р. була створена Організація Об'єднаних Націй (ООН), а роком раніше на Бреттон-Вудській конференції був організований Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк. На сьогодні в системі міжнародних організацій налічується більше 4 тис., з яких більше 300 – міждержавні.

Міжнародні організації можна поділити за декількома принципами на:

1. Міждержавні (міжурядові) та недержавні. Переважна більшість міжнародних організацій – недержавні. Серед них велика кількість різноманітних асоціацій, союзів і фондів.

2. Універсальні, відкриті для всіх держав, і спеціалізовані, наприклад, регіональні чи галузеві міжнародні організації.

3. Організації загальної компетенції, що охоплюють всі сфери політичних, економічних, соціальних та культурних відносин (ООН, Рада Європи, Ліга арабських держав), і спеціальної компетенції, які здійснюють співробітництво в будь-якій визначеній сфері (Всесвітній поштовий союз, Міжнародна організація праці, Всесвітня організація охорони здоров'я).

4. Міждержавні та наддержавні організації, рішення яких, на відміну від рішень міждержавних організацій, безпосередньо поширюються на фізичних і юридичних осіб держав-членів організацій (наприклад, Рішення ЄС обов'язкові для всіх осіб у країнах ЄС).

- 6) ліквідації диспропорцій у структурах глобального регулювання;
7) формування ціліснішої та демократичнішої системи глобального регулювання.



Рис. 2.8. Основні форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем

З метою вирішення та міжнародного регулювання глобальних проблем в 1945 р. була створена Організація Об'єднаних Націй (ООН), а роком раніше на Бреттон-Вудській конференції був організований Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк. На сьогодні в системі міжнародних організацій налічується більше 4 тис., з яких більше 300 – міждержавні.

Міжнародні організації можна поділити за декількома принципами на:

1. Міждержавні (міжурядові) та недержавні. Переважна більшість міжнародних організацій – недержавні. Серед них велика кількість різноманітних асоціацій, союзів і фондів.

2. Універсальні, відкриті для всіх держав, і спеціалізовані, наприклад, регіональні чи галузеві міжнародні організації.

3. Організації загальної компетенції, що охоплюють всі сфери політичних, економічних, соціальних та культурних відносин (ООН, Рада Європи, Ліга арабських держав), і спеціальної компетенції, які здійснюють співробітництво в будь-якій визначеній сфері (Всесвітній поштовий союз, Міжнародна організація праці, Всесвітня організація охорони здоров'я).

4. Міждержавні та наддержавні організації, рішення яких, на відміну від рішень міждержавних організацій, безпосередньо поширюються на фізичних і юридичних осіб держав-членів організацій (наприклад, Рішення ЄС обов'язкові для всіх осіб у країнах ЄС).

5. Відкриті організації, до яких можна вільно вступати, і закриті, вступ до яких відбувається на запрошення першозасновників (наприклад, НАТО).

За напрямками діяльності та об'єктами регулювання економічні міжнародні організації можна поділити на:

а) організації, призначені для рішення комплексних політичних, економічних, соціальних і екологічних проблем. Сюди відносять організації системи ООН, ОЕСР, Рада Європи й ін.;

б) організації, які регулюють світові фінансові ринки і міжнародні валютно-фінансові відносини (МВФ, група Світового банку та ін.);

в) організації, що регулюють товарні ринки і міжнародні торгівельні відносини (СОТ, ОПЕК та ін.);

г) регіональні міжнародні організації (НАФТА, ЄС та ін.).

Центральним форумом, на якому обговорюються міжнародні економічні та соціальні проблеми глобального характеру, а також розробляються рекомендації щодо їхнього вирішення, є *Економічна і соціальна рада ООН* (ЕКОСОР). ЕКОСОР здійснює дослідження та готує доповіді з широкого спектра міжнародних економічних, культурних й інших питань, координує діяльність відповідних установ та інститутів ООН.

ЕКОСОР регулярно обговорює питання світового економічного та соціального становища; стану міжнародної торгівлі; охорони довкілля; економічної й технічної допомоги країнам, що розвиваються; проблеми продовольства, народонаселення, природних ресурсів, населених пунктів; планування та мобілізації фінансових ресурсів; регіональної співпраці тощо.

Рада розробляє комплексні програми, що мають назву «Десятиліття розвитку». Такі програми приймалися на 1960-і, 1970-і, 1980-і, 1990-і рр. з метою забезпечення швидкого вирішення найзначніших і найскладніших проблем, зосередження зусиль світового співтовариства на певних програмах допомоги країнам, що розвиваються. Розроблення програм і періодичне оцінювання процесу їх виконання дають можливість точніше визначити основні тенденції світового економічного розвитку та за необхідності скоригувати механізм регулювання міжнародних економічних відносин.

Ще на початку 1970-х рр. ЕКОСОР приймала рішення щодо наслідків діяльності ТНК та розробки Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій, що стало початком нового напрямку економічної діяльності ООН та ЕКОСОР, сприяло створенню Комісії ООН з транснаціональних корпорацій і спеціального підрозділу в Секретаріаті ООН з цього питання – Центру ООН з транснаціональних корпорацій.

Нині в діяльності ООН дедалі чіткіше проявляється взаємозалежність політичних, військових, соціально-економічних, гуманітарних та

5. Відкриті організації, до яких можна вільно вступати, і закриті, вступ до яких відбувається на запрошення першозасновників (наприклад, НАТО).

За напрямками діяльності та об'єктами регулювання економічні міжнародні організації можна поділити на:

а) організації, призначені для рішення комплексних політичних, економічних, соціальних і екологічних проблем. Сюди відносять організації системи ООН, ОЕСР, Рада Європи й ін.;

б) організації, які регулюють світові фінансові ринки і міжнародні валютно-фінансові відносини (МВФ, група Світового банку та ін.);

в) організації, що регулюють товарні ринки і міжнародні торгівельні відносини (СОТ, ОПЕК та ін.);

г) регіональні міжнародні організації (НАФТА, ЄС та ін.).

Центральним форумом, на якому обговорюються міжнародні економічні та соціальні проблеми глобального характеру, а також розробляються рекомендації щодо їхнього вирішення, є *Економічна і соціальна рада ООН* (ЕКОСОР). ЕКОСОР здійснює дослідження та готує доповіді з широкого спектра міжнародних економічних, культурних й інших питань, координує діяльність відповідних установ та інститутів ООН.

ЕКОСОР регулярно обговорює питання світового економічного та соціального становища; стану міжнародної торгівлі; охорони довкілля; економічної й технічної допомоги країнам, що розвиваються; проблеми продовольства, народонаселення, природних ресурсів, населених пунктів; планування та мобілізації фінансових ресурсів; регіональної співпраці тощо.

Рада розробляє комплексні програми, що мають назву «Десятиліття розвитку». Такі програми приймалися на 1960-і, 1970-і, 1980-і, 1990-і рр. з метою забезпечення швидкого вирішення найзначніших і найскладніших проблем, зосередження зусиль світового співтовариства на певних програмах допомоги країнам, що розвиваються. Розроблення програм і періодичне оцінювання процесу їх виконання дають можливість точніше визначити основні тенденції світового економічного розвитку та за необхідності скоригувати механізм регулювання міжнародних економічних відносин.

Ще на початку 1970-х рр. ЕКОСОР приймала рішення щодо наслідків діяльності ТНК та розробки Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій, що стало початком нового напрямку економічної діяльності ООН та ЕКОСОР, сприяло створенню Комісії ООН з транснаціональних корпорацій і спеціального підрозділу в Секретаріаті ООН з цього питання – Центру ООН з транснаціональних корпорацій.

Нині в діяльності ООН дедалі чіткіше проявляється взаємозалежність політичних, військових, соціально-економічних, гуманітарних та

інших проблем. Наприклад, підтримання миру та безпеки безпосередньо пов'язане з вирішенням економічних, екологічних та інших невійськових проблем, а надання економічної допомоги – із забезпеченням прав людини, скороченням обсягів озброєння у країнах-одержувачах і проведенням ними відповідної природоохоронної політики.

Такий взаємозв'язок чітко простежується й у практичних програмах ООН, зокрема щодо розблокування регіональних конфліктів, коли в пакеті з домовленостями щодо воєнного та політичного врегулювання погоджуються певні заходи економічної та гуманітарної допомоги. У різних поєднаннях ці заходи використовувалися під час реалізації планів ООН у Намібії, Центральній Америці, у розроблення планів урегулювання в Афганістані, Камбоджі, країнах Перської затоки.

Питання економічного розвитку належать також до компетенції Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Концепція всеохоплюючого розвитку суттєво вплинула на діяльність ЮНКТАД. У минулому результати її роботи обмежувались прийняттям резолюцій і рішень. Після реформування організації в 1992 р. акцент зроблено на підвищенні ролі переговорів. Принципами діяльності ЮНКТАД все більше утверджуються прагматизм і неконфронтаційність, що полегшує пошук спільних інтересів та досягнення консенсусу з важливих світогосподарських питань. Зокрема, останнім часом досягнуто позитивних результатів і домовленостей щодо цукру, оливкової олії, морських заставних документів.

Найбільшим міжнародним каналом для надання багатосторонньої технічної та передінвестиційної допомоги є Програма розвитку ООН (ПРООН). Проекти ПРООН спрямовані на надання допомоги країнам, що розвиваються, з метою кращого використання ними свого економічного потенціалу, підвищення рівня життя населення, збільшення обсягів виробництва та сприяння екологічно безпечному розвитку глобальної економіки. Ці проекти містять:

1) проведення обстежень і досліджень з метою визначення наявності й економічної цінності природних ресурсів країн, що розвиваються, а також оцінювання інших потенційних можливостей збільшення обсягів виробництва та збуту товарів і послуг;

2) розширення та зміцнення систем освіти від початкового до університетського рівня, сприяння спільній професійній і технічній підготовці кадрів;

3) створення можливостей для застосування сучасних методів технічних досліджень у вирішенні першочергових проблем розвитку, використання досягнень НТР для організації виробництва.

Зокрема, ПРООН відіграє роль каталізатора, сприяючи мобілізації необхідних капіталовкладень. За останні 25 років діяльність, що фінан-

інших проблем. Наприклад, підтримання миру та безпеки безпосередньо пов'язане з вирішенням економічних, екологічних та інших невійськових проблем, а надання економічної допомоги – із забезпеченням прав людини, скороченням обсягів озброєння у країнах-одержувачах і проведенням ними відповідної природоохоронної політики.

Такий взаємозв'язок чітко простежується й у практичних програмах ООН, зокрема щодо розблокування регіональних конфліктів, коли в пакеті з домовленостями щодо воєнного та політичного врегулювання погоджуються певні заходи економічної та гуманітарної допомоги. У різних поєднаннях ці заходи використовувалися під час реалізації планів ООН у Намібії, Центральній Америці, у розроблення планів урегулювання в Афганістані, Камбоджі, країнах Перської затоки.

Питання економічного розвитку належать також до компетенції Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Концепція всеохоплюючого розвитку суттєво вплинула на діяльність ЮНКТАД. У минулому результати її роботи обмежувались прийняттям резолюцій і рішень. Після реформування організації в 1992 р. акцент зроблено на підвищенні ролі переговорів. Принципами діяльності ЮНКТАД все більше утверджуються прагматизм і неконфронтаційність, що полегшує пошук спільних інтересів та досягнення консенсусу з важливих світогосподарських питань. Зокрема, останнім часом досягнуто позитивних результатів і домовленостей щодо цукру, оливкової олії, морських заставних документів.

Найбільшим міжнародним каналом для надання багатосторонньої технічної та передінвестиційної допомоги є Програма розвитку ООН (ПРООН). Проекти ПРООН спрямовані на надання допомоги країнам, що розвиваються, з метою кращого використання ними свого економічного потенціалу, підвищення рівня життя населення, збільшення обсягів виробництва та сприяння екологічно безпечному розвитку глобальної економіки. Ці проекти містять:

1) проведення обстежень і досліджень з метою визначення наявності й економічної цінності природних ресурсів країн, що розвиваються, а також оцінювання інших потенційних можливостей збільшення обсягів виробництва та збуту товарів і послуг;

2) розширення та зміцнення систем освіти від початкового до університетського рівня, сприяння спільній професійній і технічній підготовці кадрів;

3) створення можливостей для застосування сучасних методів технічних досліджень у вирішенні першочергових проблем розвитку, використання досягнень НТР для організації виробництва.

Зокрема, ПРООН відіграє роль каталізатора, сприяючи мобілізації необхідних капіталовкладень. За останні 25 років діяльність, що фінан-

сувалася ПРООН, стимулювала капіталовкладення обсягом майже 98 млрд дол. США із державних і приватних програм.

ПРООН також здійснює керівництво багатьма спеціальними фондами і програмами:

- Фондом капітального розвитку ООН, який надає безкоштовні субсидії та довготермінові позики для здійснення населенням будь-яких найбільш вразливих країн світу заходів самопомоги;
- Фондом спеціальних заходів для найменш розвинутих країн, який надає технічну допомогу для збільшення можливостей найбільш вразливих країн у галузі планування, аналізу економічної політики та координації;
- Оборотним фондом ООН для дослідження природних ресурсів;
- Цільовим фондом ООН для діяльності в Судансько-Сахельському районі;
- Програмою добровольців ООН;
- Фондом ООН для розвитку в інтересах жінок;
- Фондом ООН для розвитку науки і техніки.

Найзначнішою міжнародною агенцією кредитування економічного розвитку є Група Світового банку:

- Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР);
- Міжнародна асоціація розвитку (МАР);
- Міжнародна фінансова корпорація (МФК);
- Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС);
- Багатостороння агенція гарантування інвестицій (БАГІ).

Міжнародні організації відіграють важливу роль у процесах сприяння розвитку, надаючи відповідну технічну, фінансову та іншу допомогу країнам, що розвиваються.

Основними формами міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем є:

- обмін ініціативами у межах універсальних міжнародних форумів системи ООН/ЮНЕСКО, Ради Європи, ЄС тощо;
- проведення міжнародних переговорів, зустрічей, візитів на найвищому рівні;
- повідомлення про військові навчання, випробування зброї, соціальні, екологічні та інші екстремальні процеси;
- реалізація спільних проектів і програм;
- передача технологій;
- виділення кредитів;
- реформування системи ціноутворення на світові природні ресурси;
- надання країнам, що розвиваються, доступу на світовий ринок;
- загальнопланетарні та регіональні угоди під егідою ООН та інших міжнародних організацій.

сувалася ПРООН, стимулювала капіталовкладення обсягом майже 98 млрд дол. США із державних і приватних програм.

ПРООН також здійснює керівництво багатьма спеціальними фондами і програмами:

- Фондом капітального розвитку ООН, який надає безкоштовні субсидії та довготермінові позики для здійснення населенням будь-яких найбільш вразливих країн світу заходів самопомоги;
- Фондом спеціальних заходів для найменш розвинутих країн, який надає технічну допомогу для збільшення можливостей найбільш вразливих країн у галузі планування, аналізу економічної політики та координації;
- Оборотним фондом ООН для дослідження природних ресурсів;
- Цільовим фондом ООН для діяльності в Судансько-Сахельському районі;
- Програмою добровольців ООН;
- Фондом ООН для розвитку в інтересах жінок;
- Фондом ООН для розвитку науки і техніки.

Найзначнішою міжнародною агенцією кредитування економічного розвитку є Група Світового банку:

- Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР);
- Міжнародна асоціація розвитку (МАР);
- Міжнародна фінансова корпорація (МФК);
- Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС);
- Багатостороння агенція гарантування інвестицій (БАГІ).

Міжнародні організації відіграють важливу роль у процесах сприяння розвитку, надаючи відповідну технічну, фінансову та іншу допомогу країнам, що розвиваються.

Основними формами міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем є:

- обмін ініціативами у межах універсальних міжнародних форумів системи ООН/ЮНЕСКО, Ради Європи, ЄС тощо;
- проведення міжнародних переговорів, зустрічей, візитів на найвищому рівні;
- повідомлення про військові навчання, випробування зброї, соціальні, екологічні та інші екстремальні процеси;
- реалізація спільних проектів і програм;
- передача технологій;
- виділення кредитів;
- реформування системи ціноутворення на світові природні ресурси;
- надання країнам, що розвиваються, доступу на світовий ринок;
- загальнопланетарні та регіональні угоди під егідою ООН та інших міжнародних організацій.

ТЕМА 3.**МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА ЙОГО ВПЛИВ
НА ГЛОБАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

3.1 Еволюція міжнародного поділу праці і його вплив на інтеграційні процеси.

3.2 Міжнародна торгівля та роль СОТ у розвитку світового господарства.

3.3 Міжнародний ринок праці та міграція робочої сили у глобалізованому світі.

**3.1. Еволюція міжнародного поділу праці
і його вплив на інтеграційні процеси**

Розвиток світового господарства та його ефективне функціонування відбувається завдяки міжнародному поділу праці. Його суть полягає в отриманні економічної вигоди від спеціалізації виробництва певних видів продукції на основі ефективного взаємообміну – зменшенні витрат суспільної праці, раціоналізації використання продуктивних сил та максимального задоволення потреб споживачів.

Міжнародний поділ праці є важливим ступенем розвитку суспільного територіального розподілу праці у світі між країнами і полягає у відособленні різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного, закладають об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності.

Міжнародний поділ праці як вищий ступінь суспільного поділу праці є основою міждержавних економічних відносин і об'єктивною умовою загальної економічної взаємозалежності. Його провідна роль полягає у реалізації процесів розширеного виробництва світового господарства внаслідок забезпечення їх взаємозв'язку та формування відповідних міжнародних галузевих і регіонально-галузевих пропорцій.

Еволюційний процес міжнародного поділу праці включає три стадії: доіндустріальну, індустріальну та постіндустріальну. Перший період характеризується розширенням простих торгівельних зв'язків між країнами з середини XVI–XVIII ст. на основі відмінностей природно-кліматичних умов (клімат, ґрунти, надра, водні і лісові ресурси), що частково збереглося і до нашого часу.

ТЕМА 3.**МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА ЙОГО ВПЛИВ
НА ГЛОБАЛІЗАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

3.1 Еволюція міжнародного поділу праці і його вплив на інтеграційні процеси.

3.2 Міжнародна торгівля та роль СОТ у розвитку світового господарства.

3.3 Міжнародний ринок праці та міграція робочої сили у глобалізованому світі.

**3.1. Еволюція міжнародного поділу праці
і його вплив на інтеграційні процеси**

Розвиток світового господарства та його ефективне функціонування відбувається завдяки міжнародному поділу праці. Його суть полягає в отриманні економічної вигоди від спеціалізації виробництва певних видів продукції на основі ефективного взаємообміну – зменшенні витрат суспільної праці, раціоналізації використання продуктивних сил та максимального задоволення потреб споживачів.

Міжнародний поділ праці є важливим ступенем розвитку суспільного територіального розподілу праці у світі між країнами і полягає у відособленні різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного, закладають об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності.

Міжнародний поділ праці як вищий ступінь суспільного поділу праці є основою міждержавних економічних відносин і об'єктивною умовою загальної економічної взаємозалежності. Його провідна роль полягає у реалізації процесів розширеного виробництва світового господарства внаслідок забезпечення їх взаємозв'язку та формування відповідних міжнародних галузевих і регіонально-галузевих пропорцій.

Еволюційний процес міжнародного поділу праці включає три стадії: доіндустріальну, індустріальну та постіндустріальну. Перший період характеризується розширенням простих торгівельних зв'язків між країнами з середини XVI–XVIII ст. на основі відмінностей природно-кліматичних умов (клімат, ґрунти, надра, водні і лісові ресурси), що частково збереглося і до нашого часу.

На індустріальній стадії виробництва (кінець XVIII – початок XIX ст.) відбувається посилення спеціалізації внаслідок відмінностей між країнами за такими факторами виробництва, як: капітал, праця, підприємницькі здібності, знання, а в їх економічних відносинах починає домінувати принцип порівняльних переваг.

Фундатором теорії міжнародного поділу праці вважають класика політекономії А. Сміта, який у роботі «Дослідження природи і причини багатства народів» (1776) довів необхідність вільної торгівлі і підприємництва. Визначені ним чинники обумовлюють розподіл праці між окремими регіонами та цілими країнами (спеціалізацію), посилюють їх взаємозалежність та формують світове господарство.

Англійські економісти Д. Рікардо, Р. Торренс і Дж. Мілль теоретично обґрунтували вигоди від міжнародного поділу праці на основі теорії економічних переваг та сформулювали основи економічного вчення про міжнародну торгівлю. А. Сміт довів, що підприємцю вигідно купувати те, що дорожче зробити, а будь-яка країна володіє абсолютними перевагами, якщо має товар, якого на одиницю витрат вона може виробляти більше, ніж інші країни. За наявності у неї переваг з виробництва декількох товарів, країні доцільно спеціалізуватися лише на тому, що дає максимальну перевагу.

Дж. Мілль доповнив теорію міжнародного поділу праці такими положеннями: прагнення до міжнародної виробничої спеціалізації призводить до врівноваження вигід, а її умови визначаються нерівністю доходів, які отримуються від неї. Д. Рікардо та Р. Торренс теоретично обґрунтували ідею конкурентної рівноваги та механізм її дії. Ідеї класиків політекономії розвинули в XX столітті Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон, В. Леонтьєв та інші, які реалізувалися в теорії сучасної міжнародної торгівлі та розробці механізмів міжнародних економічних відносин.

На індустріальній стадії міжнародного поділу праці до другої половини XX ст. переважала спеціалізація, яка полягала в обміні продукції видобувної промисловості та аграрного сектору з менш економічно розвинутих країн на готові вироби (наприклад, машинобудування) держав з більш високим рівнем розвитку. Такий поділ праці характеризується екстенсивним типом експлуатації сировинних ресурсів, земляних площ та сприятливих кліматичних умов, що закріплює відсталість багатьох країн світу та знижує стимули до використання результатів науково-технічного прогресу.

На постіндустріальній стадії міжнародного поділу праці (друга половина XX ст. – початок XXI ст.) під впливом науково-технічного прогресу посилюється роль внутрішньогалузевої спеціалізації, яка дозволяє

На індустріальній стадії виробництва (кінець XVIII – початок XIX ст.) відбувається посилення спеціалізації внаслідок відмінностей між країнами за такими факторами виробництва, як: капітал, праця, підприємницькі здібності, знання, а в їх економічних відносинах починає домінувати принцип порівняльних переваг.

Фундатором теорії міжнародного поділу праці вважають класика політекономії А. Сміта, який у роботі «Дослідження природи і причини багатства народів» (1776) довів необхідність вільної торгівлі і підприємництва. Визначені ним чинники обумовлюють розподіл праці між окремими регіонами та цілими країнами (спеціалізацію), посилюють їх взаємозалежність та формують світове господарство.

Англійські економісти Д. Рікардо, Р. Торренс і Дж. Мілль теоретично обґрунтували вигоди від міжнародного поділу праці на основі теорії економічних переваг та сформулювали основи економічного вчення про міжнародну торгівлю. А. Сміт довів, що підприємцю вигідно купувати те, що дорожче зробити, а будь-яка країна володіє абсолютними перевагами, якщо має товар, якого на одиницю витрат вона може виробляти більше, ніж інші країни. За наявності у неї переваг з виробництва декількох товарів, країні доцільно спеціалізуватися лише на тому, що дає максимальну перевагу.

Дж. Мілль доповнив теорію міжнародного поділу праці такими положеннями: прагнення до міжнародної виробничої спеціалізації призводить до врівноваження вигід, а її умови визначаються нерівністю доходів, які отримуються від неї. Д. Рікардо та Р. Торренс теоретично обґрунтували ідею конкурентної рівноваги та механізм її дії. Ідеї класиків політекономії розвинули в XX столітті Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон, В. Леонтьєв та інші, які реалізувалися в теорії сучасної міжнародної торгівлі та розробці механізмів міжнародних економічних відносин.

На індустріальній стадії міжнародного поділу праці до другої половини XX ст. переважала спеціалізація, яка полягала в обміні продукції видобувної промисловості та аграрного сектору з менш економічно розвинутих країн на готові вироби (наприклад, машинобудування) держав з більш високим рівнем розвитку. Такий поділ праці характеризується екстенсивним типом експлуатації сировинних ресурсів, земляних площ та сприятливих кліматичних умов, що закріплює відсталість багатьох країн світу та знижує стимули до використання результатів науково-технічного прогресу.

На постіндустріальній стадії міжнародного поділу праці (друга половина XX ст. – початок XXI ст.) під впливом науково-технічного прогресу посилюється роль внутрішньогалузевої спеціалізації, яка дозволяє

зосередити у країні великомасштабне, але обмежене за асортиментом, виробництво готової продукції або її компонентів з наступним їх обміном на товари, випуск яких є менш ефективним для цієї країни. Така спеціалізація меншою мірою залежить від обмеженості використання природних ресурсів, посилює вплив конкуренції на світовому ринку на якісні показники національної економіки, стимулює застосування прогресивних технологій, хоча й не вирішує проблеми загального зближення рівнів економічного розвитку окремих груп держав.

Із середини ХХ ст. у сфері міжнародних економічних відносин виникають інтеграційні процеси, які призводять до інтернаціоналізації господарського життя – розвитку усталених економічних зв'язків між країнами з виходом відтворювального процесу за межі національних кордонів. Це призводить до міжнародного усупільнення процесу виробництва та розширення світового ринку.

Інтернаціоналізація є економічною формою міжнародного поділу праці і включає три основні поняття: інтернаціоналізація виробництва, інтернаціоналізація капіталу та інтернаціоналізація господарського життя (табл. 3.1). Інтернаціоналізація виробництва завдяки поступовому виходу за межі окремої країни формує його міжнаціональні форми у межах світового господарства, поглиблює міжнародний поділ праці та сприяє розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин.

Таблиця 3.1

Види та зміст поняття «інтернаціоналізація»

Поняття	Зміст поняття
Інтернаціоналізація виробництва	встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, що робить виробничий процес в одній країні частиною процесу у світовому масштабі
Інтернаціоналізація капіталу	процес переплетіння й об'єднання національних капіталів з капіталами різних країн через створення окремими компаніями об'єктів в інших державах та розвитку міжнародних форм зв'язків і контактів між ними
Інтернаціоналізація господарського життя	зближення економік країн внаслідок збільшення виробничої взаємозалежності, збільшення міжнародного товарообороту, руху капіталів і робочої сили, взаємному впливові на найважливіші економічні процеси у країнах (динаміка цін, ставки проценту і т. ін.)

Інтернаціоналізація капіталу поглиблює інтернаціоналізацію виробництва та інтенсифікує господарські зв'язки між країнами. Важливими у процесі інтернаціоналізації капіталу є вивезення капіталу, його мігра-

зосередити у країні великомасштабне, але обмежене за асортиментом, виробництво готової продукції або її компонентів з наступним їх обміном на товари, випуск яких є менш ефективним для цієї країни. Така спеціалізація меншою мірою залежить від обмеженості використання природних ресурсів, посилює вплив конкуренції на світовому ринку на якісні показники національної економіки, стимулює застосування прогресивних технологій, хоча й не вирішує проблеми загального зближення рівнів економічного розвитку окремих груп держав.

Із середини ХХ ст. у сфері міжнародних економічних відносин виникають інтеграційні процеси, які призводять до інтернаціоналізації господарського життя – розвитку усталених економічних зв'язків між країнами з виходом відтворювального процесу за межі національних кордонів. Це призводить до міжнародного усупільнення процесу виробництва та розширення світового ринку.

Інтернаціоналізація є економічною формою міжнародного поділу праці і включає три основні поняття: інтернаціоналізація виробництва, інтернаціоналізація капіталу та інтернаціоналізація господарського життя (табл. 3.1). Інтернаціоналізація виробництва завдяки поступовому виходу за межі окремої країни формує його міжнаціональні форми у межах світового господарства, поглиблює міжнародний поділ праці та сприяє розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин.

Таблиця 3.1

Види та зміст поняття «інтернаціоналізація»

Поняття	Зміст поняття
Інтернаціоналізація виробництва	встановлення безпосередніх стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, що робить виробничий процес в одній країні частиною процесу у світовому масштабі
Інтернаціоналізація капіталу	процес переплетіння й об'єднання національних капіталів з капіталами різних країн через створення окремими компаніями об'єктів в інших державах та розвитку міжнародних форм зв'язків і контактів між ними
Інтернаціоналізація господарського життя	зближення економік країн внаслідок збільшення виробничої взаємозалежності, збільшення міжнародного товарообороту, руху капіталів і робочої сили, взаємному впливові на найважливіші економічні процеси у країнах (динаміка цін, ставки проценту і т. ін.)

Інтернаціоналізація капіталу поглиблює інтернаціоналізацію виробництва та інтенсифікує господарські зв'язки між країнами. Важливими у процесі інтернаціоналізації капіталу є вивезення капіталу, його мігра-

ція між промислово розвинутими країнами. Проявом інтернаціоналізації капіталу є розвиток транснаціональних компаній, утворення міжнародних (міжнаціональних) промислових, банківських та інших об'єднань.

Інтернаціоналізація господарського життя закладає основу до поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва, інтернаціоналізації капіталу та розвитку транснаціональних компаній. У цей процес включаються продуктивні сили і виробничі відносини як у сфері виробництва матеріальних благ, так і у сфері розподілу, обміну та споживання.

Генезис інтернаціоналізації господарського життя включає три основні етапи:

- *1 етап* (кінець XVIII–XIX ст.) – формуються найпростіші міжнародні економічні зв'язки, посилюється взаємодія національних господарств на основі простої кооперації, особливо в зовнішній торгівлі, та створюються передумови формування світового господарства.

- *2 етап* (кінець XIX – середина XX ст.) відбувається перехід виробництва в іншу стадію, внаслідок розвитку складної кооперації, яка ґрунтується на міжнародному поділі праці – визначальному факторі поглиблення інтернаціоналізації господарського життя та формування світового господарства. В цей період розвиваються основні форми міжнародного поділу праці: загальна (галузева спеціалізація сфер суспільного виробництва як матеріального, так і нематеріального), часткова (предметна спеціалізація окремих галузей), одинична (подетальна, коопераційна спеціалізація всередині окремих підприємств).

- *3 етап* (із середини XX ст.) – задіяння всіх підсистеми світового господарства. Інтернаціоналізація набуває комплексного характеру, поширюючись практично на всі галузі виробничої та невиробничої сфер, на всі країни світу.

Позитивним чинником інтернаціоналізації є її системоутворюючий характер, що дозволяє об'єднати структурні елементи і суб'єкти світового господарства в єдине ціле. Так, нестача певних ресурсів на внутрішньому ринку однієї з країн компенсується широкою участю країн у світогосподарських процесах.

Виділяють два рівні інтернаціоналізації: мікро- та макрорівень: на мікрорівні компанія залучається до міжнародних операцій стадійно, а на макрорівні – розширює та поглиблює світогосподарські зв'язки за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і чинників виробництва.

Наявні види інтернаціоналізації характеризується певними позитивними рисами, які представлені на рис. 3.1.

ція між промислово розвинутими країнами. Проявом інтернаціоналізації капіталу є розвиток транснаціональних компаній, утворення міжнародних (міжнаціональних) промислових, банківських та інших об'єднань.

Інтернаціоналізація господарського життя закладає основу до поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва, інтернаціоналізації капіталу та розвитку транснаціональних компаній. У цей процес включаються продуктивні сили і виробничі відносини як у сфері виробництва матеріальних благ, так і у сфері розподілу, обміну та споживання.

Генезис інтернаціоналізації господарського життя включає три основні етапи:

- *1 етап* (кінець XVIII–XIX ст.) – формуються найпростіші міжнародні економічні зв'язки, посилюється взаємодія національних господарств на основі простої кооперації, особливо в зовнішній торгівлі, та створюються передумови формування світового господарства.

- *2 етап* (кінець XIX – середина XX ст.) відбувається перехід виробництва в іншу стадію, внаслідок розвитку складної кооперації, яка ґрунтується на міжнародному поділі праці – визначальному факторі поглиблення інтернаціоналізації господарського життя та формування світового господарства. В цей період розвиваються основні форми міжнародного поділу праці: загальна (галузева спеціалізація сфер суспільного виробництва як матеріального, так і нематеріального), часткова (предметна спеціалізація окремих галузей), одинична (подетальна, коопераційна спеціалізація всередині окремих підприємств).

- *3 етап* (із середини XX ст.) – задіяння всіх підсистеми світового господарства. Інтернаціоналізація набуває комплексного характеру, поширюючись практично на всі галузі виробничої та невиробничої сфер, на всі країни світу.

Позитивним чинником інтернаціоналізації є її системоутворюючий характер, що дозволяє об'єднати структурні елементи і суб'єкти світового господарства в єдине ціле. Так, нестача певних ресурсів на внутрішньому ринку однієї з країн компенсується широкою участю країн у світогосподарських процесах.

Виділяють два рівні інтернаціоналізації: мікро- та макрорівень: на мікрорівні компанія залучається до міжнародних операцій стадійно, а на макрорівні – розширює та поглиблює світогосподарські зв'язки за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і чинників виробництва.

Наявні види інтернаціоналізації характеризується певними позитивними рисами, які представлені на рис. 3.1.

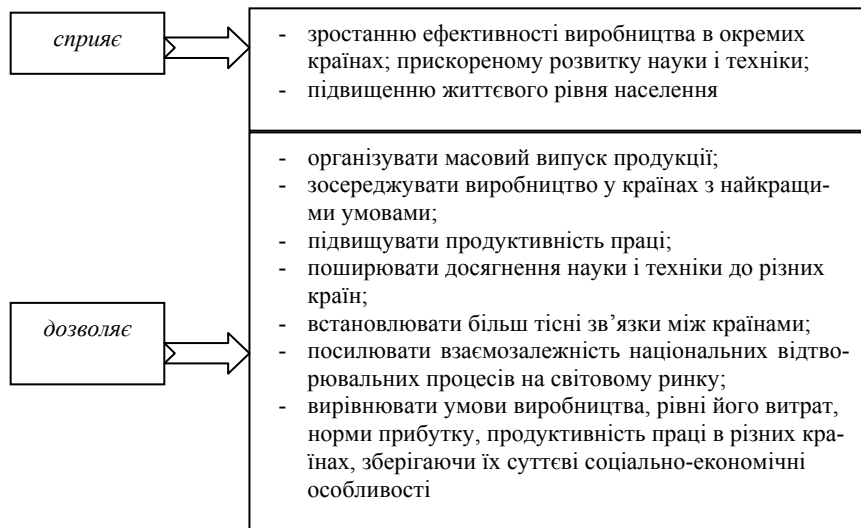


Рис. 3.1. Позитивні риси інтернаціоналізації

На формування міжнародного поділу праці і залучення до нього окремих країн об'єктивно впливають такі фактори:

- природно-географічні (відмінність у розподілі природних багатств, кліматі, території, чисельності населення, економіко-географічному положенні країни);

- соціально-економічні (чисельність робочої сили, рівень розвитку НТП, масштаби і серійність виробництва; темпи створення об'єктів виробничої і соціально інфраструктури; особливості історичного розвитку, виробничих і зовнішньоекономічних традицій; соціально-економічний тип національного виробництва і зовнішньоекономічних зв'язків; соціально-економічний розвиток сусідніх народів (країн), на прями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;

- науково-технічні (розвиток науки, рівень розвитку НДДКР, технологічна диверсифікація, рівень та темпи морального зносу основних засобів виробництва);

- політичні фактори (ступінь розвитку державного суверенітету, міжнародні економічні позиції в ООН та на світовій арені в цілому, співвідношення політичних сил у країні, характер і ступінь впливу державних інститутів на економічні процеси, тощо).

Комбінація цих факторів не тільки формує мікро-та макромотивацію участі у МПП окремих країн (груп країн), але й визначає її ефекти-

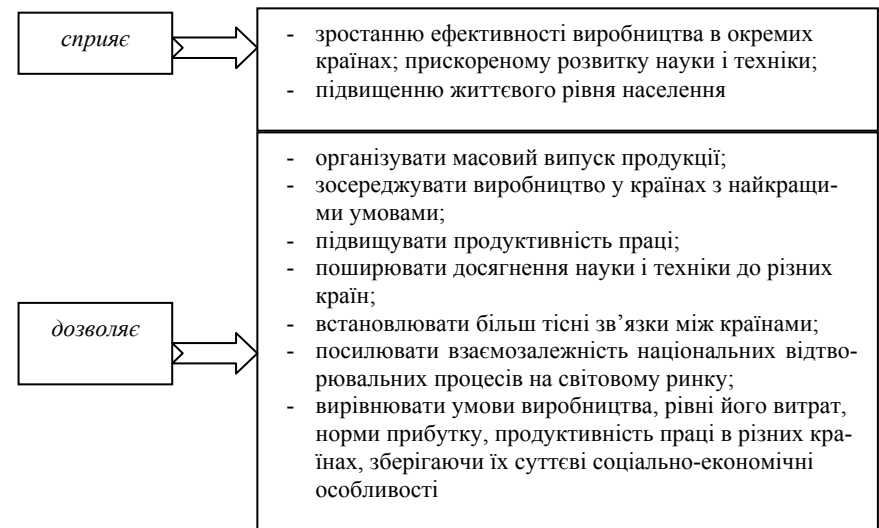


Рис. 3.1. Позитивні риси інтернаціоналізації

На формування міжнародного поділу праці і залучення до нього окремих країн об'єктивно впливають такі фактори:

- природно-географічні (відмінність у розподілі природних багатств, кліматі, території, чисельності населення, економіко-географічному положенні країни);

- соціально-економічні (чисельність робочої сили, рівень розвитку НТП, масштаби і серійність виробництва; темпи створення об'єктів виробничої і соціально інфраструктури; особливості історичного розвитку, виробничих і зовнішньоекономічних традицій; соціально-економічний тип національного виробництва і зовнішньоекономічних зв'язків; соціально-економічний розвиток сусідніх народів (країн), на прями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;

- науково-технічні (розвиток науки, рівень розвитку НДДКР, технологічна диверсифікація, рівень та темпи морального зносу основних засобів виробництва);

- політичні фактори (ступінь розвитку державного суверенітету, міжнародні економічні позиції в ООН та на світовій арені в цілому, співвідношення політичних сил у країні, характер і ступінь впливу державних інститутів на економічні процеси, тощо).

Комбінація цих факторів не тільки формує мікро-та макромотивацію участі у МПП окремих країн (груп країн), але й визначає її ефекти-

вність. Проблема пошуку об'єктивної основи міжнародного поділу праці для забезпечення постійного багатства суспільства залишається центральною в економічній теорії.

На сучасному етапі суспільного розвитку проблему негативного впливу природних умов вирішує науково-технічний прогрес та економічні чинники міжнародного поділу праці. Так, в новій моделі економічного розвитку починає переважати інтенсивний тип економічного зростання, з'явилися нові галузі промисловості та швидко модернізуються діючі, скорочується виробничий цикл, розширюється сфера послуг.

Наслідки розвитку НТП за певними ознаками мають глобальний характер і потребують міжнародних зусиль, оскільки:

- масштабність, всебічність і глибина оновлення сучасної науки, техніки і технології потребує сумісних зусиль багатьох країн;
- економічно виправданим і необхідним є розгортання виробництва в розрахунку на ряд країн, а іноді і на потенційних споживачів у всьому світі;
- досягнення НТП швидко поширюються в усіх регіонах земної кулі. Найновіша техніка і технологія, що створена в одній країні, швидко поширюються в усьому світі;
- підвищується рухливість капіталу та робочої сили.

Участь у міжнародному поділі праці для будь-якої країни є неминучою і необхідною, оскільки це дозволяє отримувати дохід, внаслідок відмінності між національною і інтернаціональною вартістю виробництва. Закон вартості є рушійною силою міжнародного поділу праці в умовах товарного виробництва, оскільки товари, що мають інтернаціональну вартість, обмінюються в пропорціях, підпорядкованим законам світового ринку.

Міжнародний поділ праці ускладнює комплексну систему світогосподарських зв'язків, в якій торгівля, хоча і посідає ще провідне місце, але поступово втрачає своє значення. Для його розвитку важливе значення мають такі чинники, як: порівняльні переваги, державна політика, концентрація виробництва, зростання імпорту та розвиток транспортної інфраструктури.

У міжнародному поділі праці виокремлюють три організаційні форми участі в ньому країн: політика автаркії, політика вільної торгівлі та політика протекціонізму.

Політика автаркії (економічна ізоляція) – відсутність будь-яких економічних зв'язків з іншими країнами. Хоча в ХХІ ст. автаркія навіть теоретично неможлива.

Політика вільної торгівлі – відкриття внутрішніх ринків країни для міжнародної торгівлі. Особливо це притаманно економічно розвинутим країнам на основі інструментів СОТ.

вність. Проблема пошуку об'єктивної основи міжнародного поділу праці для забезпечення постійного багатства суспільства залишається центральною в економічній теорії.

На сучасному етапі суспільного розвитку проблему негативного впливу природних умов вирішує науково-технічний прогрес та економічні чинники міжнародного поділу праці. Так, в новій моделі економічного розвитку починає переважати інтенсивний тип економічного зростання, з'явилися нові галузі промисловості та швидко модернізуються діючі, скорочується виробничий цикл, розширюється сфера послуг.

Наслідки розвитку НТП за певними ознаками мають глобальний характер і потребують міжнародних зусиль, оскільки:

- масштабність, всебічність і глибина оновлення сучасної науки, техніки і технології потребує сумісних зусиль багатьох країн;
- економічно виправданим і необхідним є розгортання виробництва в розрахунку на ряд країн, а іноді і на потенційних споживачів у всьому світі;
- досягнення НТП швидко поширюються в усіх регіонах земної кулі. Найновіша техніка і технологія, що створена в одній країні, швидко поширюються в усьому світі;
- підвищується рухливість капіталу та робочої сили.

Участь у міжнародному поділі праці для будь-якої країни є неминучою і необхідною, оскільки це дозволяє отримувати дохід, внаслідок відмінності між національною і інтернаціональною вартістю виробництва. Закон вартості є рушійною силою міжнародного поділу праці в умовах товарного виробництва, оскільки товари, що мають інтернаціональну вартість, обмінюються в пропорціях, підпорядкованим законам світового ринку.

Міжнародний поділ праці ускладнює комплексну систему світогосподарських зв'язків, в якій торгівля, хоча і посідає ще провідне місце, але поступово втрачає своє значення. Для його розвитку важливе значення мають такі чинники, як: порівняльні переваги, державна політика, концентрація виробництва, зростання імпорту та розвиток транспортної інфраструктури.

У міжнародному поділі праці виокремлюють три організаційні форми участі в ньому країн: політика автаркії, політика вільної торгівлі та політика протекціонізму.

Політика автаркії (економічна ізоляція) – відсутність будь-яких економічних зв'язків з іншими країнами. Хоча в ХХІ ст. автаркія навіть теоретично неможлива.

Політика вільної торгівлі – відкриття внутрішніх ринків країни для міжнародної торгівлі. Особливо це притаманно економічно розвинутим країнам на основі інструментів СОТ.

Політика протекціонізму – захист країнами власних ринків від іноземної конкуренції за допомогою митних квот і тарифів, що є найбільш розповсюдженою практикою у зовнішньоекономічній діяльності сьогодні.

Важливою проблемою сучасного світу стає не співробітництво різних систем, а взаємодія різнорівневих структур, які характеризуються не тільки ступенем розвиненості, але і ступенем залучення в міжнародний поділ праці та світове господарство. Інтеграція економічного життя у світі відбувається в багатьох напрямках, а її масштаби неухильно зростають (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Напрямки інтеграції економічного життя у світі

Сформовані в першій половині минулого століття основні форми міжнародного поділу праці в більш розвиненому та зрілому вигляді функціонують і в сучасних умовах. Головним напрямком розвитку міжнародного поділу праці стало розширення міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва (рис. 3.3).

Політика протекціонізму – захист країнами власних ринків від іноземної конкуренції за допомогою митних квот і тарифів, що є найбільш розповсюдженою практикою у зовнішньоекономічній діяльності сьогодні.

Важливою проблемою сучасного світу стає не співробітництво різних систем, а взаємодія різнорівневих структур, які характеризуються не тільки ступенем розвиненості, але і ступенем залучення в міжнародний поділ праці та світове господарство. Інтеграція економічного життя у світі відбувається в багатьох напрямках, а її масштаби неухильно зростають (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Напрямки інтеграції економічного життя у світі

Сформовані в першій половині минулого століття основні форми міжнародного поділу праці в більш розвиненому та зрілому вигляді функціонують і в сучасних умовах. Головним напрямком розвитку міжнародного поділу праці стало розширення міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Форми міжнародної спеціалізації виробництва

Міжнародна спеціалізація полягає у зосередженні однорідного виробництва у світі на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між різними країнами та їх суб'єктами. Тобто виробництво одних видів продукції зосереджується в одних країнах (або на підприємствах одних країн), а інших видів продукції – в інших країнах (чи на їх підприємствах).

Міжнародна міжгалузєва спеціалізація передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності багатьох інших галузей. Раніше міжнародна спеціалізація виробництва розвивалась виключно як міжгалузєва (наприклад, спеціалізація багатьох країн Африки, Азії та Латинської Америки на виробництві мінеральної та сільськогосподарської сировини, а також деяких видів продовольства).

Між розвинутими країнами, з відносно невеликими за розміром територіями та чисельністю населення, також певною мірою наявна така форма спеціалізації (але більш прогресивна). Це частково пов'язано з географічним положенням і природними умовами. Так, Швейцарія випускає годинники, Швеція – постачає високоякісну сталь та підшипники, Бельгія – чавун і сталь, Фінляндія – лісоматеріали і продукцію деревообробки тощо).



Рис. 3.3. Форми міжнародної спеціалізації виробництва

Міжнародна спеціалізація полягає у зосередженні однорідного виробництва у світі на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між різними країнами та їх суб'єктами. Тобто виробництво одних видів продукції зосереджується в одних країнах (або на підприємствах одних країн), а інших видів продукції – в інших країнах (чи на їх підприємствах).

Міжнародна міжгалузєва спеціалізація передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності багатьох інших галузей. Раніше міжнародна спеціалізація виробництва розвивалась виключно як міжгалузєва (наприклад, спеціалізація багатьох країн Африки, Азії та Латинської Америки на виробництві мінеральної та сільськогосподарської сировини, а також деяких видів продовольства).

Між розвинутими країнами, з відносно невеликими за розміром територіями та чисельністю населення, також певною мірою наявна така форма спеціалізації (але більш прогресивна). Це частково пов'язано з географічним положенням і природними умовами. Так, Швейцарія випускає годинники, Швеція – постачає високоякісну сталь та підшипники, Бельгія – чавун і сталь, Фінляндія – лісоматеріали і продукцію деревообробки тощо).

Економічно розвинуті країни орієнтують своє виробництво як на національні, так і на міжнародні потреби. В них посилюється орієнтація на перероблення привізної сировини, відбувається заміна традиційних місцевих виробництв новими галузями економіки.

Внутрішньогалузева спеціалізація характерна для галузей, що здебільшого орієнтуються не на використання природних ресурсів, а на результати науково-технічної діяльності (притаманна переважно розвинутим країнам). Їм притаманна майже однакова галузева структура виробництва і провідне місце у міжнародній спеціалізації, завдяки випуску найсучаснішої продукції, яка потребує значних витрат на галузеві науково-дослідні роботи.

Одним із напрямів внутрішньогалузевої спеціалізації є предметна спеціалізація, суть якої полягає у зосередженні випуску певних видів продукції цієї галузі у тій чи іншій країні. Наприклад, великі компанії США, Великобританії, Німеччини, Японії (і самі країни) спеціалізуються на виробництві окремих видів обладнання, синтетичних матеріалів тощо, а у деяких галузях розвивається спеціалізація з виробництва продукції певних типорозмірів. Так, тракторобудування у США спеціалізується на виробництві потужних колісних та гусеничних тракторів, Великобританії – колісних тракторів середньої, а Німеччини – малої потужностей.

Найбільш тісні зв'язки між виробниками різних країн формуються на основі подетальної спеціалізації – випуску комплектуючих виробів, вузлів або деталей, які не мають самостійного використання на підприємствах окремих країн. Здебільшого це стосується масового виробництва (автомобілів, радіоапаратури, тракторів тощо), а також має місце під час випуску двигунів, електрообладнання, підшипників, коробок передач, приборів тощо.

Міжнародна виробнича кооперація є похідною формою міжнародного поділу праці, яка полягає у створенні та розвитку спільних або взаємоузгоджених виробничих зв'язків між окремими країнами. Найбільшого розвитку вона отримала у машинобудуванні, електроніці, хімічній та деяких інших галузях промисловості, і, перш за все, під час виготовлення високотехнологічної продукції. В останні 10–15 років Кооперація значно вплинула на підвищення темпів НТП, диверсифікацію виробництва, розвиток компаній-конгломератів.

Міжнародна виробнича кооперація об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технологічному процесі. Здійснення такого процесу у міжнародному масштабі передбачає укладання відповідних контрактів та угод, які регламентують виробничо-технічні та торговельно-економічні питання, а також вироблення адекватних форм і методів співробітництва.

Економічно розвинуті країни орієнтують своє виробництво як на національні, так і на міжнародні потреби. В них посилюється орієнтація на перероблення привізної сировини, відбувається заміна традиційних місцевих виробництв новими галузями економіки.

Внутрішньогалузева спеціалізація характерна для галузей, що здебільшого орієнтуються не на використання природних ресурсів, а на результати науково-технічної діяльності (притаманна переважно розвинутим країнам). Їм притаманна майже однакова галузева структура виробництва і провідне місце у міжнародній спеціалізації, завдяки випуску найсучаснішої продукції, яка потребує значних витрат на галузеві науково-дослідні роботи.

Одним із напрямів внутрішньогалузевої спеціалізації є предметна спеціалізація, суть якої полягає у зосередженні випуску певних видів продукції цієї галузі у тій чи іншій країні. Наприклад, великі компанії США, Великобританії, Німеччини, Японії (і самі країни) спеціалізуються на виробництві окремих видів обладнання, синтетичних матеріалів тощо, а у деяких галузях розвивається спеціалізація з виробництва продукції певних типорозмірів. Так, тракторобудування у США спеціалізується на виробництві потужних колісних та гусеничних тракторів, Великобританії – колісних тракторів середньої, а Німеччини – малої потужностей.

Найбільш тісні зв'язки між виробниками різних країн формуються на основі подетальної спеціалізації – випуску комплектуючих виробів, вузлів або деталей, які не мають самостійного використання на підприємствах окремих країн. Здебільшого це стосується масового виробництва (автомобілів, радіоапаратури, тракторів тощо), а також має місце під час випуску двигунів, електрообладнання, підшипників, коробок передач, приборів тощо.

Міжнародна виробнича кооперація є похідною формою міжнародного поділу праці, яка полягає у створенні та розвитку спільних або взаємоузгоджених виробничих зв'язків між окремими країнами. Найбільшого розвитку вона отримала у машинобудуванні, електроніці, хімічній та деяких інших галузях промисловості, і, перш за все, під час виготовлення високотехнологічної продукції. В останні 10–15 років Кооперація значно вплинула на підвищення темпів НТП, диверсифікацію виробництва, розвиток компаній-конгломератів.

Міжнародна виробнича кооперація об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технологічному процесі. Здійснення такого процесу у міжнародному масштабі передбачає укладання відповідних контрактів та угод, які регламентують виробничо-технічні та торговельно-економічні питання, а також вироблення адекватних форм і методів співробітництва.

Основними методами налагодження коопераційних зв'язків є: реалізація спільних програм, договірна спеціалізація та створення спільних підприємств.

- Реалізація спільних програм – реалізується у двох формах: підрядному виробничому кооперуванні (виконання певної роботи виконавцем з доручення замовника згідно певних термінів, обсягів, якості виконання тощо) та спільне виробництво.

- Договірна спеціалізація – це розмежування виробничих програм між учасниками виробничого кооперування для усунення або зменшення дублювання виробництва і прямої конкуренції між собою на ринку.

- Створення спільних підприємств – об'єднання капіталу декількох учасників для реалізації окремих, взаємно погоджених цілей. Важливим видом інтегративної кооперації є і розвиток мультинаціональних корпорацій, які мають більше особливостей, порівняно зі спільними підприємствами.

Міжнародне кооперування охоплює такі сфери співробітництва:

- виробничо-технологічне співробітництво: передача ліцензій і прав власності; розроблення й узгодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, технічного рівня та якості продукції, будівельних і монтажних робіт, модернізація підприємств, що кооперуються; удосконалення управління виробництвом, стандартизація, уніфікація, сертифікація, розподіл виробничих програм;

- торгівельно-економічні процеси, пов'язані з реалізацією кооперованої продукції;

- післяпродажне обслуговування техніки та технічних засобів.

Міжнародний поділ праці дозволяє вирішувати глобальні проблеми людства спільними зусиллями всіх країн світу: охорона навколишнього середовища, вирішення продовольчої проблеми, освоєння космосу, проведення глобальних наукових досліджень, пом'якшення дії гуманітарних катастроф тощо. Інформація щодо міжнародної спеціалізації країн представлена в ілюстрації Б.1 та табл. Б.1 Додатку Б.

Провідною формою прояву міжнародного поділу праці, що ґрунтується на спеціалізації та кооперації, є функціонування транснаціональних компаній. Міжнародне кооперування праці повністю ґрунтується на міжнародному поділі праці і самостійно не існує, а от останнє для свого розвитку не потребує міжнародної кооперації праці.

Міжнародний поділ праці відіграє все більшу роль у здійсненні процесів розширеного відтворення у світі, оскільки забезпечує взаємозв'язок між країнами, формує відповідні міжнародні галузеві та територіальні пропорції та потребує обов'язкової наявності сфери обміну як важливої складової інтернаціоналізації суспільного виробництва.

Основними методами налагодження коопераційних зв'язків є: реалізація спільних програм, договірна спеціалізація та створення спільних підприємств.

- Реалізація спільних програм – реалізується у двох формах: підрядному виробничому кооперуванні (виконання певної роботи виконавцем з доручення замовника згідно певних термінів, обсягів, якості виконання тощо) та спільне виробництво.

- Договірна спеціалізація – це розмежування виробничих програм між учасниками виробничого кооперування для усунення або зменшення дублювання виробництва і прямої конкуренції між собою на ринку.

- Створення спільних підприємств – об'єднання капіталу декількох учасників для реалізації окремих, взаємно погоджених цілей. Важливим видом інтегративної кооперації є і розвиток мультинаціональних корпорацій, які мають більше особливостей, порівняно зі спільними підприємствами.

Міжнародне кооперування охоплює такі сфери співробітництва:

- виробничо-технологічне співробітництво: передача ліцензій і прав власності; розроблення й узгодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, технічного рівня та якості продукції, будівельних і монтажних робіт, модернізація підприємств, що кооперуються; удосконалення управління виробництвом, стандартизація, уніфікація, сертифікація, розподіл виробничих програм;

- торгівельно-економічні процеси, пов'язані з реалізацією кооперованої продукції;

- післяпродажне обслуговування техніки та технічних засобів.

Міжнародний поділ праці дозволяє вирішувати глобальні проблеми людства спільними зусиллями всіх країн світу: охорона навколишнього середовища, вирішення продовольчої проблеми, освоєння космосу, проведення глобальних наукових досліджень, пом'якшення дії гуманітарних катастроф тощо. Інформація щодо міжнародної спеціалізації країн представлена в ілюстрації Б.1 та табл. Б.1 Додатку Б.

Провідною формою прояву міжнародного поділу праці, що ґрунтується на спеціалізації та кооперації, є функціонування транснаціональних компаній. Міжнародне кооперування праці повністю ґрунтується на міжнародному поділі праці і самостійно не існує, а от останнє для свого розвитку не потребує міжнародної кооперації праці.

Міжнародний поділ праці відіграє все більшу роль у здійсненні процесів розширеного відтворення у світі, оскільки забезпечує взаємозв'язок між країнами, формує відповідні міжнародні галузеві та територіальні пропорції та потребує обов'язкової наявності сфери обміну як важливої складової інтернаціоналізації суспільного виробництва.

Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини, на думку експертів ООН, не можуть відбуватися стихійно (тільки під дією законів конкурентної боротьби), оскільки ринковий механізм автоматично не забезпечує раціональний розвиток та використання ресурсів в масштабах світової економіки, а тому необхідне регулювання цих процесів на рівні міжнародних організацій та інституцій.

3.2. Міжнародна торгівля та роль СОТ у розвитку світового господарства

Традиційною і найбільш розвинутою формою МЕВ є зовнішня торгівля (80 % всього обсягу МЕВ). За визначенням Джона Сакса, економічний успіх будь-якої країни заснований на зовнішній торгівлі. Структурні зрушення, що відбуваються в економіці окремих країн під впливом НТР, спеціалізація і кооперація промислового виробництва посилюють взаємодію національних економік, що призводить до активізації зовнішньої торгівлі. Спостерігається цікава тенденція: обсяги міжнародної торгівлі зростають швидше, ніж обсяги виробництва. Відповідно до досліджень світового зовнішньоторговельного обороту, на кожні 10 % приросту світового виробництва припадає 16 % приросту міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля посідає особливе місце у складній системі світогосподарських зв'язків. Хоча в сучасних умовах головною формою міжнародних економічних відносин є не вивіз товарів, а зарубіжне інвестування, все ж міжнародна торгівля за своїми масштабами і функціями в загальному комплексі МЕВ зберігає винятково важливе значення.

Основні товаропотоки здійснюються в межах «великої тріади»: США – Західна Європа – Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Товарообіг країн Західної Європи становить близько 40 % світового. За абсолютними обсягами експорту у світі перше місце посідає Німеччина. Другим регіоном за товарообігом є Азія (приблизно 26 %). У ній головними центрами міжнародної торгівлі є Японія, Китай, Нові індустріальні країни (НІК) та нафтодобувні держави Перської затоки. На третьому місці за обсягами зовнішньої торгівлі Північна Америка (близько 20 % світового товарообігу).

За обсягом імпорту США не мають конкурентів. Велике значення має торгівля між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. Статус сировинних додатків до промислово розвинутих країн ще властивий більшості країн, що розвиваються. Вони й досі залишаються основними постачальниками нафти, міді, бавовни, природного каучуку, а також продовольчих товарів: кави, какао, цукру, бананів тощо. Але у

Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини, на думку експертів ООН, не можуть відбуватися стихійно (тільки під дією законів конкурентної боротьби), оскільки ринковий механізм автоматично не забезпечує раціональний розвиток та використання ресурсів в масштабах світової економіки, а тому необхідне регулювання цих процесів на рівні міжнародних організацій та інституцій.

3.2. Міжнародна торгівля та роль СОТ у розвитку світового господарства

Традиційною і найбільш розвинутою формою МЕВ є зовнішня торгівля (80 % всього обсягу МЕВ). За визначенням Джона Сакса, економічний успіх будь-якої країни заснований на зовнішній торгівлі. Структурні зрушення, що відбуваються в економіці окремих країн під впливом НТР, спеціалізація і кооперація промислового виробництва посилюють взаємодію національних економік, що призводить до активізації зовнішньої торгівлі. Спостерігається цікава тенденція: обсяги міжнародної торгівлі зростають швидше, ніж обсяги виробництва. Відповідно до досліджень світового зовнішньоторговельного обороту, на кожні 10 % приросту світового виробництва припадає 16 % приросту міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля посідає особливе місце у складній системі світогосподарських зв'язків. Хоча в сучасних умовах головною формою міжнародних економічних відносин є не вивіз товарів, а зарубіжне інвестування, все ж міжнародна торгівля за своїми масштабами і функціями в загальному комплексі МЕВ зберігає винятково важливе значення.

Основні товаропотоки здійснюються в межах «великої тріади»: США – Західна Європа – Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Товарообіг країн Західної Європи становить близько 40 % світового. За абсолютними обсягами експорту у світі перше місце посідає Німеччина. Другим регіоном за товарообігом є Азія (приблизно 26 %). У ній головними центрами міжнародної торгівлі є Японія, Китай, Нові індустріальні країни (НІК) та нафтодобувні держави Перської затоки. На третьому місці за обсягами зовнішньої торгівлі Північна Америка (близько 20 % світового товарообігу).

За обсягом імпорту США не мають конкурентів. Велике значення має торгівля між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. Статус сировинних додатків до промислово розвинутих країн ще властивий більшості країн, що розвиваються. Вони й досі залишаються основними постачальниками нафти, міді, бавовни, природного каучуку, а також продовольчих товарів: кави, какао, цукру, бананів тощо. Але у

структурі експорту НІК Азії та Латинської Америки останнім часом значно зросла частка промислових товарів.

Стабільне зростання міжнародної торгівлі спричинили такі фактори:

- розвиток НТР в умовах глобалізації (яка сприяла оновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, що прискорило реконструкцію старих);
- активна діяльність ТНК на світовому ринку;
- лібералізація міжнародної торгівлі;
- утворення вільних економічних зон і офшорних центрів;
- розвиток міжнародної інтеграції;
- здобуття політичної незалежності країнами, що розвиваються.

Міжнародна торгівля – це сфера міжнародних товарно-грошових відносин у формі обміну товарами і послугами між покупцями та продавцями різних країн. Міжнародна торгівля являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Зовнішня торгівля – це оплачуваний експорт та імпорт товарів (послуг) будь-якої держави з іншими країнами.

Зовнішня торгівля (ЗТ) є важливою й історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами. Це торгівля однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

У сучасних умовах у міжнародній торгівлі беруть участь всі суб'єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищезазначеного розподілу праці (у виді загального, часткового та одиничного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, що прискорила якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків.

Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по-перше, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва. По-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами. По-третє, зростання і поглиблення міжрегіональних та міждержавних взаємозв'язків виступають важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції. По-четверте, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків.

структурі експорту НІК Азії та Латинської Америки останнім часом значно зросла частка промислових товарів.

Стабільне зростання міжнародної торгівлі спричинили такі фактори:

- розвиток НТР в умовах глобалізації (яка сприяла оновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, що прискорило реконструкцію старих);
- активна діяльність ТНК на світовому ринку;
- лібералізація міжнародної торгівлі;
- утворення вільних економічних зон і офшорних центрів;
- розвиток міжнародної інтеграції;
- здобуття політичної незалежності країнами, що розвиваються.

Міжнародна торгівля – це сфера міжнародних товарно-грошових відносин у формі обміну товарами і послугами між покупцями та продавцями різних країн. Міжнародна торгівля являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Зовнішня торгівля – це оплачуваний експорт та імпорт товарів (послуг) будь-якої держави з іншими країнами.

Зовнішня торгівля (ЗТ) є важливою й історично першою формою міжнародних економічних відносин. Вона являє собою обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами. Це торгівля однієї країни з іншими країнами світу. Вона складається з ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. У сукупності зовнішня торгівля різних країн утворює міжнародну торгівлю.

У сучасних умовах у міжнародній торгівлі беруть участь всі суб'єкти світового господарства. В її основі лежить міжнародний поділ праці. Розвиток міжнародної спеціалізації виробництва та поглиблення вищезазначеного розподілу праці (у виді загального, часткового та одиничного) породжує різноманітність форм і напрямків міжнародної торгівлі. Глибокий вплив на неї справляє науково-технічна революція, що прискорила якісні перетворення всіх елементів продуктивних сил і зрушення в географічній та товарній структурі світових товаропотоків.

Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що, по-перше, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-технічного співробітництва. По-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами визначає динаміку міжнародного обміну послугами. По-третє, зростання і поглиблення міжрегіональних та міждержавних взаємозв'язків виступають важливою передумовою міжнародної економічної інтеграції. По-четверте, міжнародна торгівля сприяє подальшому поглибленню міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації господарських зв'язків.

За критерієм об'єкта торгівлі виділяють торгівлю товарами та торгівлю послугами. Основними сучасними видами товарообмінних угод є:

Бартер – операція, яка не припускає ніяких грошових розрахунків між контрагентами. В угоді вказується або кількість товарів, що взаємопостачаються, або сума угоди. Ціни в угоді вказуються тільки для визначення мита.

Зустрічні закупівлі – зобов'язання експортера закупити на визначену суму товар у країні імпортера. Для того, хто одержує товар, важливо зберегти частину валюти у своїй країні. Експортер згодний на будь-які умови, аби реалізувати товар і опанувати потрібний сегмент ринку.

Компенсаційні угоди – від бартеру відрізняються тим, що відбувається обмін декількома товарами з кожного боку. З цим типом угод пов'язане поняття «неконвертоване сальдо». Різницю у валютній виручці країна-імпортер не має права вивозити за межі країни експортера. Грошова сума розміщується на рахунку імпортера у банку країни експортера і може бути використана лише в її межах.

Великомасштабні операції на компенсаційній основі. Одна країна, використовуючи устаткування і технологію іншої країни, буде на своїй території промислові об'єкти, розплачується продукцією. Це великомасштабна операція на умовах кредиту, тому до її здійснення залучаються банки. Перед тим, як досягнута така угода, підписується угода на урядовому рівні.

Операції з давальницькою сировиною. Одна сторона має у своєму розпорядженні сировину, інша – можливість її переробки. Продукція цікавить обидві сторони.

Викуп застарілої продукції. Експортер пропонує імпортеру придбати нові машини, а імпортер ставить обов'язкову умову викупити в нього старі машини.

Постачання на комплектацію. Замовник вимагає, щоб частина устаткування або інших комплектуючих була його власного виробництва.

Поряд з традиційною торгівлею товарами міжнародна торгівля послугами набуває зростаючого значення. Це самий динамічний сектор світової економіки, що стрімко розвивається. Світовий експорт послуг відноситься до світового експорту товарів як 1:4.

Послуга – це специфічний товар, який задовольняє потребу людини, вироблений для продажу, але не має матеріалізованої форми. Торгівля послугами має свою специфіку. Факт передачі товару покупцю важко зафіксувати. Виникають складнощі під час оцінювання вартості обсягу послуг, які є предметом купівлі-продажу.

Єдиний класифікатор товарів статистичної Комісії ООН передбачає такі види міжнародних послуг: підготовка будівельних майданчиків,

За критерієм об'єкта торгівлі виділяють торгівлю товарами та торгівлю послугами. Основними сучасними видами товарообмінних угод є:

Бартер – операція, яка не припускає ніяких грошових розрахунків між контрагентами. В угоді вказується або кількість товарів, що взаємопостачаються, або сума угоди. Ціни в угоді вказуються тільки для визначення мита.

Зустрічні закупівлі – зобов'язання експортера закупити на визначену суму товар у країні імпортера. Для того, хто одержує товар, важливо зберегти частину валюти у своїй країні. Експортер згодний на будь-які умови, аби реалізувати товар і опанувати потрібний сегмент ринку.

Компенсаційні угоди – від бартеру відрізняються тим, що відбувається обмін декількома товарами з кожного боку. З цим типом угод пов'язане поняття «неконвертоване сальдо». Різницю у валютній виручці країна-імпортер не має права вивозити за межі країни експортера. Грошова сума розміщується на рахунку імпортера у банку країни експортера і може бути використана лише в її межах.

Великомасштабні операції на компенсаційній основі. Одна країна, використовуючи устаткування і технологію іншої країни, буде на своїй території промислові об'єкти, розплачується продукцією. Це великомасштабна операція на умовах кредиту, тому до її здійснення залучаються банки. Перед тим, як досягнута така угода, підписується угода на урядовому рівні.

Операції з давальницькою сировиною. Одна сторона має у своєму розпорядженні сировину, інша – можливість її переробки. Продукція цікавить обидві сторони.

Викуп застарілої продукції. Експортер пропонує імпортеру придбати нові машини, а імпортер ставить обов'язкову умову викупити в нього старі машини.

Постачання на комплектацію. Замовник вимагає, щоб частина устаткування або інших комплектуючих була його власного виробництва.

Поряд з традиційною торгівлею товарами міжнародна торгівля послугами набуває зростаючого значення. Це самий динамічний сектор світової економіки, що стрімко розвивається. Світовий експорт послуг відноситься до світового експорту товарів як 1:4.

Послуга – це специфічний товар, який задовольняє потребу людини, вироблений для продажу, але не має матеріалізованої форми. Торгівля послугами має свою специфіку. Факт передачі товару покупцю важко зафіксувати. Виникають складнощі під час оцінювання вартості обсягу послуг, які є предметом купівлі-продажу.

Єдиний класифікатор товарів статистичної Комісії ООН передбачає такі види міжнародних послуг: підготовка будівельних майданчиків,

основні будівельні роботи; будівельні роботи завершеного циклу; будівництво будинків і споруд; технічне обслуговування і ремонт автомобілів; послуги готелів і ресторанів; транспорт, складське господарство, зв'язок; фінансове посередництво; послуги з оренди і лізингу; послуги з використання обчислювальної техніки; науково-дослідні роботи; правові послуги, дослідження ринку; консультації у сфері менеджменту; інженерні послуги (у т. ч. проектно-конструкторські й архітектурні роботи); реклама; поліграфічні послуги; монтаж і ремонт машин та устаткування; послуги у галузі охорони здоров'я, освіти, відпочинку, туризму, культури, спорту.

Причини зростання торгівлі послугами:

- різке зниження транспортних витрат призвело до мобільності виробників і споживачів послуг, нові форми і засоби супутникового зв'язку дозволили взагалі відмовитися від особистого контакту продавця і покупця;

- технологічний прогрес дозволяє збільшити попит на послуги, що раніше мали товарну форму (фінансові і банківські послуги).

Розподіл вартості послуг, що є предметом купівлі-продажу на світових ринках, за окремими видами непропорційний. Значну питому вагу в загальному обсязі продажу послуг мають транспорт і туризм. Найбільший торговий флот мають Японія, Великобританія, Норвегія. На ринку пасажирських і вантажних перевезень лідирують США і Великобританія. Туризм: Франція, Канада, Італія, Швейцарія (40–50 % від загального обсягу послуг). Для Туреччини, Іспанії і деяких інших середземноморських держав велике значення має вивіз некваліфікованої робочої сили.

Географічний розподіл торгівлі послугами нерівномірний на користь розвинутих країн. На світовому ринку домінують вісім провідних країн, на частку яких припадає 2/3 світового експорту послуг та 50 % їхнього імпорту. При цьому, США, Великобританія, ФРН і Франція зосереджують 44 % обороту послуг. Для країн, що розвиваються, характерна наявність негативного сальдо платіжного балансу торгівлі послугами. Хоча деякі з них є значними експортерами послуг. Так, Корея спеціалізується на інженерно-консультаційних і будівельних послугах, Мексика на туристичних послугах, Сінгапур є великим фінансовим центром. Багато дрібних острівних держав мають істотний прибуток від туризму.

Зовнішню та міжнародну торгівлю характеризують три важливі параметри: загальний обсяг (товарооборот); товарна структура; географічна структура.

Міжнародну торгівлю також характеризує велика кількість показників, які можна систематизувати за наступними ознаками (табл. 3.2).

основні будівельні роботи; будівельні роботи завершеного циклу; будівництво будинків і споруд; технічне обслуговування і ремонт автомобілів; послуги готелів і ресторанів; транспорт, складське господарство, зв'язок; фінансове посередництво; послуги з оренди і лізингу; послуги з використання обчислювальної техніки; науково-дослідні роботи; правові послуги, дослідження ринку; консультації у сфері менеджменту; інженерні послуги (у т. ч. проектно-конструкторські й архітектурні роботи); реклама; поліграфічні послуги; монтаж і ремонт машин та устаткування; послуги у галузі охорони здоров'я, освіти, відпочинку, туризму, культури, спорту.

Причини зростання торгівлі послугами:

- різке зниження транспортних витрат призвело до мобільності виробників і споживачів послуг, нові форми і засоби супутникового зв'язку дозволили взагалі відмовитися від особистого контакту продавця і покупця;

- технологічний прогрес дозволяє збільшити попит на послуги, що раніше мали товарну форму (фінансові і банківські послуги).

Розподіл вартості послуг, що є предметом купівлі-продажу на світових ринках, за окремими видами непропорційний. Значну питому вагу в загальному обсязі продажу послуг мають транспорт і туризм. Найбільший торговий флот мають Японія, Великобританія, Норвегія. На ринку пасажирських і вантажних перевезень лідирують США і Великобританія. Туризм: Франція, Канада, Італія, Швейцарія (40–50 % від загального обсягу послуг). Для Туреччини, Іспанії і деяких інших середземноморських держав велике значення має вивіз некваліфікованої робочої сили.

Географічний розподіл торгівлі послугами нерівномірний на користь розвинутих країн. На світовому ринку домінують вісім провідних країн, на частку яких припадає 2/3 світового експорту послуг та 50 % їхнього імпорту. При цьому, США, Великобританія, ФРН і Франція зосереджують 44 % обороту послуг. Для країн, що розвиваються, характерна наявність негативного сальдо платіжного балансу торгівлі послугами. Хоча деякі з них є значними експортерами послуг. Так, Корея спеціалізується на інженерно-консультаційних і будівельних послугах, Мексика на туристичних послугах, Сінгапур є великим фінансовим центром. Багато дрібних острівних держав мають істотний прибуток від туризму.

Зовнішню та міжнародну торгівлю характеризують три важливі параметри: загальний обсяг (товарооборот); товарна структура; географічна структура.

Міжнародну торгівлю також характеризує велика кількість показників, які можна систематизувати за наступними ознаками (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Показники міжнародної торгівлі

Показники обсягів	Показники структури	Показники динаміки	Показники результатів
<p>Експорт – це продаж з вивозом за кордон товарів і послуг. Реєкспорт – продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці. Імпорт – ввезення у країну товарів та послуг. Реімпорт – ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці. Зовнішньоторговельний обіг – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу.</p>	<p>Товарна структура – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями. Географічна структура – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу. Інституційна торгівля – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну.</p>	<p>Темпи росту: $T_{p,e} = E_{z,p} / E_{б,p} \cdot 100\%$, де $T_{p,e}$ – темпи росту експорту; $E_{z,p}$ – обсяг експорту в звітному році; $E_{б,p}$ – обсяг експорту в базисному році. – темпи росту імпорту $T_{p,i} = I_{z,p} / I_{б,p} \cdot 100\%$, де $T_{p,i}$ – темпи росту імпорту; $I_{z,p}$ – обсяг імпорту в звітному році; $I_{б,p}$ – обсяг імпорту в базисному році. – темпи росту зовнішньоторговельного обігу $T_{p,zt,ob} = ZTO_{z,p} / ZTO_{б,p} \cdot 100\%$,</p>	<p>Сальдо торгового балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни. Сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує. Сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових засобів по спадщині, при вирішенні сімейних проблем</p>
<p>Фізичний обсяг торгівлі – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду. Генеральна торгівля – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення ЗТО з включенням транзитних товарів. Спеціальна торгівля – чистий ЗТО, тобто продукція, ввезена у країну чи вивезена з неї</p>	<p>Видова структура – розподіл торгівлі за видами товарного обміну</p>	<p>де $T_{p,zt,ob}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обігу; $ZTO_{z,p}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за звітний рік; $ZTO_{б,p}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за базисний рік</p>	<p>Сальдо балансу поточних операцій – сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій. Індекс «умови торгівлі» – відношення індексу середніх цін експорту певного товару, країни в цілому, групи країн до індексу середніх цін імпорту за певний період часу</p>

Таблиця 3.2

Показники міжнародної торгівлі

Показники обсягів	Показники структури	Показники динаміки	Показники результатів
<p>Експорт – це продаж з вивозом за кордон товарів і послуг. Реєкспорт – продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці. Імпорт – ввезення у країну товарів та послуг. Реімпорт – ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці. Зовнішньоторговельний обіг – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу.</p>	<p>Товарна структура – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями. Географічна структура – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу. Інституційна торгівля – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обміну.</p>	<p>Темпи росту: $T_{p,e} = E_{z,p} / E_{б,p} \cdot 100\%$, де $T_{p,e}$ – темпи росту експорту; $E_{z,p}$ – обсяг експорту в звітному році; $E_{б,p}$ – обсяг експорту в базисному році. – темпи росту імпорту $T_{p,i} = I_{z,p} / I_{б,p} \cdot 100\%$, де $T_{p,i}$ – темпи росту імпорту; $I_{z,p}$ – обсяг імпорту в звітному році; $I_{б,p}$ – обсяг імпорту в базисному році. – темпи росту зовнішньоторговельного обігу $T_{p,zt,ob} = ZTO_{z,p} / ZTO_{б,p} \cdot 100\%$,</p>	<p>Сальдо торгового балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни. Сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує. Сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових засобів по спадщині, при вирішенні сімейних проблем</p>
<p>Фізичний обсяг торгівлі – оцінка експорту чи імпорту в незмінних цінах одного періоду. Генеральна торгівля – прийняте в статистиці зовнішньої торгівлі визначення ЗТО з включенням транзитних товарів. Спеціальна торгівля – чистий ЗТО, тобто продукція, ввезена у країну чи вивезена з неї</p>	<p>Видова структура – розподіл торгівлі за видами товарного обміну</p>	<p>де $T_{p,zt,ob}$ – темпи росту зовнішньоторговельного обігу; $ZTO_{z,p}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за звітний рік; $ZTO_{б,p}$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за базисний рік</p>	<p>Сальдо балансу поточних операцій – сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій. Індекс «умови торгівлі» – відношення індексу середніх цін експорту певного товару, країни в цілому, групи країн до індексу середніх цін імпорту за певний період часу</p>

Будь-яка держава постає перед дилемою вибору зовнішньоторговельної політики. Сучасна торгова політика відрізняється протиборством двох тенденцій: протекціонізму і лібералізму.

Кожна з цих тенденцій переважала у певний період розвитку регіональної і міжнародної торгівлі. Якщо в 50–60-х рр. переважала тенденція лібералізації зовнішньої торгівлі, то в 70–80-х рр. прокотилася хвиля «нового протекціонізму». Тенденція до лібералізації міжнародної торгівлі в 50–60-х рр. мала форму зменшення розміру мит, скорочення валютних і кількісних обмежень. Між тим, зниження рівня митного захисту не означає ліквідацію регулювання. Сучасна система обмежень набула більш гнучкого характеру у зв'язку з використанням новітніх засобів протекціоністського захисту. Протекціонізм набув специфічний регіональний характер, набрав форми створення нових і розширених старих інтеграційних угруповань, активізувалися процеси утворення замкнутих об'єднань у країнах Південно-Східної Азії, Африки і Латинської Америки. Відбувається розмивання принципу «рівності шансів» всіх учасників світової торгівлі. На арену МЕВ виходить принцип надання «режиму найбільшого сприяння».

У практику МЕВ входять нові правила протекціонізму. Останнім часом активно застосовується принцип «обмовок, що дозволяють». Це дозволяє підвищувати мита у випадку нанесення значного збитку національній економіці, яка страждає від імпорту іноземних товарів. Міри митного регулювання усе частіше замінюються немитними обмеженнями.

Загалом можна виділити три групи сучасних зовнішньоторговельних обмежень:

- тарифне регулювання;
- нетарифне регулювання;
- технічні бар'єри й обмеження.

Тарифне регулювання – це перелік мит, якими оподатковується товар при перетині державного кордону.

Існують такі різновиди мит:

- 1) специфічні – грошова сума з ваги, обсягу або штуки товару;
- 2) адвалорні – відсоток від вартості товару;
- 3) змішані (комбіновані) – одночасне застосування адвалорних і специфічних мит.

У **митну вартість товару** входить ціна за рахунком-фактурою і фактичні витрати на транспортування, розвантаження, перетинання митниці.

Тарифні ставки мита неоднорідні стосовно окремих країн, тому розрізняють:

- 1) *преференційні ставки* (включаючи повне звільнення від сплати мит) – застосовуються до товарів, що імпортуються з країн, які входять

Будь-яка держава постає перед дилемою вибору зовнішньоторговельної політики. Сучасна торгова політика відрізняється протиборством двох тенденцій: протекціонізму і лібералізму.

Кожна з цих тенденцій переважала у певний період розвитку регіональної і міжнародної торгівлі. Якщо в 50–60-х рр. переважала тенденція лібералізації зовнішньої торгівлі, то в 70–80-х рр. прокотилася хвиля «нового протекціонізму». Тенденція до лібералізації міжнародної торгівлі в 50–60-х рр. мала форму зменшення розміру мит, скорочення валютних і кількісних обмежень. Між тим, зниження рівня митного захисту не означає ліквідацію регулювання. Сучасна система обмежень набула більш гнучкого характеру у зв'язку з використанням новітніх засобів протекціоністського захисту. Протекціонізм набув специфічний регіональний характер, набрав форми створення нових і розширених старих інтеграційних угруповань, активізувалися процеси утворення замкнутих об'єднань у країнах Південно-Східної Азії, Африки і Латинської Америки. Відбувається розмивання принципу «рівності шансів» всіх учасників світової торгівлі. На арену МЕВ виходить принцип надання «режиму найбільшого сприяння».

У практику МЕВ входять нові правила протекціонізму. Останнім часом активно застосовується принцип «обмовок, що дозволяють». Це дозволяє підвищувати мита у випадку нанесення значного збитку національній економіці, яка страждає від імпорту іноземних товарів. Міри митного регулювання усе частіше замінюються немитними обмеженнями.

Загалом можна виділити три групи сучасних зовнішньоторговельних обмежень:

- тарифне регулювання;
- нетарифне регулювання;
- технічні бар'єри й обмеження.

Тарифне регулювання – це перелік мит, якими оподатковується товар при перетині державного кордону.

Існують такі різновиди мит:

- 1) специфічні – грошова сума з ваги, обсягу або штуки товару;
- 2) адвалорні – відсоток від вартості товару;
- 3) змішані (комбіновані) – одночасне застосування адвалорних і специфічних мит.

У **митну вартість товару** входить ціна за рахунком-фактурою і фактичні витрати на транспортування, розвантаження, перетинання митниці.

Тарифні ставки мита неоднорідні стосовно окремих країн, тому розрізняють:

- 1) *преференційні ставки* (включаючи повне звільнення від сплати мит) – застосовуються до товарів, що імпортуються з країн, які входять

з Україною в митний союз, або походять зі спеціальних економічних зон;

2) *пільгові ставки* – застосовуються до товарів, імпортованих з країн, що користуються режимом найбільшого сприяння;

3) *повні ставки* – застосовуються до товарів, що надходять з інших країн.

До **нетарифних методів** віднесено: кількісні обмеження; торговельно-політичні методи стимулювання експорту; торгові договори, угоди і т. ін.

Кількісні обмеження включають квотування і ліцензування.

Зовнішньоторговельні квоти – граничні обсяги певних товарів, що дозволено експортувати або імпортувати на територію цієї країни протягом визначеного терміну. Квоти можуть бути:

- індивідуальними (обмеження ввозу в одну конкретну країну);
- груповими (певний регіон світу);
- глобальними.

Ліцензії – дозвіл на експорт або імпорт товару протягом визначеного періоду, що видаються компетентними органами.

До нетарифних обмежень віднесено **ускладнення митних процедур**.

Держава може вживати заходів щодо припинення недобросовісної конкуренції, зокрема у випадку демпінгу, тобто продажу товарів за цінами нижче контрактних на міжнародних товарних ринках.

Технічні бар'єри – вимоги щодо наявності сертифікатів відповідності цього товару з визначеними споживчими характеристиками (технічні, фармакологічні й екологічні стандарти).

Взагалі на світовому ринку існує рівнодіюча тенденція – лібералізація міжнародної торгівлі поряд з більш гнучкою, ніж у попередні роки, системою протекціоністських бар'єрів.

Митно-тарифні питання з міжнародної торгівлі регулює глобальна організація Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що була створена 30 жовтня 1947 року в Женеві. Спочатку в Угоді брало участь 23 держави. Ініціатором створення ГАТТ були США. Після Другої світової війни США, будучи єдиною країною, що зміцнила свою економіку в цей період, активізували зусилля щодо створення стабільних правил міжнародної торгівлі. Ініціатива США стосувалася головного знаряддя протекціонізму тих років – митних тарифів, а також створення «рівних шансів» для всіх учасників міжнародного товарного обміну. З іншого боку, впровадження принципу «рівних шансів» при виробітку загально-го механізму регулювання торгово-економічних зв'язків стало логічним перенесенням ринкового механізму у сферу МЕВ. Ідея рівності всіх учасників конкретизувалася в таких положеннях ГАТТ.

з Україною в митний союз, або походять зі спеціальних економічних зон;

2) *пільгові ставки* – застосовуються до товарів, імпортованих з країн, що користуються режимом найбільшого сприяння;

3) *повні ставки* – застосовуються до товарів, що надходять з інших країн.

До **нетарифних методів** віднесено: кількісні обмеження; торговельно-політичні методи стимулювання експорту; торгові договори, угоди і т. ін.

Кількісні обмеження включають квотування і ліцензування.

Зовнішньоторговельні квоти – граничні обсяги певних товарів, що дозволено експортувати або імпортувати на територію цієї країни протягом визначеного терміну. Квоти можуть бути:

- індивідуальними (обмеження ввозу в одну конкретну країну);
- груповими (певний регіон світу);
- глобальними.

Ліцензії – дозвіл на експорт або імпорт товару протягом визначеного періоду, що видаються компетентними органами.

До нетарифних обмежень віднесено **ускладнення митних процедур**.

Держава може вживати заходів щодо припинення недобросовісної конкуренції, зокрема у випадку демпінгу, тобто продажу товарів за цінами нижче контрактних на міжнародних товарних ринках.

Технічні бар'єри – вимоги щодо наявності сертифікатів відповідності цього товару з визначеними споживчими характеристиками (технічні, фармакологічні й екологічні стандарти).

Взагалі на світовому ринку існує рівнодіюча тенденція – лібералізація міжнародної торгівлі поряд з більш гнучкою, ніж у попередні роки, системою протекціоністських бар'єрів.

Митно-тарифні питання з міжнародної торгівлі регулює глобальна організація Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що була створена 30 жовтня 1947 року в Женеві. Спочатку в Угоді брало участь 23 держави. Ініціатором створення ГАТТ були США. Після Другої світової війни США, будучи єдиною країною, що зміцнила свою економіку в цей період, активізували зусилля щодо створення стабільних правил міжнародної торгівлі. Ініціатива США стосувалася головного знаряддя протекціонізму тих років – митних тарифів, а також створення «рівних шансів» для всіх учасників міжнародного товарного обміну. З іншого боку, впровадження принципу «рівних шансів» при виробітку загально-го механізму регулювання торгово-економічних зв'язків стало логічним перенесенням ринкового механізму у сферу МЕВ. Ідея рівності всіх учасників конкретизувалася в таких положеннях ГАТТ.

Перше положення: режим найбільшого сприяння, тобто недискримінація всіх учасників зовнішньої торгівлі (виняток – інтеграційні угруповання і країни, що розвиваються, які можуть користуватися преференціями в однібічному порядку).

Згідно з другого положення мита визнаються як єдиний метод зовнішньоторговельного регулювання (застосування інших методів може носити тимчасовий характер і бути викликаним винятковими обставинами), зокрема: статті 11–14 ГАТТ обмовляють небажаність використання експортно-імпорнтних квот і ліцензій (винятком є програми розвитку сільськогосподарських експортерів). У цих же статтях міститься негативне ставлення ГАТТ до стимулювання експорту, якщо ці заходи ведуть до дискримінації третіх країн.

Третє положення стосується принципів прийняття рішень – це відмова від односторонніх дій на користь багатосторонніх переговорів і консультацій.

Основна діяльність ГАТТ полягає у проведенні багатосторонніх переговорів на зустрічах-раундах. За всю історію ГАТТ відбулося вісім раундів торгових переговорів:

- 1) Женева – 1947 р.;
- 2) Франція, Аннесі – 1949 р.;
- 3) Торкі, Англія – 1950 р.;
- 4) Женева – 1956 р.;
- 5) Женева – 1960–1961 рр. («Диллон раунд»);
- 6) Женева – 1964–1967 рр. («Кеннеді раунд»);
- 7) Токіо – 1973–1979 рр.;
- 8) Уругвай, Пунто-дель-Есте – 1986–1994 рр.

Перші п'ять раундів виявилися малоефективними, мита знижувалися повільно. Ключовим став шостий раунд, у результаті якого досягнута домовленість про суцільне зниження митних тарифів. Так, якщо в 1947 р. митні тарифи становили 45 %, у 1980 р. – 5 %, нині – 3 %. Тільки протягом 1968–1972 рр. митні тарифи були знижені на 35–37 %.

З 70-х рр. у поле зору ГАТТ увійшли питання, пов'язані з нетарифними бар'єрами, що обговорювалися на сьомому Токійському раунді: кодекс по митній оцінці; антидемпінговий кодекс; кодекс по субсидіях і компенсаційних митах; угода про процедуру імпорнтного ліцензування; угода про технічні бар'єри.

У 1986 році почався безпрецедентний в історії ГАТТ Уругвайський раунд багатосторонніх переговорів за участю 107 держав. Крім традиційних питань, до порядку денного включені такі: сфера торгівлі послугами (банківські, страхові, транспортні); підписано Угоду про міжнародну торгівлю послугами (ГАТС); питання захисту інтелектуальної

Перше положення: режим найбільшого сприяння, тобто недискримінація всіх учасників зовнішньої торгівлі (виняток – інтеграційні угруповання і країни, що розвиваються, які можуть користуватися преференціями в однібічному порядку).

Згідно з другого положення мита визнаються як єдиний метод зовнішньоторговельного регулювання (застосування інших методів може носити тимчасовий характер і бути викликаним винятковими обставинами), зокрема: статті 11–14 ГАТТ обмовляють небажаність використання експортно-імпорнтних квот і ліцензій (винятком є програми розвитку сільськогосподарських експортерів). У цих же статтях міститься негативне ставлення ГАТТ до стимулювання експорту, якщо ці заходи ведуть до дискримінації третіх країн.

Третє положення стосується принципів прийняття рішень – це відмова від односторонніх дій на користь багатосторонніх переговорів і консультацій.

Основна діяльність ГАТТ полягає у проведенні багатосторонніх переговорів на зустрічах-раундах. За всю історію ГАТТ відбулося вісім раундів торгових переговорів:

- 1) Женева – 1947 р.;
- 2) Франція, Аннесі – 1949 р.;
- 3) Торкі, Англія – 1950 р.;
- 4) Женева – 1956 р.;
- 5) Женева – 1960–1961 рр. («Диллон раунд»);
- 6) Женева – 1964–1967 рр. («Кеннеді раунд»);
- 7) Токіо – 1973–1979 рр.;
- 8) Уругвай, Пунто-дель-Есте – 1986–1994 рр.

Перші п'ять раундів виявилися малоефективними, мита знижувалися повільно. Ключовим став шостий раунд, у результаті якого досягнута домовленість про суцільне зниження митних тарифів. Так, якщо в 1947 р. митні тарифи становили 45 %, у 1980 р. – 5 %, нині – 3 %. Тільки протягом 1968–1972 рр. митні тарифи були знижені на 35–37 %.

З 70-х рр. у поле зору ГАТТ увійшли питання, пов'язані з нетарифними бар'єрами, що обговорювалися на сьомому Токійському раунді: кодекс по митній оцінці; антидемпінговий кодекс; кодекс по субсидіях і компенсаційних митах; угода про процедуру імпорнтного ліцензування; угода про технічні бар'єри.

У 1986 році почався безпрецедентний в історії ГАТТ Уругвайський раунд багатосторонніх переговорів за участю 107 держав. Крім традиційних питань, до порядку денного включені такі: сфера торгівлі послугами (банківські, страхові, транспортні); підписано Угоду про міжнародну торгівлю послугами (ГАТС); питання захисту інтелектуальної

власності (Угода ТРИПС); Угода, що регулює потоки іноземних інвестицій (ТРИМС); Угода про створення Світової організації торгівлі (СОТ) у 1995 р.

Нині СОТ носить «зонтичний» характер, тобто містить у собі перераховані вище угоди. СОТ може визначатися як:

– інститут, що уособлює собою систему правил і принципів використання різноманітних ліній поведження суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку, що впливають на світові товарні потоки;

– «ринок», у межах якого учасники обмінюються поступками, що стосуються доступу на їх внутрішній ринок, і приходять до угоди про «правила гри».

СОТ жадає від учасників гарантій переважно недискримінаційної торгової політики. У випадку, якщо застосовуються процедури протекціонізму, вони повинні бути зрозумілі і пояснені.

3.3. Міжнародний ринок праці і міграція робочої сили у глобалізованому світі

Поняття міжнародного ринку праці, особливостей його формування та розвитку

У сучасних умовах світової економіки інтеграція є процесом, який є підґрунтям соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Вона сприяє посиленню мобільності робочої сили, інтернаціоналізації соціальних і трудових стандартів життя, інтенсифікації транснаціональних зв'язків, і тим самим прискорює взаємопроникнення й зближення ринків. Інтеграція України до світового ринку праці постає важливою умовою оптимізації національної участі у міжнародному розподілу праці.

Світовий ринок праці є підсистемою світового господарства, який безпосередньо впливає на динамічність економічного зростання та макроекономічну рівновагу. З іншого боку, він також знаходиться під впливом усіх соціально-економічних показників і темпів економічного зростання.

Сучасний світовий ринок праці детермінований багатьма економічними факторами, а саме: міжнародним розподілом і спеціалізацією праці; НТП, інформатизацією і зв'язком; логістичною інфраструктурою; міжнародною конкуренцією; міжнародною мобільністю капіталу; структурних зрушень в економіці; лібералізація цін та обсягів міжнародної міграції. Світовий ринок праці як динамічне утворення віддзеркалює процеси, що відбуваються у світовій економіці на кожному етапі її розвитку.

власності (Угода ТРИПС); Угода, що регулює потоки іноземних інвестицій (ТРИМС); Угода про створення Світової організації торгівлі (СОТ) у 1995 р.

Нині СОТ носить «зонтичний» характер, тобто містить у собі перераховані вище угоди. СОТ може визначатися як:

– інститут, що уособлює собою систему правил і принципів використання різноманітних ліній поведження суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку, що впливають на світові товарні потоки;

– «ринок», у межах якого учасники обмінюються поступками, що стосуються доступу на їх внутрішній ринок, і приходять до угоди про «правила гри».

СОТ жадає від учасників гарантій переважно недискримінаційної торгової політики. У випадку, якщо застосовуються процедури протекціонізму, вони повинні бути зрозумілі і пояснені.

3.3. Міжнародний ринок праці і міграція робочої сили у глобалізованому світі

Поняття міжнародного ринку праці, особливостей його формування та розвитку

У сучасних умовах світової економіки інтеграція є процесом, який є підґрунтям соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Вона сприяє посиленню мобільності робочої сили, інтернаціоналізації соціальних і трудових стандартів життя, інтенсифікації транснаціональних зв'язків, і тим самим прискорює взаємопроникнення й зближення ринків. Інтеграція України до світового ринку праці постає важливою умовою оптимізації національної участі у міжнародному розподілу праці.

Світовий ринок праці є підсистемою світового господарства, який безпосередньо впливає на динамічність економічного зростання та макроекономічну рівновагу. З іншого боку, він також знаходиться під впливом усіх соціально-економічних показників і темпів економічного зростання.

Сучасний світовий ринок праці детермінований багатьма економічними факторами, а саме: міжнародним розподілом і спеціалізацією праці; НТП, інформатизацією і зв'язком; логістичною інфраструктурою; міжнародною конкуренцією; міжнародною мобільністю капіталу; структурних зрушень в економіці; лібералізація цін та обсягів міжнародної міграції. Світовий ринок праці як динамічне утворення віддзеркалює процеси, що відбуваються у світовій економіці на кожному етапі її розвитку.

Ринок праці, за визначенням МОП, є сукупністю економічних відносин, що відображають рівень розвитку та баланс інтересів роботодавців, працівників та держави. В науково-практичному обігу розрізняють національний, міжнародний, регіональний та світовий (глобальний) ринки праці, що представлено на рис. 3.4.



Рис. 3.4. Поняття основних ринків праці

Світовий ринок праці – це система відносин між державами щодо узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, регулювання їх міжнародних потоків, оплати праці та соціального захисту в умовах інтернаціоналізації та транснаціоналізації національних економік. Поняття «міжнародний» та «світовий» ринок праці майже тотожні за змістом і часто використовуються як синоніми.

Формування світового ринку праці безпосередньо пов'язане із міжнародним поділом праці, що визначає спеціалізацію окремих країн на

Ринок праці, за визначенням МОП, є сукупністю економічних відносин, що відображають рівень розвитку та баланс інтересів роботодавців, працівників та держави. В науково-практичному обігу розрізняють національний, міжнародний, регіональний та світовий (глобальний) ринки праці, що представлено на рис. 3.4.

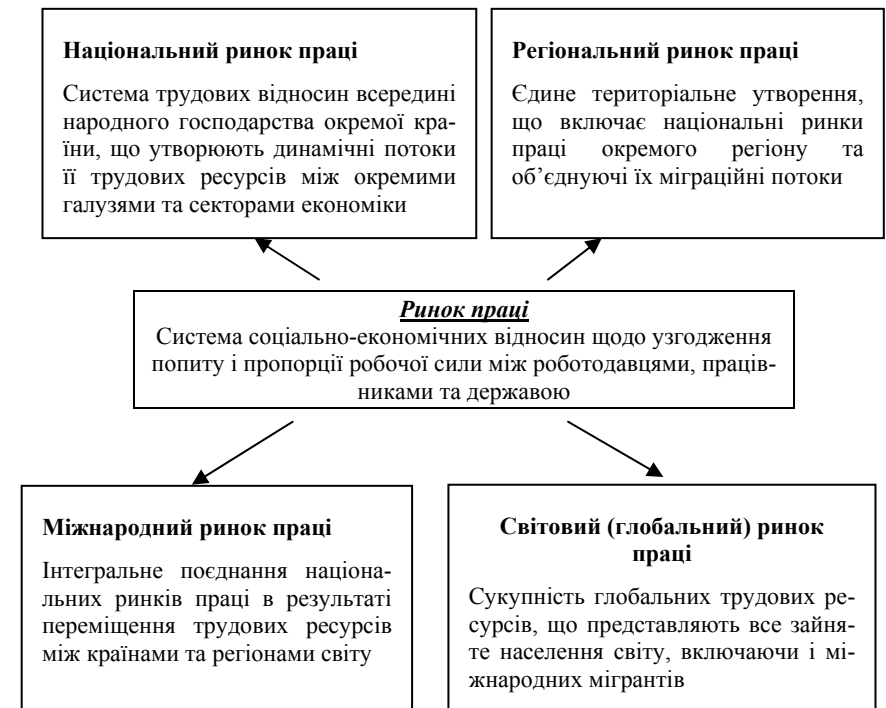


Рис. 3.4. Поняття основних ринків праці

Світовий ринок праці – це система відносин між державами щодо узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, регулювання їх міжнародних потоків, оплати праці та соціального захисту в умовах інтернаціоналізації та транснаціоналізації національних економік. Поняття «міжнародний» та «світовий» ринок праці майже тотожні за змістом і часто використовуються як синоніми.

Формування світового ринку праці безпосередньо пов'язане із міжнародним поділом праці, що визначає спеціалізацію окремих країн на

виробництві певних товарів та послуг, а відповідно, і попит на робочу силу з певними освітньо-кваліфікаційними та демографічними характеристиками. Сучасному світовому поділу праці притаманні дискримінаційні прояви у сфері соціально-трудоових та правових відносин між розвиненими країнами і такими, що розвиваються (домінуюче становище притаманне першим країнам).

Особливість сучасного світового розподілу праці полягає у тому, що він: здійснюється не між окремими країнами, а між окремими регіонами (ЄС, НАФА, АТР, СНГ і т. ін.), визначається чітким виділенням центру і периферії та обумовлюється зміною ринків і трансферту технологій. Деякі країни світу зовсім виключені зі світового розподілу праці (який здебільшого відбувається у сфері промислового виробництва), оскільки мають економіки аграрного типу (наприклад, Африка). Тобто світовий (глобальний) ринок праці функціонує на континентально-регіональному рівні, де регіон розглядається як велике наднаціональне утворення, що об'єднує країни із подібними соціально-економічними та соціально-культурними характеристиками.

Формування світового ринку праці обумовлюється нерівномірністю розміщення робочої сили у країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні, а розвиток – глобалізацією та регіоналізацією світового простору. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності країн у сучасному світі, національні ринки праці все більше втрачають свою замкненість та відокремленість, а міжнародні потоки робочої сили набувають постійного та систематичного характеру.

На процес формування та розвитку світового ринку праці впливає багато факторів (ендогенного та екзогенного характеру) та чинників – від тенденцій глобалізації, регіоналізації, посилення міграційних процесів до розширення використання міжнародних трудових норм тощо (рис. 3.5).

Світовий (глобальний) ринок праці як самостійне утворення включає національні та регіональні ринки праці, а глобальна робоча сила утворюється за рахунок посилення мобільності капіталу та появи нових технологій (працівники ТНК та міжнародні трудові мігранти). Становлення міжнародного ринку праці визначається також зближенням юридичних, національно-етнічних, культурних та інших відмінностей між національними та регіональними ринками праці, що поширюються і на сферу соціальних та трудових відносин, набуваючи глобального характеру.

виробництві певних товарів та послуг, а відповідно, і попит на робочу силу з певними освітньо-кваліфікаційними та демографічними характеристиками. Сучасному світовому поділу праці притаманні дискримінаційні прояви у сфері соціально-трудоових та правових відносин між розвиненими країнами і такими, що розвиваються (домінуюче становище притаманне першим країнам).

Особливість сучасного світового розподілу праці полягає у тому, що він: здійснюється не між окремими країнами, а між окремими регіонами (ЄС, НАФА, АТР, СНГ і т. ін.), визначається чітким виділенням центру і периферії та обумовлюється зміною ринків і трансферту технологій. Деякі країни світу зовсім виключені зі світового розподілу праці (який здебільшого відбувається у сфері промислового виробництва), оскільки мають економіки аграрного типу (наприклад, Африка). Тобто світовий (глобальний) ринок праці функціонує на континентально-регіональному рівні, де регіон розглядається як велике наднаціональне утворення, що об'єднує країни із подібними соціально-економічними та соціально-культурними характеристиками.

Формування світового ринку праці обумовлюється нерівномірністю розміщення робочої сили у країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні, а розвиток – глобалізацією та регіоналізацією світового простору. В умовах глобалізації виробництва, зростання взаємозалежності країн у сучасному світі, національні ринки праці все більше втрачають свою замкненість та відокремленість, а міжнародні потоки робочої сили набувають постійного та систематичного характеру.

На процес формування та розвитку світового ринку праці впливає багато факторів (ендогенного та екзогенного характеру) та чинників – від тенденцій глобалізації, регіоналізації, посилення міграційних процесів до розширення використання міжнародних трудових норм тощо (рис. 3.5).

Світовий (глобальний) ринок праці як самостійне утворення включає національні та регіональні ринки праці, а глобальна робоча сила утворюється за рахунок посилення мобільності капіталу та появи нових технологій (працівники ТНК та міжнародні трудові мігранти). Становлення міжнародного ринку праці визначається також зближенням юридичних, національно-етнічних, культурних та інших відмінностей між національними та регіональними ринками праці, що поширюються і на сферу соціальних та трудових відносин, набуваючи глобального характеру.

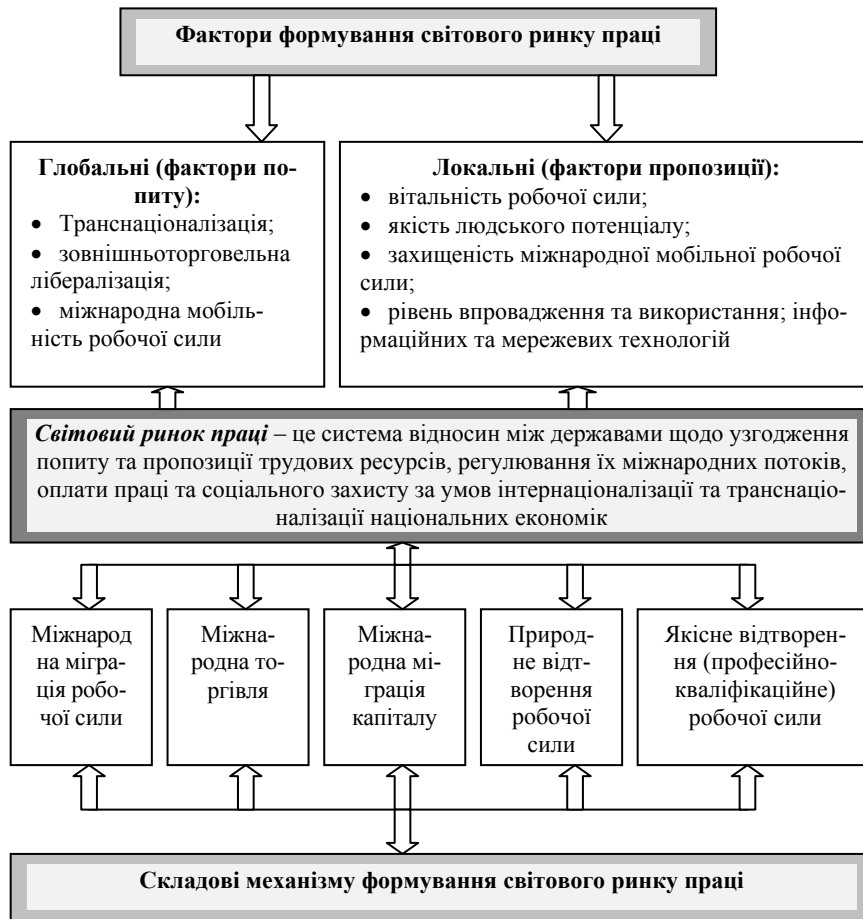


Рис. 3.5. Фактори та механізм формування світового ринку праці

Світовий (глобальний) ринок праці як самостійне утворення включає національні та регіональні ринки праці, а глобальна робоча сила утворюється за рахунок посилення мобільності капіталу та появи нових технологій (працівники ТНК та міжнародні трудові мігранти). Становлення міжнародного ринку праці визначається також зближенням юридичних, національно-етнічних, культурних та інших відмінностей між національними та регіональними ринками праці, що поширюються і на сферу соціальних та трудових відносин, набуваючи глобального характеру.

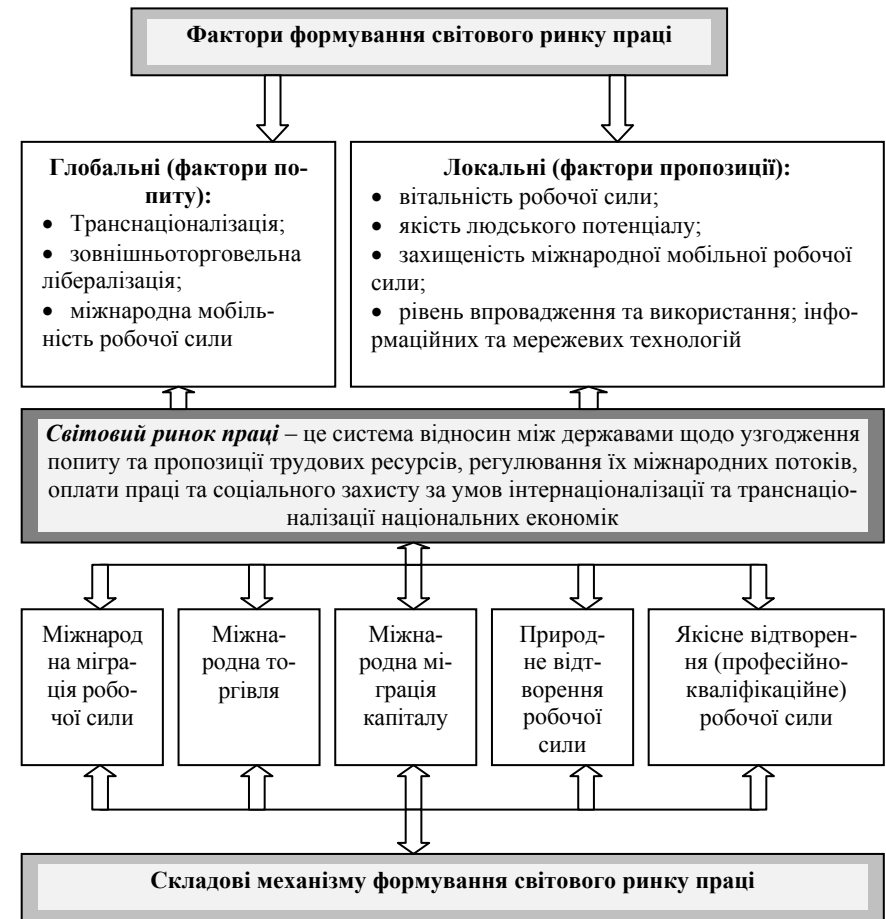


Рис. 3.5. Фактори та механізм формування світового ринку праці

Світовий (глобальний) ринок праці як самостійне утворення включає національні та регіональні ринки праці, а глобальна робоча сила утворюється за рахунок посилення мобільності капіталу та появи нових технологій (працівники ТНК та міжнародні трудові мігранти). Становлення міжнародного ринку праці визначається також зближенням юридичних, національно-етнічних, культурних та інших відмінностей між національними та регіональними ринками праці, що поширюються і на сферу соціальних та трудових відносин, набуваючи глобального характеру.

Розвиток світового ринку праці обумовлюється необхідністю координації, погодження та зближення соціальної політики різних країн, за наявності різного досвіду, традицій та законодавства. Точками безпосереднього зближення стають міжнародні підприємства, особливо ТНК, які постають перед проблемами поєднання різних економічних, технологічних та соціальних структур. Їх усунення можливе завдяки зближенню умов праці, найму та звільнення працівників; оплати праці, додаткових виплат та різноманітних пільг; надання відпусток та вільних днів; вирівнювання тривалості робочого часу тощо.

Значний вплив на світовий ринок праці спричинює розвиток ТНК, які забезпечують активне залучення робочої сили різних країн. Розгортання великомасштабного міжнародного виробництва з ієрархічним поділом праці різних груп працюючих, призводить до формування єдиної інтегрованої виробничо-технологічної системи ТНК зі своїм внутрішнім мобільним ринком праці.

Сегментація міжнародного ринку праці. Міжнародному ринку праці з його робочою силою притаманний сегментований характер зі специфічними закономірностями розвитку. Зазвичай вирізняють два найзначніші сегменти:

– *робоча сила, якій притаманна відносно постійна зайнятість, стабільність трудових навичок, високий рівень кваліфікації та заробітної плати та чітка ієрархія кваліфікації.* До складу цього сегмента включають привілейованих працівників країн з високим та середнім рівнем розвитку, а також зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, ВТО, ЮНЕСКО та ін.). Особливістю цього ринку праці є тенденції його розширення, зростання міжнародних зв'язків та економічних відносин, а також загострення глобальних проблем;

– *робоча сила регіонів світу із відносно низьким рівнем економічного розвитку.* Цей сегмент ринку праці включає нелегальну робочу силу, що спрямовується в індустріальні країни, «екологічні біженці», біженці внаслідок окупації територій, анексії та військових дій, які покидають свою батьківщину через катастрофічні природні умови, складну економічну, соціально-політичну ситуацію та особистісну небезпеку.

Світовому ринку праці притаманні і більш дрібні сегменти, які виокремлюють робочу силу за такими класифікаційними ознаками: віком, статтю, професійними особливостями, культурними, релігійними, національними, расовими ознаками. Міжнародні експерти відзначають стійку тенденцію до зростання обсягів використання компаніями у країнах, що розвиваються, праці молодих незаміжніх жінок, які є дисциплінованими і спритними в роботі та згодні працювати за невелику гро-

Розвиток світового ринку праці обумовлюється необхідністю координації, погодження та зближення соціальної політики різних країн, за наявності різного досвіду, традицій та законодавства. Точками безпосереднього зближення стають міжнародні підприємства, особливо ТНК, які постають перед проблемами поєднання різних економічних, технологічних та соціальних структур. Їх усунення можливе завдяки зближенню умов праці, найму та звільнення працівників; оплати праці, додаткових виплат та різноманітних пільг; надання відпусток та вільних днів; вирівнювання тривалості робочого часу тощо.

Значний вплив на світовий ринок праці спричинює розвиток ТНК, які забезпечують активне залучення робочої сили різних країн. Розгортання великомасштабного міжнародного виробництва з ієрархічним поділом праці різних груп працюючих, призводить до формування єдиної інтегрованої виробничо-технологічної системи ТНК зі своїм внутрішнім мобільним ринком праці.

Сегментація міжнародного ринку праці. Міжнародному ринку праці з його робочою силою притаманний сегментований характер зі специфічними закономірностями розвитку. Зазвичай вирізняють два найзначніші сегменти:

– *робоча сила, якій притаманна відносно постійна зайнятість, стабільність трудових навичок, високий рівень кваліфікації та заробітної плати та чітка ієрархія кваліфікації.* До складу цього сегмента включають привілейованих працівників країн з високим та середнім рівнем розвитку, а також зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах ООН, Міжнародному валютному фонді, ВТО, ЮНЕСКО та ін.). Особливістю цього ринку праці є тенденції його розширення, зростання міжнародних зв'язків та економічних відносин, а також загострення глобальних проблем;

– *робоча сила регіонів світу із відносно низьким рівнем економічного розвитку.* Цей сегмент ринку праці включає нелегальну робочу силу, що спрямовується в індустріальні країни, «екологічні біженці», біженці внаслідок окупації територій, анексії та військових дій, які покидають свою батьківщину через катастрофічні природні умови, складну економічну, соціально-політичну ситуацію та особистісну небезпеку.

Світовому ринку праці притаманні і більш дрібні сегменти, які виокремлюють робочу силу за такими класифікаційними ознаками: віком, статтю, професійними особливостями, культурними, релігійними, національними, расовими ознаками. Міжнародні експерти відзначають стійку тенденцію до зростання обсягів використання компаніями у країнах, що розвиваються, праці молодих незаміжніх жінок, які є дисциплінованими і спритними в роботі та згодні працювати за невелику гро-

шову винагороду. Робоча сила жінок є важливим сегментом нинішнього світового ринку праці.

Стрімкий розвиток сфери послуг обумовив виділення у структурі міжнародного ринку праці сегмента висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем та ін.), фахівців у галузі інформатики, ІТ-фахівців, менеджерів, консультантів. Специфічність цього сектору зайнятості полягає у зростанні обсягів використання інтелектуальної робочої сили у виробничому процесі дистанційно (на відстані) завдяки розвиненій мережі телекомунікацій. Особливо це стосується праці фрілансерів (програмістів, дизайнерів). Зростає попит і на фахівців комунікаційної галузі, фінансистів, науковців, освітян. Характерною рисою сучасного міжнародного ринку праці є використання високорозвинутими країнами як власної, так й іноземної робочої сили, що здатні інвестувати власний капітал в їх економіку.

Особливостями сучасного світового ринку праці є:

- формування *«транснаціональної робочої сили»*, з притаманною їй високою міжнародною трудовою мобільністю та здатністю в будь-який момент задовольнити попит на робочу силу в різних країнах світу;

- загострення конкуренції між робочою силою з економічно відсталих країн та працівниками розвинутих країн, внаслідок інтернаціоналізації виробництва. Значну роль в інтернаціоналізації відіграють ТНК, які розміщують своє виробництво у країнах, де заробітна плата може бути значно нижчою, залишаючи високотехнологічні та інтелектуальні функції на національному ринку праці.

Основні тенденції розвитку міжнародного ринку праці. У процесі розвитку світового ринку праці в епоху глобалізації визначаються такі тенденції:

1. Зміна масштабів і структури світової зайнятості.

2. Поява загального та структурного дефіциту робочої сили в розвинутих країнах внаслідок падіння народжуваності та старіння населення (зменшення частки працездатних осіб).

3. Відставання темпів зростання рівня заробітних плат від темпів зростання продуктивності праці. Скорочення витрат на робочу силу через стримування темпів зростання заробітної плати персоналу, збільшення тривалості робочого тижня, запровадження неповної та гнучких форм зайнятості, а також нетипової зайнятості, згоргання низки соціальних зобов'язань (особливо скорочення обсягів пенсійного страхування), підвищення межі пенсійного віку.

4. Підвищення вимог до якості робочої сили та зростання попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку ТНК.

шову винагороду. Робоча сила жінок є важливим сегментом нинішнього світового ринку праці.

Стрімкий розвиток сфери послуг обумовив виділення у структурі міжнародного ринку праці сегмента висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем та ін.), фахівців у галузі інформатики, ІТ-фахівців, менеджерів, консультантів. Специфічність цього сектору зайнятості полягає у зростанні обсягів використання інтелектуальної робочої сили у виробничому процесі дистанційно (на відстані) завдяки розвиненій мережі телекомунікацій. Особливо це стосується праці фрілансерів (програмістів, дизайнерів). Зростає попит і на фахівців комунікаційної галузі, фінансистів, науковців, освітян. Характерною рисою сучасного міжнародного ринку праці є використання високорозвинутими країнами як власної, так й іноземної робочої сили, що здатні інвестувати власний капітал в їх економіку.

Особливостями сучасного світового ринку праці є:

- формування *«транснаціональної робочої сили»*, з притаманною їй високою міжнародною трудовою мобільністю та здатністю в будь-який момент задовольнити попит на робочу силу в різних країнах світу;

- загострення конкуренції між робочою силою з економічно відсталих країн та працівниками розвинутих країн, внаслідок інтернаціоналізації виробництва. Значну роль в інтернаціоналізації відіграють ТНК, які розміщують своє виробництво у країнах, де заробітна плата може бути значно нижчою, залишаючи високотехнологічні та інтелектуальні функції на національному ринку праці.

Основні тенденції розвитку міжнародного ринку праці. У процесі розвитку світового ринку праці в епоху глобалізації визначаються такі тенденції:

1. Зміна масштабів і структури світової зайнятості.

2. Поява загального та структурного дефіциту робочої сили в розвинутих країнах внаслідок падіння народжуваності та старіння населення (зменшення частки працездатних осіб).

3. Відставання темпів зростання рівня заробітних плат від темпів зростання продуктивності праці. Скорочення витрат на робочу силу через стримування темпів зростання заробітної плати персоналу, збільшення тривалості робочого тижня, запровадження неповної та гнучких форм зайнятості, а також нетипової зайнятості, згоргання низки соціальних зобов'язань (особливо скорочення обсягів пенсійного страхування), підвищення межі пенсійного віку.

4. Підвищення вимог до якості робочої сили та зростання попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку ТНК.

5. Зростання мобільності робочої сили з міжнародною інтенсифікацією переміщень, що стає проблемою для країн-донорів трудових ресурсів.

6. Посилення поляризації доходів працівників різних рівнів.

7. Підвищення рівня жіночої зайнятості, використання праці дітей та молоді, що супроводжується дискримінаційними проявами в оплаті та умовах праці, соціальних виплатах.

8. Зростання обсягів нелегальної міграції.

Вирішення проблем, що виникають на світовому ринку праці, потребує скоординованих дій економічно розвинутих країн на державному рівні, відкритих відносин між багатьма іншими державами, ефективної роботи міжнародних організацій та інституцій, а саме:

- дотримання загальних правил підтримки відкритої економічної політики на засадах чесної конкуренції;
- посилення координації макроекономічної політики між провідними країнами за для стимулювання економічного зростання як у їх країнах, так і у країнах, що розвиваються;
- розроблення ефективних заходів на фінансових ринках в умовах глобалізації для запобігання фінансових криз в окремих країнах;
- посилення міжнародної допомоги слаборозвинутих країнам та створення їм відповідних умов для добросовісної конкуренції в системі глобальної світової економіки.

Стан та тенденції на світовому ринку праці

Сучасна світова економіка знаходиться у стані нестабільності, обумовленою фінансово-економічною кризою 2008–2009 років, з якої не всі країни ще вийшли повною мірою. Також погіршення ситуації на світовому ринку праці обумовили політичні та військові конфлікти в північній Африці та Південній Азії. Так, релігійно-військовий конфлікт у Сирії спричинив значну хвилю біженців та мігрантів у країни Європейського Союзу.

Військова агресія Росії проти України, анексія АР Крим та окупація Донбасу також призвела до значного потоку вимушених біженців та переселенців у різні країни світу. Ці події поставили керівництво держав розвинених країн, Європейського Союзу та міжнародні інституції перед важким завданням вирішення соціально-економічних, гуманітарних проблем вимушених мігрантів та трудових мігрантів.

Ще до цих важких подій керівники держав на економічному форумі в Давосі у січні 2012 року зосередили увагу на необхідності вирішення проблем зайнятості як важливої вимоги для виходу світової економіки із кризи та її переходу на траєкторію усталеного росту.

Чисельність працездатного населення у світі становить трохи менше половини чисельності всього населення. Однак в економічно розвину-

5. Зростання мобільності робочої сили з міжнародною інтенсифікацією переміщень, що стає проблемою для країн-донорів трудових ресурсів.

6. Посилення поляризації доходів працівників різних рівнів.

7. Підвищення рівня жіночої зайнятості, використання праці дітей та молоді, що супроводжується дискримінаційними проявами в оплаті та умовах праці, соціальних виплатах.

8. Зростання обсягів нелегальної міграції.

Вирішення проблем, що виникають на світовому ринку праці, потребує скоординованих дій економічно розвинутих країн на державному рівні, відкритих відносин між багатьма іншими державами, ефективної роботи міжнародних організацій та інституцій, а саме:

- дотримання загальних правил підтримки відкритої економічної політики на засадах чесної конкуренції;
- посилення координації макроекономічної політики між провідними країнами за для стимулювання економічного зростання як у їх країнах, так і у країнах, що розвиваються;
- розроблення ефективних заходів на фінансових ринках в умовах глобалізації для запобігання фінансових криз в окремих країнах;
- посилення міжнародної допомоги слаборозвинутих країнам та створення їм відповідних умов для добросовісної конкуренції в системі глобальної світової економіки.

Стан та тенденції на світовому ринку праці

Сучасна світова економіка знаходиться у стані нестабільності, обумовленою фінансово-економічною кризою 2008–2009 років, з якої не всі країни ще вийшли повною мірою. Також погіршення ситуації на світовому ринку праці обумовили політичні та військові конфлікти в північній Африці та Південній Азії. Так, релігійно-військовий конфлікт у Сирії спричинив значну хвилю біженців та мігрантів у країни Європейського Союзу.

Військова агресія Росії проти України, анексія АР Крим та окупація Донбасу також призвела до значного потоку вимушених біженців та переселенців у різні країни світу. Ці події поставили керівництво держав розвинених країн, Європейського Союзу та міжнародні інституції перед важким завданням вирішення соціально-економічних, гуманітарних проблем вимушених мігрантів та трудових мігрантів.

Ще до цих важких подій керівники держав на економічному форумі в Давосі у січні 2012 року зосередили увагу на необхідності вирішення проблем зайнятості як важливої вимоги для виходу світової економіки із кризи та її переходу на траєкторію усталеного росту.

Чисельність працездатного населення у світі становить трохи менше половини чисельності всього населення. Однак в економічно розвину-

тих країнах цей показник вище, за рахунок населення старшої вікової групи, на відміну від країн, що розвиваються, у яких він не перевищує 40%. Основна частина працездатного населення проживає у країнах, що розвиваються. Так, у Китаї налічується 800 млн. працездатних осіб, в Індії – 442 млн. осіб, Індонезії – 102 млн. осіб, Бразилії – 79 млн. осіб, Пакистані – 78 млн. осіб, Бангладеш – 69 млн. осіб, Росії – 68 млн. осіб. Серед розвинутих країн суттєві резерви трудових ресурсів зосереджені в США – 145 млн. осіб та Японії – 45 млн. осіб.

У 2011 році у світі було зайнято 3,2 млрд. осіб, з яких близько 1,4 млрд. – самозайняті особи. За останні 30 років зайнятість в абсолютних цифрах збільшилась на третину, і основна частина цього приросту припадає на країни, що розвиваються, та країни із ринками, що формуються. Рівень зайнятості працездатного населення значно відрізняється за країнами та регіонами: від 41 % – в Іраку, 48 % – у Північній Африці, 60–65 % – у розвинутих країнах, більше ніж 70 % – у Китаї та Бразилії, та практично 80 % – в Ісландії.

Середній рівень зайнятості у світі знизився з 66 % у 2007 році до 64,7 % у 2011 р., а рівень безробіття зріс з 5,7 до 6,4 %, що обумовлено світовою фінансово-економічною кризою. Найбільше постраждали від безробіття Європейські розвинуті країни (ОЕСР). Так, вже навесні 2009 р. рівень безробіття досягнув 8,5 %, що є найвищим показником з часів Другої світової війни. Найбільшого значення рівня безробіття досягла Іспанія – 18,9 %, Ірландія – 12,5 %, значно менше Німеччина – 7,7 %, Італія – 7,4 % та Великобританія – 7,9 %. У 2013 р. чисельність безробітних у світі збільшилося на 5 млн. осіб.

Рівень зайнятості в окремих країнах здебільшого обумовлюється інституційними особливостями регулювання ринку праці (їх законодавство та колективні договори протидіють масовому звільненню працівників), структурою економіки та ступенем її залучення до міжнародного поділу праці. Ситуація ускладнюється наявністю в багатьох країнах уразливих для кризи галузей, що орієнтовані на зовнішній попит, являючись одночасно і найбільш трудомісткими. Це призводить до різкого спаду виробництва та зростання чисельності звільненої робочої сили. Але виграють ті країни, яким притаманна диверсифікована економіка, що здатна швидко перелаштуватися на внутрішній попит.

У післякризовий період рівень безробіття практично не змінився: у 2009 р. він становив 6,3 %, 2010 р. – 6,2 %, а в 2011 р. – 6,1 %. У розвинутих країнах цей показник вище 8,2 % по ОЕСР, 10 % – США, 9,9 % – Європа-27, 10,4 % – Європа-17 і 20 % – в Іспанії. На початку 2012 року ситуація на міжнародному ринку праці погіршилась у більшості Європейських країн – рівень безробіття в них загалом досягнув рекордної

тих країнах цей показник вище, за рахунок населення старшої вікової групи, на відміну від країн, що розвиваються, у яких він не перевищує 40%. Основна частина працездатного населення проживає у країнах, що розвиваються. Так, у Китаї налічується 800 млн. працездатних осіб, в Індії – 442 млн. осіб, Індонезії – 102 млн. осіб, Бразилії – 79 млн. осіб, Пакистані – 78 млн. осіб, Бангладеш – 69 млн. осіб, Росії – 68 млн. осіб. Серед розвинутих країн суттєві резерви трудових ресурсів зосереджені в США – 145 млн. осіб та Японії – 45 млн. осіб.

У 2011 році у світі було зайнято 3,2 млрд. осіб, з яких близько 1,4 млрд. – самозайняті особи. За останні 30 років зайнятість в абсолютних цифрах збільшилась на третину, і основна частина цього приросту припадає на країни, що розвиваються, та країни із ринками, що формуються. Рівень зайнятості працездатного населення значно відрізняється за країнами та регіонами: від 41 % – в Іраку, 48 % – у Північній Африці, 60–65 % – у розвинутих країнах, більше ніж 70 % – у Китаї та Бразилії, та практично 80 % – в Ісландії.

Середній рівень зайнятості у світі знизився з 66 % у 2007 році до 64,7 % у 2011 р., а рівень безробіття зріс з 5,7 до 6,4 %, що обумовлено світовою фінансово-економічною кризою. Найбільше постраждали від безробіття Європейські розвинуті країни (ОЕСР). Так, вже навесні 2009 р. рівень безробіття досягнув 8,5 %, що є найвищим показником з часів Другої світової війни. Найбільшого значення рівня безробіття досягла Іспанія – 18,9 %, Ірландія – 12,5 %, значно менше Німеччина – 7,7 %, Італія – 7,4 % та Великобританія – 7,9 %. У 2013 р. чисельність безробітних у світі збільшилося на 5 млн. осіб.

Рівень зайнятості в окремих країнах здебільшого обумовлюється інституційними особливостями регулювання ринку праці (їх законодавство та колективні договори протидіють масовому звільненню працівників), структурою економіки та ступенем її залучення до міжнародного поділу праці. Ситуація ускладнюється наявністю в багатьох країнах уразливих для кризи галузей, що орієнтовані на зовнішній попит, являючись одночасно і найбільш трудомісткими. Це призводить до різкого спаду виробництва та зростання чисельності звільненої робочої сили. Але виграють ті країни, яким притаманна диверсифікована економіка, що здатна швидко перелаштуватися на внутрішній попит.

У післякризовий період рівень безробіття практично не змінився: у 2009 р. він становив 6,3 %, 2010 р. – 6,2 %, а в 2011 р. – 6,1 %. У розвинутих країнах цей показник вище 8,2 % по ОЕСР, 10 % – США, 9,9 % – Європа-27, 10,4 % – Європа-17 і 20 % – в Іспанії. На початку 2012 року ситуація на міжнародному ринку праці погіршилась у більшості Європейських країн – рівень безробіття в них загалом досягнув рекордної

величини – 10,7 %. Найвищий рівень в Іспанії – майже 23,3 %, у Греції – 19 %, Португалії та Ірландії – 14,8 %. Найменший рівень безробіття в Німеччині – 5,7 %, Нідерландах – 5 % та Австрії – 4 %. Значно покращилась ситуація на ринку праці США – у лютому 2012 р. рівень безробіття понизився до 8,3 %. Водночас у деяких країнах, що розвиваються, показники безробіття у посткризовий період виявились меншими, ніж до кризи.

На початок 2015 р. рівні безробіття в країнах Євросони змінився у порівнянні з попередніми роками, а саме: найнижчі Німеччині – 4,9%, Великобританії – 5,9%, Данії – 6,4%; Нідерландах – 6,5%, Швеції – 7,9%, Фінляндії – 8,9%, Італії – 13,2%, а найвищі показники – в Греції та Іспанії відповідно: 24 та 25,9%.

У доповіді МОП «Світ праці в 2011 році: примусити ринки створювати нові робочі місця» експерти зазначають, що для повернення показників зайнятості до докризового рівня необхідно створити за два найближчі роки 80 млн. робочих місць. За сучасних тенденцій на світовому ринку праці це стане можливим не раніше 2016 року. Також необхідно створити більше 400 млн. робочих місць для погашення прогнозованого щорічного рівня безробіття в обсязі 40 млн. осіб. Існує потреба у створенні гідних робочих місць майже для 900 млн. працівників та їхнім сім'ям, що проживають за межею бідності, які в основному зосереджені у країнах, що розвиваються.

Погіршення ситуації на міжнародному ринку праці внаслідок останньої фінансово-економічної кризи різко знизила рівень життя значної чисельності населення у світі. Так, у Доповіді МОТ «Заробітна плата у світі в 2010–2011 роках» зазначено, що 64 млн. осіб живуть нижче межі бідності в 1,25 дол. США на день саме через погіршення умов зайнятості. Але, уже у передкризовий 2007 рік 79 млн. громадян ЄС знаходилися на межі бідності, а ще 32 млн. осіб – практично не мали засобів до існування. У США за цей же період 37,3 млн. осіб жили на межі жебрацтва або знаходилися на межі бідності, із яких 7,5 млн. осіб мали роботу та вважалися працюючими бідними.

Погіршення ситуації на глобальному ринку праці пов'язують із збільшенням частки «незахищеної зайнятості», нелегальної та примусової зайнятості. У 2009 році у світі зафіксовано 1,53 млрд. працівників (50,1 %), що охоплені «незахищеною зайнятістю», чисельність яких за останні роки зростає на 10 %. Примусовою зайнятістю охоплено більше 12 млн. осіб у світі, основна частина яких (93 %) зосереджена в Латинській Америці та країнах Африки. При цьому тільки 20 % примусової праці використовується безпосередньо державою, або збройними силами. На примусову комерційну сексуальну експлу-

величини – 10,7 %. Найвищий рівень в Іспанії – майже 23,3 %, у Греції – 19 %, Португалії та Ірландії – 14,8 %. Найменший рівень безробіття в Німеччині – 5,7 %, Нідерландах – 5 % та Австрії – 4 %. Значно покращилась ситуація на ринку праці США – у лютому 2012 р. рівень безробіття понизився до 8,3 %. Водночас у деяких країнах, що розвиваються, показники безробіття у посткризовий період виявились меншими, ніж до кризи.

На початок 2015 р. рівні безробіття в країнах Євросони змінився у порівнянні з попередніми роками, а саме: найнижчі Німеччині – 4,9%, Великобританії – 5,9%, Данії – 6,4%; Нідерландах – 6,5%, Швеції – 7,9%, Фінляндії – 8,9%, Італії – 13,2%, а найвищі показники – в Греції та Іспанії відповідно: 24 та 25,9%.

У доповіді МОП «Світ праці в 2011 році: примусити ринки створювати нові робочі місця» експерти зазначають, що для повернення показників зайнятості до докризового рівня необхідно створити за два найближчі роки 80 млн. робочих місць. За сучасних тенденцій на світовому ринку праці це стане можливим не раніше 2016 року. Також необхідно створити більше 400 млн. робочих місць для погашення прогнозованого щорічного рівня безробіття в обсязі 40 млн. осіб. Існує потреба у створенні гідних робочих місць майже для 900 млн. працівників та їхнім сім'ям, що проживають за межею бідності, які в основному зосереджені у країнах, що розвиваються.

Погіршення ситуації на міжнародному ринку праці внаслідок останньої фінансово-економічної кризи різко знизила рівень життя значної чисельності населення у світі. Так, у Доповіді МОТ «Заробітна плата у світі в 2010–2011 роках» зазначено, що 64 млн. осіб живуть нижче межі бідності в 1,25 дол. США на день саме через погіршення умов зайнятості. Але, уже у передкризовий 2007 рік 79 млн. громадян ЄС знаходилися на межі бідності, а ще 32 млн. осіб – практично не мали засобів до існування. У США за цей же період 37,3 млн. осіб жили на межі жебрацтва або знаходилися на межі бідності, із яких 7,5 млн. осіб мали роботу та вважалися працюючими бідними.

Погіршення ситуації на глобальному ринку праці пов'язують із збільшенням частки «незахищеної зайнятості», нелегальної та примусової зайнятості. У 2009 році у світі зафіксовано 1,53 млрд. працівників (50,1 %), що охоплені «незахищеною зайнятістю», чисельність яких за останні роки зростає на 10 %. Примусовою зайнятістю охоплено більше 12 млн. осіб у світі, основна частина яких (93 %) зосереджена в Латинській Америці та країнах Африки. При цьому тільки 20 % примусової праці використовується безпосередньо державою, або збройними силами. На примусову комерційну сексуальну експлу-

атацію припадає 11 % всіх примусово зайнятих, а 5 % – не підлягають чіткій ідентифікації.

Значна частина ВВП країн, що розвивається, утворюється у неформальному секторі економіки: 27 % зайнятих у Північній Африці, 29 % – у Латинській Америці, до 41 % – у країнах південніше Сахари та в Азії.

Гендерний розподіл зайнятих у світі показує, що частка зайнятих чоловіків у 2010 році перевищує на 23,7 % частку зайнятих жінок, хоча цей показник має тенденцію до зменшення. Відповідно, рівень безробіття жінок вищий, ніж чоловіків. У 2008 році були безробітними 5,8 % чоловіків та 6,3 % жінок. Навіть в Європі зі значними досягненнями в гендерній рівності ці відмінності зберігаються. На кінець 2011 року в Єврозоні показники безробіття чоловіків зросли з 9,7 до 10,2 % та у країнах ЄС з 9,5 до 9,8 % у порівнянні з 2010 роком. Жіноче безробіття за цей же період зросло відповідно: з 10,3 до 10,6%. У країнах, ринки яких формуються, та країнах, що розвиваються, гендерна нерівність на ринку праці проявляється ще гостріше. Незахищена зайнятість притаманна 49,1 % працюючим чоловікам та 52,7 % жінок.

Складна ситуація на світовому ринку праці спостерігається серед молоді. В 2010 році молодіжне безробіття у світі становило 12,6 % (78 млн. осіб), що в 2,5 рази більше, ніж у дорослих. У деяких країнах цей показник перевищує 30–40 %, 23,6 % – у Північній Африці, 25,1 % – на Близькому Сході. В Європі за період 2010–2011 рр. молодіжне безробіття зросло з 18,2 до 21 %. За оцінкою МОП щорічно на ринок праці вперше виходять 45 млн. юнаків та дівчат, починаючи з 2007 року число безробітної молоді зростає більше ніж на 5 млн. осіб щорічно. При цьому 23,5 % молодих осіб у віці від 15 до 25 років відносяться до категорії низькооплачуваних працівників. Проблема молоді є однією з найважливіших для вирішення на міжнародному ринку праці.

Велика чисельність дітей – 115 млн. із 215 млн. працюючих дітей у світі – залучені до небезпечних форм праці, серед них 60 % становлять хлопці. Першість за чисельністю дітей, зайнятих на небезпечних роботах, посідають країни Азії, Тихого океану та в Африці, що південніше Сахари.

Експерти дослідного інституту McKinsey стверджують, що в найближчі 15 років дисбаланс на глобальному ринку праці спричинить подальше соціальне розшарування населення планети. В найближче десятиліття світ зіткнеться із надлишком людей, що мають незатребувану професію та гострим дефіцитом кваліфікованих кадрів.

Фахівці прогнозують зниження темпів росту чисельності робочої сили з 2010 по 2030 роки на 1 %. Глобальний ринок праці до 2030 року збільшиться з 2,9 до 3,5 млрд. осіб. У 2020 році глобальна економіка ві-

атацію припадає 11 % всіх примусово зайнятих, а 5 % – не підлягають чіткій ідентифікації.

Значна частина ВВП країн, що розвивається, утворюється у неформальному секторі економіки: 27 % зайнятих у Північній Африці, 29 % – у Латинській Америці, до 41 % – у країнах південніше Сахари та в Азії.

Гендерний розподіл зайнятих у світі показує, що частка зайнятих чоловіків у 2010 році перевищує на 23,7 % частку зайнятих жінок, хоча цей показник має тенденцію до зменшення. Відповідно, рівень безробіття жінок вищий, ніж чоловіків. У 2008 році були безробітними 5,8 % чоловіків та 6,3 % жінок. Навіть в Європі зі значними досягненнями в гендерній рівності ці відмінності зберігаються. На кінець 2011 року в Єврозоні показники безробіття чоловіків зросли з 9,7 до 10,2 % та у країнах ЄС з 9,5 до 9,8 % у порівнянні з 2010 роком. Жіноче безробіття за цей же період зросло відповідно: з 10,3 до 10,6%. У країнах, ринки яких формуються, та країнах, що розвиваються, гендерна нерівність на ринку праці проявляється ще гостріше. Незахищена зайнятість притаманна 49,1 % працюючим чоловікам та 52,7 % жінок.

Складна ситуація на світовому ринку праці спостерігається серед молоді. В 2010 році молодіжне безробіття у світі становило 12,6 % (78 млн. осіб), що в 2,5 рази більше, ніж у дорослих. У деяких країнах цей показник перевищує 30–40 %, 23,6 % – у Північній Африці, 25,1 % – на Близькому Сході. В Європі за період 2010–2011 рр. молодіжне безробіття зросло з 18,2 до 21 %. За оцінкою МОП щорічно на ринок праці вперше виходять 45 млн. юнаків та дівчат, починаючи з 2007 року число безробітної молоді зростає більше ніж на 5 млн. осіб щорічно. При цьому 23,5 % молодих осіб у віці від 15 до 25 років відносяться до категорії низькооплачуваних працівників. Проблема молоді є однією з найважливіших для вирішення на міжнародному ринку праці.

Велика чисельність дітей – 115 млн. із 215 млн. працюючих дітей у світі – залучені до небезпечних форм праці, серед них 60 % становлять хлопці. Першість за чисельністю дітей, зайнятих на небезпечних роботах, посідають країни Азії, Тихого океану та в Африці, що південніше Сахари.

Експерти дослідного інституту McKinsey стверджують, що в найближчі 15 років дисбаланс на глобальному ринку праці спричинить подальше соціальне розшарування населення планети. В найближче десятиліття світ зіткнеться із надлишком людей, що мають незатребувану професію та гострим дефіцитом кваліфікованих кадрів.

Фахівці прогнозують зниження темпів росту чисельності робочої сили з 2010 по 2030 роки на 1 %. Глобальний ринок праці до 2030 року збільшиться з 2,9 до 3,5 млрд. осіб. У 2020 році глобальна економіка ві-

дчує потребу у випускниках ВНЗ і коледжів (від 38 до 41 млн. осіб), а також спеціалістів середньої кваліфікації (близько 45 млн. осіб), а на ринку праці залишається без роботи 95 млн. некваліфікованих працівників.

Основними постачальниками некваліфікованої робочої сили будуть не Китай та Індія, а країни Африки та Азії. В той же час Росії, Україні та іншим пострадянським країнам експерти не відводять суттєвого значення у формуванні глобальної робочої сили внаслідок негативної демографічної ситуації.

Усунення кваліфікаційного дисбалансу на глобальному ринку праці потребує реформування системи освіти, у тому числі активного запровадження освіти дорослих та збереження зайнятості осіб передпенсійного та пенсійного віку. В наступні двадцять років у країнах з розвинутою економікою зростатиме залежність від податків працівників у віці 60 років і старше.

Зміст міжнародної трудової міграції та її основні поняття.

Переміщення значних потоків робочої сили за межі власної країни має давню історію. Причини цього явища пов'язані з війнами, географічними відкриттями, розвитком капіталізму, рухом капіталів, утвердженням демократичних засад, воєнними конфліктами, гуманітарними та природними катастрофами, а також стрімким поширенням глобалізаційних процесів у світі.

В умовах глобалізації міграційні процеси охоплюють практично всі соціальні верстви населення більшості країн та континентів, набувають нових рис і викликають значні суперечності на національних та міжнародних ринках праці. Міжнародна міграція робочої сили з другої половини ХХ ст. стає важливою частиною інтернаціоналізації міжнародної господарської системи, оскільки трудовий потенціал – як важливий фактор виробництва, прагне до найбільш ефективного його використання як у національній економіці, так і в міжнародному економічному просторі.

Основний понятійний апарат міграційних процесів включає багато визначень, які постійно видозмінюються та доповнюються.

Міграція населення – це явище, яке пов'язане з переміщенням людей через кордони певних територій зі зміною постійного місця проживання або повернення до нього. Всі переміщення населення відносно кожної території складаються з еміграційних та імміграційних потоків.

Імміграція – в'їзд населення в певну країну із-за її кордонів, а еміграція – виїзд населення із певної країни за її межі.

Міжнародна міграція робочої сили – одна з форм міжнародних економічних відносин, що являє собою переміщення працездатного населення з одних країн до інших для пошуку роботи строком більше ніж один рік.

дчує потребу у випускниках ВНЗ і коледжів (від 38 до 41 млн. осіб), а також спеціалістів середньої кваліфікації (близько 45 млн. осіб), а на ринку праці залишається без роботи 95 млн. некваліфікованих працівників.

Основними постачальниками некваліфікованої робочої сили будуть не Китай та Індія, а країни Африки та Азії. В той же час Росії, Україні та іншим пострадянським країнам експерти не відводять суттєвого значення у формуванні глобальної робочої сили внаслідок негативної демографічної ситуації.

Усунення кваліфікаційного дисбалансу на глобальному ринку праці потребує реформування системи освіти, у тому числі активного запровадження освіти дорослих та збереження зайнятості осіб передпенсійного та пенсійного віку. В наступні двадцять років у країнах з розвинутою економікою зростатиме залежність від податків працівників у віці 60 років і старше.

Зміст міжнародної трудової міграції та її основні поняття.

Переміщення значних потоків робочої сили за межі власної країни має давню історію. Причини цього явища пов'язані з війнами, географічними відкриттями, розвитком капіталізму, рухом капіталів, утвердженням демократичних засад, воєнними конфліктами, гуманітарними та природними катастрофами, а також стрімким поширенням глобалізаційних процесів у світі.

В умовах глобалізації міграційні процеси охоплюють практично всі соціальні верстви населення більшості країн та континентів, набувають нових рис і викликають значні суперечності на національних та міжнародних ринках праці. Міжнародна міграція робочої сили з другої половини ХХ ст. стає важливою частиною інтернаціоналізації міжнародної господарської системи, оскільки трудовий потенціал – як важливий фактор виробництва, прагне до найбільш ефективного його використання як у національній економіці, так і в міжнародному економічному просторі.

Основний понятійний апарат міграційних процесів включає багато визначень, які постійно видозмінюються та доповнюються.

Міграція населення – це явище, яке пов'язане з переміщенням людей через кордони певних територій зі зміною постійного місця проживання або повернення до нього. Всі переміщення населення відносно кожної території складаються з еміграційних та імміграційних потоків.

Імміграція – в'їзд населення в певну країну із-за її кордонів, а еміграція – виїзд населення із певної країни за її межі.

Міжнародна міграція робочої сили – одна з форм міжнародних економічних відносин, що являє собою переміщення працездатного населення з одних країн до інших для пошуку роботи строком більше ніж один рік.

Міграційна система – певний спільний простір – територіальний та соціальний (економічний, культурний, політичний, правовий), у якому відбувається поєднання країн-донорів та країн-реципієнтів через міграцію населення.

Територіальні міграційні системи – міжнародні ринки праці на певних територіях, які створюються завдяки різним договорам та трудовим угодам.

Міжнародна міграція робочої сили об'єктивно притаманна ринковій економіці, закони якої обумовлюють пошук найбільш ефективного використання ресурсів, у тому числі і трудових.

Чинники міграції робочої сили та теорії міграції. Рушійні сили міграції визначаються складністю, різноманітністю та взаємопереплетінням. Магістральні напрямки людських потоків обумовлюються сумарною дією факторів виштовхування та притягання, що полягають в економічній, демографічній, соціальній та політичній відмінностях між регіонами з різним рівнем розвитку. Країни з перехідною економікою посідають проміжне місце у системі міграційних переміщень: одночасно виступають і донорами, і реципієнтами населення. Максимальне відображення множини передумов міграції ґрунтується на синтезі наявних підходів та теорій, які представлені в табл. 3.3.

Причини та мотивацію міграції робочої сили описують три основні підходи: індивідуальний, структурний і системний:

- індивідуальний – людина прагне до країни, де максимізується віддача від капіталовкладень у власну освіту, здоров'я, кваліфікацію та досвід;

- структурний – міграція обумовлена економічною нерівністю між країнами, соціальним тиском через безробіття та ростом населення, різним рівнем розвитку окремих країн. Важливу роль відіграє інформаційна система (ЗМІ, інформація від родичів, знайомих, які мають позитивні результати від міграції), яка забезпечує людину інформацією про нові можливості в разі переїзду до іншої країни;

- системний – розглядає міграцію як результат індивідуальних рішень, що детермінуються певними структурними факторами у невідричній єдності зі світовими потоками капіталів і товарів, взаємодії глобальних політичних, економічних та культурних факторів.

Причинами міграції є економічні та неекономічні фактори. Прагнення до економічного благополуччя є основною причиною найбільш масових та усталених міграційних потоків. До причин міграції економічного характеру відносять:

- відмінності в рівні розвитку економічного (у т.ч. і промислового) розвитку окремих країн;

Міграційна система – певний спільний простір – територіальний та соціальний (економічний, культурний, політичний, правовий), у якому відбувається поєднання країн-донорів та країн-реципієнтів через міграцію населення.

Територіальні міграційні системи – міжнародні ринки праці на певних територіях, які створюються завдяки різним договорам та трудовим угодам.

Міжнародна міграція робочої сили об'єктивно притаманна ринковій економіці, закони якої обумовлюють пошук найбільш ефективного використання ресурсів, у тому числі і трудових.

Чинники міграції робочої сили та теорії міграції. Рушійні сили міграції визначаються складністю, різноманітністю та взаємопереплетінням. Магістральні напрямки людських потоків обумовлюються сумарною дією факторів виштовхування та притягання, що полягають в економічній, демографічній, соціальній та політичній відмінностях між регіонами з різним рівнем розвитку. Країни з перехідною економікою посідають проміжне місце у системі міграційних переміщень: одночасно виступають і донорами, і реципієнтами населення. Максимальне відображення множини передумов міграції ґрунтується на синтезі наявних підходів та теорій, які представлені в табл. 3.3.

Причини та мотивацію міграції робочої сили описують три основні підходи: індивідуальний, структурний і системний:

- індивідуальний – людина прагне до країни, де максимізується віддача від капіталовкладень у власну освіту, здоров'я, кваліфікацію та досвід;

- структурний – міграція обумовлена економічною нерівністю між країнами, соціальним тиском через безробіття та ростом населення, різним рівнем розвитку окремих країн. Важливу роль відіграє інформаційна система (ЗМІ, інформація від родичів, знайомих, які мають позитивні результати від міграції), яка забезпечує людину інформацією про нові можливості в разі переїзду до іншої країни;

- системний – розглядає міграцію як результат індивідуальних рішень, що детермінуються певними структурними факторами у невідричній єдності зі світовими потоками капіталів і товарів, взаємодії глобальних політичних, економічних та культурних факторів.

Причинами міграції є економічні та неекономічні фактори. Прагнення до економічного благополуччя є основною причиною найбільш масових та усталених міграційних потоків. До причин міграції економічного характеру відносять:

- відмінності в рівні розвитку економічного (у т.ч. і промислового) розвитку окремих країн;

Таблиця 3.3

Класифікація теорій міграції

Назва теорії	Фундатори теорії	Зміст теорії
У контексті класичної економічної теорії		
Класична теорія міграції	Т. Мальтус	Міграція – регулятор безробіття, що виникає із-за диспропорцій внаслідок швидкого темпу зростання чисельності населення та повільним зростанням засобів до існування. Пропонує переселення людей із густонаселених регіонів до менш заселених територій
	К. Маркс	Міжнародна трудова міграція обумовлюється різницею заробітних плат, які значною мірою залежать від продуктивності праці
	Е. Равенштайн	Основний фактор міграції – економічний. Потоки міграції спрямовуються у більш економічно розвинені регіони і зростають разом із технічним прогресом, розвитком транспортної мережі та засобів комунікацій. Формулює закони міграції
У контексті неокласичної теорії		
Теорія нової економіки міграції: <i>Макрорівень</i>	Д. Харрис, М. Тодаро, Д. Мессі	Міграція обумовлюється економічним розвитком певного регіону: географічною різницею між попитом і пропозицією робочої сили, розривом рівня заробітної плати.
Теорія нової економічної міграції: <i>Мікрорівень</i>	О. Старк, К. Еспноза, Д. Тейлор	Рішення про міграцію приймається колективно членами сім'ї, що дозволяє: диверсифікувати джерела прибутку, мінімізувати ризики домогосподарства, розширює доступ до фінансових ресурсів. Пояснює причини фемінізації зростання міграційних потоків. Переваги та втрати від міграції оцінюються потенційними мігрантами з монетарних та психологічних позицій
Теорія людського капіталу	Г. Беккер, Л. С'ястад	Міграція – засіб інвестування в людський капітал. Рівень освіти, кваліфікації, здоров'я та поінформованості у потенційних мігрантів вищий, ніж у тих, хто не наважується на переїзд. Отримання більшого доходу внаслідок переїзду в іншу країну та примноження людського капіталу
Теорія соціальних мереж	Д. МакКензі, Х. Рапопорт	Зростання міграційних потоків сприяють створені соціальних відносин: дружні та родинні зв'язки, наявність діаспори, які призводять до появи ланцюгового процесу

Таблиця 3.3

Класифікація теорій міграції

Назва теорії	Фундатори теорії	Зміст теорії
У контексті класичної економічної теорії		
Класична теорія міграції	Т. Мальтус	Міграція – регулятор безробіття, що виникає із-за диспропорцій внаслідок швидкого темпу зростання чисельності населення та повільним зростанням засобів до існування. Пропонує переселення людей із густонаселених регіонів до менш заселених територій
	К. Маркс	Міжнародна трудова міграція обумовлюється різницею заробітних плат, які значною мірою залежать від продуктивності праці
	Е. Равенштайн	Основний фактор міграції – економічний. Потоки міграції спрямовуються у більш економічно розвинені регіони і зростають разом із технічним прогресом, розвитком транспортної мережі та засобів комунікацій. Формулює закони міграції
У контексті неокласичної теорії		
Теорія нової економіки міграції: <i>Макрорівень</i>	Д. Харрис, М. Тодаро, Д. Мессі	Міграція обумовлюється економічним розвитком певного регіону: географічною різницею між попитом і пропозицією робочої сили, розривом рівня заробітної плати.
Теорія нової економічної міграції: <i>Мікрорівень</i>	О. Старк, К. Еспноза, Д. Тейлор	Рішення про міграцію приймається колективно членами сім'ї, що дозволяє: диверсифікувати джерела прибутку, мінімізувати ризики домогосподарства, розширює доступ до фінансових ресурсів. Пояснює причини фемінізації зростання міграційних потоків. Переваги та втрати від міграції оцінюються потенційними мігрантами з монетарних та психологічних позицій
Теорія людського капіталу	Г. Беккер, Л. С'ястад	Міграція – засіб інвестування в людський капітал. Рівень освіти, кваліфікації, здоров'я та поінформованості у потенційних мігрантів вищий, ніж у тих, хто не наважується на переїзд. Отримання більшого доходу внаслідок переїзду в іншу країну та примноження людського капіталу
Теорія соціальних мереж	Д. МакКензі, Х. Рапопорт	Зростання міграційних потоків сприяють створені соціальних відносин: дружні та родинні зв'язки, наявність діаспори, які призводять до появи ланцюгового процесу

Назва теорії	Фундатори теорії	Зміст теорії
Теорія сегментованого ринку праці	М. Піоре, П. Дорінгер	Два сегменти ринку праці країн-реципієнтів: капіталосмний (стабільна зайнятість, висока кваліфікація та заробітна плата – приваблює для національної робочої сили) та трудосмний (нестабільна зайнятість, низька кваліфікація та рівень заробітної плати – притаманний для мігрантів)
Теорія «процвітання»	Д. Саймон	Притік значної чисельності трудових мігрантів зумовлює процвітання країни-реципієнта, сприяє її економічному та демографічному розвитку
Теорія «притягнення-виштовхування»	Е. Лі	Безробіття, недостатня зайнятість, бідність та ін. негативні чинники у країні-донорі виштовхують робочу силу до більш привабливих країн-реципієнтів. Велику роль відіграє регулювання міграційних процесів у цих країнах та необхідні умови до зміни місця проживання
Теорія кумулятивної обумовленості	Д. Мессі	Погіршення соціально-економічного стану в країні викликає зміну соціального контексту та обумовлює появу перших потоків міграції, подальше ускладнення ситуації та вдала інтеграція мігрантів у приймаючих країнах спричинює все нові і нові міграційні потоки
Теорія суспільних інститутів	Д. Мессі, Д. Дюранд	Увага спрямована на формування міграційної політики та міграційних потоків. Останні залежать від рівня інтегрованості країни у світове господарство, міжнародних та регіональних організацій, блоків, асоціацій, інформаційних агентств та мовних центрів
Теорія світових систем	С. Сасен, А. Портес	Значні міграційні потоки між метрополіями та їх колоніями пояснюються спільністю адміністративних, культурних, мовних та інших зв'язків між ними, а розвитокок транскордонної та комунікаційної систем полегшує цей процес
Теорія загальноносивтової міграційної системи	Дж. Солт	Глобалізація світового простору об'єднує країни-реципієнти та країни-донори робочої сили, утворюючи віртуальний спільний простір – міграційну систему, в якій обмін товарами, послугами та людьми відбувається зі значною інтенсивністю. Ця система має ядро (зона розвитку із капіталосмним виробництвом) та периферію (має трудосмне виробництво), яка поставляє ядро потоки мігрантів, що тісно їх і пов'язує
Синтетична теорія міграції	Д. Мессі	Поєднує положення класичної та неокласичної теорій міграції, визнає домінуючим чинником зростання міграційних потоків погіршення соціально-економічних, екологічних, політичних та культурно-духовних факторів, які активізують процес створення мобільних груп населення, які спрямовуються на пошук шляхів підвищення їхнього добробуту

Назва теорії	Фундатори теорії	Зміст теорії
Теорія сегментованого ринку праці	М. Піоре, П. Дорінгер	Два сегменти ринку праці країн-реципієнтів: капіталосмний (стабільна зайнятість, висока кваліфікація та заробітна плата – приваблює для національної робочої сили) та трудосмний (нестабільна зайнятість, низька кваліфікація та рівень заробітної плати – притаманний для мігрантів)
Теорія «процвітання»	Д. Саймон	Притік значної чисельності трудових мігрантів зумовлює процвітання країни-реципієнта, сприяє її економічному та демографічному розвитку
Теорія «притягнення-виштовхування»	Е. Лі	Безробіття, недостатня зайнятість, бідність та ін. негативні чинники у країні-донорі виштовхують робочу силу до більш привабливих країн-реципієнтів. Велику роль відіграє регулювання міграційних процесів у цих країнах та необхідні умови до зміни місця проживання
Теорія кумулятивної обумовленості	Д. Мессі	Погіршення соціально-економічного стану в країні викликає зміну соціального контексту та обумовлює появу перших потоків міграції, подальше ускладнення ситуації та вдала інтеграція мігрантів у приймаючих країнах спричинює все нові і нові міграційні потоки
Теорія суспільних інститутів	Д. Мессі, Д. Дюранд	Увага спрямована на формування міграційної політики та міграційних потоків. Останні залежать від рівня інтегрованості країни у світове господарство, міжнародних та регіональних організацій, блоків, асоціацій, інформаційних агентств та мовних центрів
Теорія світових систем	С. Сасен, А. Портес	Значні міграційні потоки між метрополіями та їх колоніями пояснюються спільністю адміністративних, культурних, мовних та інших зв'язків між ними, а розвитокок транскордонної та комунікаційної систем полегшує цей процес
Теорія загальноносивтової міграційної системи	Дж. Солт	Глобалізація світового простору об'єднує країни-реципієнти та країни-донори робочої сили, утворюючи віртуальний спільний простір – міграційну систему, в якій обмін товарами, послугами та людьми відбувається зі значною інтенсивністю. Ця система має ядро (зона розвитку із капіталосмним виробництвом) та периферію (має трудосмне виробництво), яка поставляє ядро потоки мігрантів, що тісно їх і пов'язує
Синтетична теорія міграції	Д. Мессі	Поєднує положення класичної та неокласичної теорій міграції, визнає домінуючим чинником зростання міграційних потоків погіршення соціально-економічних, екологічних, політичних та культурно-духовних факторів, які активізують процес створення мобільних груп населення, які спрямовуються на пошук шляхів підвищення їхнього добробуту

- наявність національних відмінностей у розмірах заробітної плати;
- стан національного ринку праці – наявність хронічного безробіття;
- структурна перебудова економіки;
- міжнародний рух капіталу та функціонування міжнародних корпорацій поєднують робочу силу з капіталом за допомогою здійснення її руху до капіталу, або переміщення капіталу до регіонів з надлишковим трудовим ресурсом;
- розвиток науково-технічного прогресу – обумовлює потребу у кваліфікованій робочій силі.

До неекономічних факторів міжнародної міграції робочої сили відносять: політико-правові, національні, расові, релігійні, сімейні та інші.

Трудові міграційні потоки економічного характеру здебільшого спрямовуються із країн з низьким економічним розвитком у промислово розвинуті країни, яким притаманні достатньо високий життєвий рівень населення та відповідна освіта і культура. Наявність у промисловому секторі економіки та інфраструктурі цих країн значного переліку непрестижних низькооплачуваних робіт і спеціальностей, непривабливих для власного населення, створює необхідні вакансії для робочої сили країн із високим рівнем безробіття та низькою заробітною платою, що дозволяє вирішити проблеми сімейного матеріального добробуту.

Міжнародна міграція робочої сили між економічно розвиненими країнами здійснюється в основному з неекономічних причин. Домінуючими мотивами її є престижність роботи або компанії, можливість професійного зростання, кар'єри, культурні потреби тощо.

Незначний за обсягом міграційний потік висококваліфікованих спеціалістів та вчених у країни, що розвиваються, пояснюється як економічними, так і неекономічними факторами – новими можливостями в роботі, цінності нового місця, перевірки власних можливостей у нових умовах роботи.

Типи та види міграції, їх класифікація. Міжнародний ринок робочої сили існує наряду з іншими світовими ринками, наприклад: товарів і послуг, капіталів, інформації тощо. Робоча сила, переміщуючись із країни у країну і пропонуючи себе як товар, здійснює трудову міграцію. Згідно з класифікацією Міжнародної організації праці (МОП) сучасна міжнародна міграція поділяється на п'ять типів:

- працюючі за контрактом, в якому чітко визначені терміни перебування у країні, що їх приймає. В основному, це сезонні працівники, що приїздять на збір врожаю, а також некваліфіковані або малокваліфіковані робітники, що зайняті на підсобних роботах;
- професіонали з високим рівнем підготовки, наявності відповідної освіти і практичного досвіду роботи (представники професорсько-викладацького складу і студенти, науковці, фахівці);

- наявність національних відмінностей у розмірах заробітної плати;
- стан національного ринку праці – наявність хронічного безробіття;
- структурна перебудова економіки;
- міжнародний рух капіталу та функціонування міжнародних корпорацій поєднують робочу силу з капіталом за допомогою здійснення її руху до капіталу, або переміщення капіталу до регіонів з надлишковим трудовим ресурсом;
- розвиток науково-технічного прогресу – обумовлює потребу у кваліфікованій робочій силі.

До неекономічних факторів міжнародної міграції робочої сили відносять: політико-правові, національні, расові, релігійні, сімейні та інші.

Трудові міграційні потоки економічного характеру здебільшого спрямовуються із країн з низьким економічним розвитком у промислово розвинуті країни, яким притаманні достатньо високий життєвий рівень населення та відповідна освіта і культура. Наявність у промисловому секторі економіки та інфраструктурі цих країн значного переліку непрестижних низькооплачуваних робіт і спеціальностей, непривабливих для власного населення, створює необхідні вакансії для робочої сили країн із високим рівнем безробіття та низькою заробітною платою, що дозволяє вирішити проблеми сімейного матеріального добробуту.

Міжнародна міграція робочої сили між економічно розвиненими країнами здійснюється в основному з неекономічних причин. Домінуючими мотивами її є престижність роботи або компанії, можливість професійного зростання, кар'єри, культурні потреби тощо.

Незначний за обсягом міграційний потік висококваліфікованих спеціалістів та вчених у країни, що розвиваються, пояснюється як економічними, так і неекономічними факторами – новими можливостями в роботі, цінності нового місця, перевірки власних можливостей у нових умовах роботи.

Типи та види міграції, їх класифікація. Міжнародний ринок робочої сили існує наряду з іншими світовими ринками, наприклад: товарів і послуг, капіталів, інформації тощо. Робоча сила, переміщуючись із країни у країну і пропонуючи себе як товар, здійснює трудову міграцію. Згідно з класифікацією Міжнародної організації праці (МОП) сучасна міжнародна міграція поділяється на п'ять типів:

- працюючі за контрактом, в якому чітко визначені терміни перебування у країні, що їх приймає. В основному, це сезонні працівники, що приїздять на збір врожаю, а також некваліфіковані або малокваліфіковані робітники, що зайняті на підсобних роботах;
- професіонали з високим рівнем підготовки, наявності відповідної освіти і практичного досвіду роботи (представники професорсько-викладацького складу і студенти, науковці, фахівці);

– нелегальні іммігранти, до складу яких входять іноземці з простроченою або туристичною візою, що займаються трудовою діяльністю;

– переселенці – особи, що переїжджають на постійне місце проживання. Ця група мігрантів здебільшого зорієнтована на переїзд до промислово розвинутих країн;

– біженці – особи, які вимушені емігрувати зі своїх країн внаслідок певної загрози їх життю або діяльності.

У світовій практиці сформувалася певна класифікація видів міграції робочої сили, яка представлена на рис. 3.6.

Масштаби напрямків міграції та показники їх вимірювання. Важливою характерною особливістю останніх десятиліть (до 2010 р.) є стабільність і регулярність потоків міжнародної міграції. Ці тенденції сформували регіональні потоки робочої сили, які обумовили створення регіональних ринків праці, а саме: західноєвропейський, близькосхідний, азійсько-тихоокеанський, латиноамериканський та африканський. Міжнародна трудова міграція стала однією із центральних проблем, що охоплює майже всі країни світу, незалежно від походження, призначення або транзиту.

У сучасному глобалізованому світі чисельність міжнародних мігрантів неухильно зростає. Так, у 2000 р. їх обсяг становив 172,7 млн. осіб, в 2013 р. – 232,0 млн. осіб, а в 2015 р. – 243,7 млн. осіб. Сьогодні 3 % жителів планети, проживають не у країнах свого народження, з них, за даними Міжнародної організації праці (МОП), чисельність економічно активних осіб становить 30–35 млн. осіб (1,2–1,5 % світової робочої сили), а з членами їх сімей – 40–50 млн. осіб.

Трудові мігранти працездатного віку становлять переважну більшість всіх мігрантів працездатного віку – 150 млн. осіб працює (72,7 %), з них 66,6 млн. – працюючі жінки. Сьогодні тільки в Західній Європі офіційно працює 7 % громадян з інших країн. Загалом трудові мігранти становлять 4,4 % від усіх працюючих у світі: в арабських країнах – 35,6 %, у Північній Америці – 20,2 %, у Північній та Південній Америці і Західній Європі – 16,4 %. МОП встановлено, що кожний шостий працівник з високим рівнем доходів у світі є мігрантом.

Різке зростання потоків некерованої міграції у світі за останні п'ять років, а особливо в розвинені країни Західної Європи, обумовили військові та політичні конфлікти на Близькому Сході, Південно-Східній Азії, Північній Африці (найбільше з Іраку, Сирії, Афганістану) та Україні. За даними ООН у справах біженців, унаслідок військової агресії РФ та анексією АР Крим Україну покинули або стали внутрішньо переміщеними особами більше 2,2 млн. осіб. З них офіційно зареєструвалися в Росії близько мільйона осіб, а 100 тис. осіб переїхали до Білорусії.

– нелегальні іммігранти, до складу яких входять іноземці з простроченою або туристичною візою, що займаються трудовою діяльністю;

– переселенці – особи, що переїжджають на постійне місце проживання. Ця група мігрантів здебільшого зорієнтована на переїзд до промислово розвинутих країн;

– біженці – особи, які вимушені емігрувати зі своїх країн внаслідок певної загрози їх життю або діяльності.

У світовій практиці сформувалася певна класифікація видів міграції робочої сили, яка представлена на рис. 3.6.

Масштаби напрямків міграції та показники їх вимірювання. Важливою характерною особливістю останніх десятиліть (до 2010 р.) є стабільність і регулярність потоків міжнародної міграції. Ці тенденції сформували регіональні потоки робочої сили, які обумовили створення регіональних ринків праці, а саме: західноєвропейський, близькосхідний, азійсько-тихоокеанський, латиноамериканський та африканський. Міжнародна трудова міграція стала однією із центральних проблем, що охоплює майже всі країни світу, незалежно від походження, призначення або транзиту.

У сучасному глобалізованому світі чисельність міжнародних мігрантів неухильно зростає. Так, у 2000 р. їх обсяг становив 172,7 млн. осіб, в 2013 р. – 232,0 млн. осіб, а в 2015 р. – 243,7 млн. осіб. Сьогодні 3 % жителів планети, проживають не у країнах свого народження, з них, за даними Міжнародної організації праці (МОП), чисельність економічно активних осіб становить 30–35 млн. осіб (1,2–1,5 % світової робочої сили), а з членами їх сімей – 40–50 млн. осіб.

Трудові мігранти працездатного віку становлять переважну більшість всіх мігрантів працездатного віку – 150 млн. осіб працює (72,7 %), з них 66,6 млн. – працюючі жінки. Сьогодні тільки в Західній Європі офіційно працює 7 % громадян з інших країн. Загалом трудові мігранти становлять 4,4 % від усіх працюючих у світі: в арабських країнах – 35,6 %, у Північній Америці – 20,2 %, у Північній та Південній Америці і Західній Європі – 16,4 %. МОП встановлено, що кожний шостий працівник з високим рівнем доходів у світі є мігрантом.

Різке зростання потоків некерованої міграції у світі за останні п'ять років, а особливо в розвинені країни Західної Європи, обумовили військові та політичні конфлікти на Близькому Сході, Південно-Східній Азії, Північній Африці (найбільше з Іраку, Сирії, Афганістану) та Україні. За даними ООН у справах біженців, унаслідок військової агресії РФ та анексією АР Крим Україну покинули або стали внутрішньо переміщеними особами більше 2,2 млн. осіб. З них офіційно зареєструвалися в Росії близько мільйона осіб, а 100 тис. осіб переїхали до Білорусії.

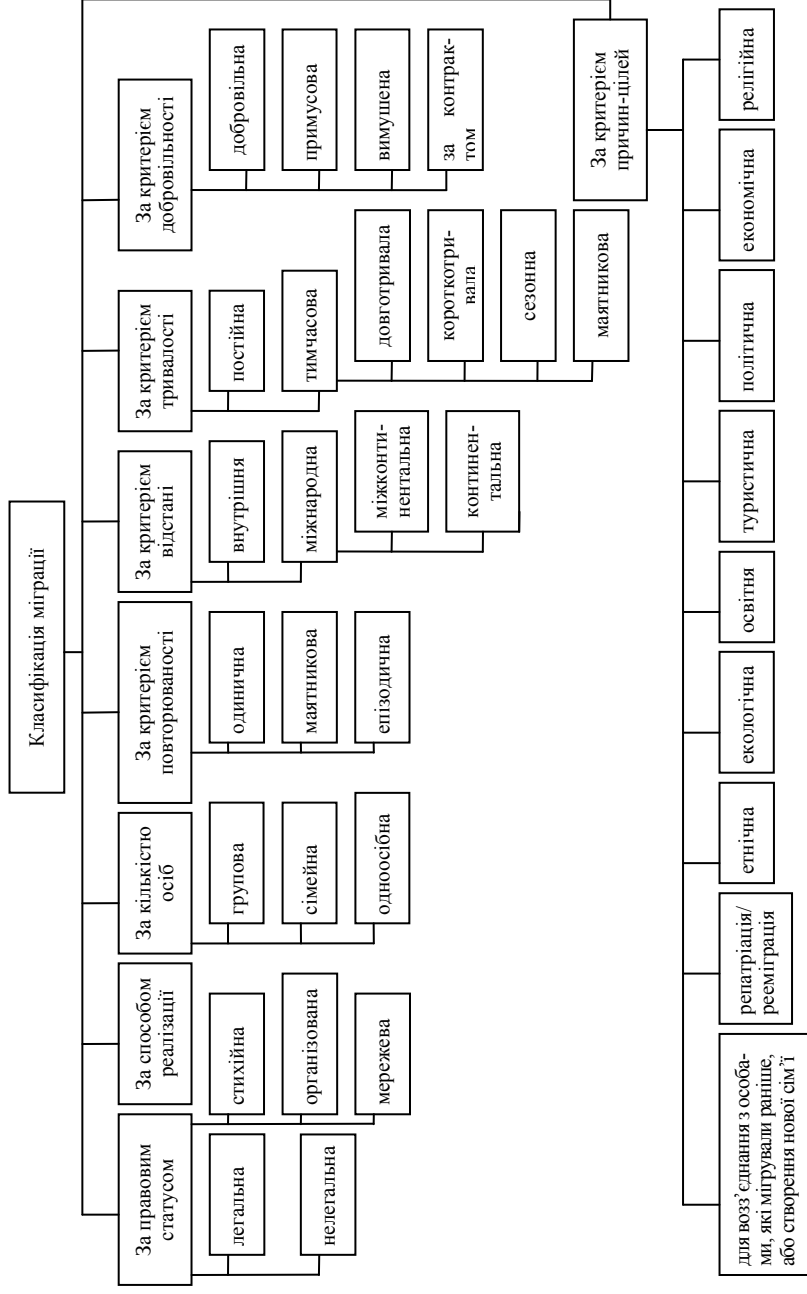


Рис. 3.6. Класифікація видів міжнародної міграції

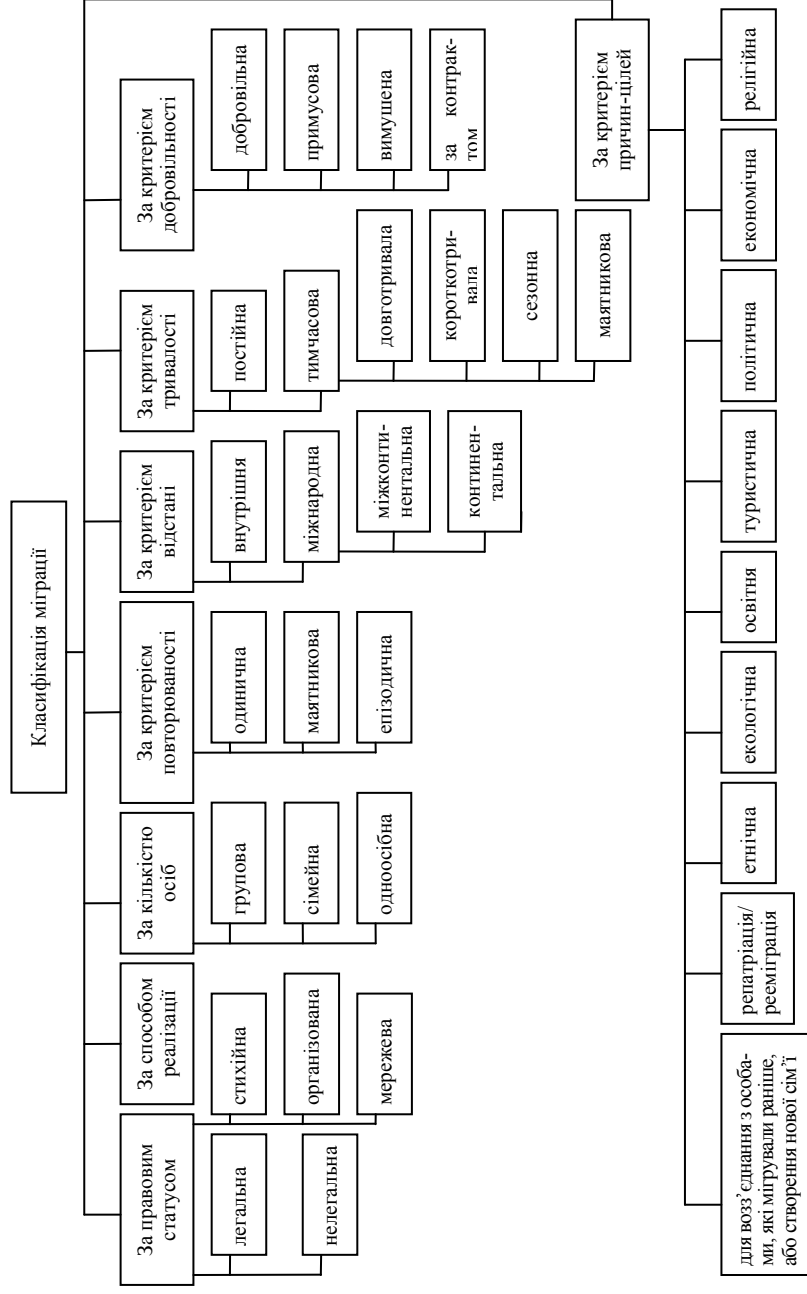


Рис. 3.6. Класифікація видів міжнародної міграції

Але ця статистика не є повною мірою вірогідною, оскільки неточність обумовлена відсутністю даних щодо осіб призовного віку та представників минулої влади, що переховуються за кордоном. Анексія АР Крим та окупація частини території Донбасу залишила частину українців без засобів існування та роботи, військові дії на сході країни різко погіршили соціально-економічний стан населення, що спричинило від'їзд частини населення за кордон як легально, так і нелегально. За даними МОП, чисельність трудових мігрантів з України може перевищувати 7,5 млн. осіб.

Згідно з даними європейського прикордонного агентства Frontex, чисельність нелегальних мігрантів, що прибули в ЄС в 2015 р., перевищує 1,2 млн. осіб, а в 2016 р. прогнозують близько одного мільйона. Тільки з початку 2016 р. до Західної Європи в'їхали майже 200 тис. мігрантів із країн Азії. Цей міграційний потік можливо зупинити лише за умови нормалізації політичної ситуації в Сирії та припинення там військових дій з ІГЛ. Але основним фактором міграції є зайнятість, що здатна забезпечити гідний рівень життя та перспективи розвитку.

Прискорений розвиток засобів зв'язку та транспорту обумовлює стимулюючий вплив на активізацію процесів міжнародної трудової міграції, домінуючу частку в якій займають представники робочих спеціальностей.

Важливим фактором посилення потоків міжнародної робочої сили є і територіальна близькість країн-донорів з країнами-реципієнтами, міграційне законодавство, освіта та вік потенційних мігрантів. Напрями міграційних потоків визначаються значною усталеністю та їх частковим перетином. Вони відповідають як бажанням населення, так і економічному статусу країни. Здебільшого виділяють шість основних напрямків міжнародної міграції робочої сили:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;
- міграція в межах промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція робочої сили з колишніх соціалістичних країн у промислово розвинуті країни;
- міграція кваліфікованих фахівців з розвинутих країн у країни, що розвиваються;
- міграція в межах СНД.

Промислово розвинені країни отримують значний зиск від іноземної робочої сили, оскільки вони забезпечують трудовим ресурсом багато галузей та інфраструктурних служб, без яких нормальний виробничий процес стає неможливим, а іноді і повсякденне життя (побут, виховання дітей, догляд за хворими та людьми літнього віку). Так, найбільша кон-

Але ця статистика не є повною мірою вірогідною, оскільки неточність обумовлена відсутністю даних щодо осіб призовного віку та представників минулої влади, що переховуються за кордоном. Анексія АР Крим та окупація частини території Донбасу залишила частину українців без засобів існування та роботи, військові дії на сході країни різко погіршили соціально-економічний стан населення, що спричинило від'їзд частини населення за кордон як легально, так і нелегально. За даними МОП, чисельність трудових мігрантів з України може перевищувати 7,5 млн. осіб.

Згідно з даними європейського прикордонного агентства Frontex, чисельність нелегальних мігрантів, що прибули в ЄС в 2015 р., перевищує 1,2 млн. осіб, а в 2016 р. прогнозують близько одного мільйона. Тільки з початку 2016 р. до Західної Європи в'їхали майже 200 тис. мігрантів із країн Азії. Цей міграційний потік можливо зупинити лише за умови нормалізації політичної ситуації в Сирії та припинення там військових дій з ІГЛ. Але основним фактором міграції є зайнятість, що здатна забезпечити гідний рівень життя та перспективи розвитку.

Прискорений розвиток засобів зв'язку та транспорту обумовлює стимулюючий вплив на активізацію процесів міжнародної трудової міграції, домінуючу частку в якій займають представники робочих спеціальностей.

Важливим фактором посилення потоків міжнародної робочої сили є і територіальна близькість країн-донорів з країнами-реципієнтами, міграційне законодавство, освіта та вік потенційних мігрантів. Напрями міграційних потоків визначаються значною усталеністю та їх частковим перетином. Вони відповідають як бажанням населення, так і економічному статусу країни. Здебільшого виділяють шість основних напрямків міжнародної міграції робочої сили:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;
- міграція в межах промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція робочої сили з колишніх соціалістичних країн у промислово розвинуті країни;
- міграція кваліфікованих фахівців з розвинутих країн у країни, що розвиваються;
- міграція в межах СНД.

Промислово розвинені країни отримують значний зиск від іноземної робочої сили, оскільки вони забезпечують трудовим ресурсом багато галузей та інфраструктурних служб, без яких нормальний виробничий процес стає неможливим, а іноді і повсякденне життя (побут, виховання дітей, догляд за хворими та людьми літнього віку). Так, найбільша кон-

центрація трудових мігрантів в 2013 році була зосереджена у сфері послуг: 106,8 млн. із 150,3 мільйонів трудових мігрантів (71 %), у промисловості і сільському господарстві – 16,7 млн. (11,1 %). Серед працюючих у секторі послуг близько 7,7 % працювали в ролі хатніх робітників.

У 2013 році приблизно із 67,1 млн. хатніх робітників у світі 11,5 млн. є міжнародними мігрантами (17,2 %), а близько 73,4 % (8,5 млн. осіб) становлять жінки. Існують також і гендерні відмінності щодо розподілу трудових мігрантів за секторами. Так, у сільському господарстві чоловіків і жінок майже однакова чисельність – 11 %, у промисловості – чоловіки переважають (19,8 % проти 15,3 %), а в секторі послуг навпаки – 69,1 % чоловіків і 73,7 % жінок.

Наприклад у Франції – емігранти становлять 25 % всіх зайнятих на будівництві та 33 % в автомобілебудуванні; в Бельгії – майже 50 % шахтарів, а в Швейцарії – 40 % будівельників. У Кувейті, Катарі, Об'єднаних Арабських еміратах 60 % населення становлять ті, що народилися за межами цих країн. Мотивацією трудової міграції в ці країни була велика кількість робочих місць у нафтовидобуванні, будівництві та туризмі. У країнах Перської затоки спостерігається найбільша частка трудових мігрантів у загальній чисельності робочої сили: Катар – 92 %, ОАЕ – 89 %, Кувейт – 86 %, Оман – 70 %, Бахрейн – 51 %.

Згідно з даними МОП, 74,7 % трудових мігрантів перебуває у країнах з високим рівнем доходу, а кожний шостий працівник з високим рівнем доходів є мігрантом. В останні роки спостерігається «помолодшення» трудових мігрантів. За даними МОП, у 2013 році кожний восьмий трудовий мігрант знаходився у віці від 15 до 24 років, а частка молодих людей становить 12 % (28,2 млн. осіб) від загальної чисельності трудових мігрантів.

У світі сформувалися традиційні центри привабливості (притягання) робочої сили, які показані на рис. 3.6. Із 4,4 % трудових мігрантів від всієї робочої сили у світі близько 48,5 % мігрантів зосереджені у двох великих регіонах світу – багатій частини Європи та Північної Америки, в яких зосереджено 52,9 % жінок від загальної чисельності працюючих мігрантів, на арабські країни приходиться 11,7 % працюючих мігрантів (17,9 % всіх чоловіків-мігрантів та 4 % жінок). На субрегіони Східної Європи припадає 9,2 % працюючих мігрантів, Південно-Східну Азію і Тихого Океану – 7,8 %, Південної Азії – 5,8 %, Африку, південнішу від Сахари, – 5,3 %, Центральну і Західну Азію – 4,7 %, Східну Азію, включаючи Китай, – 3,6 %, Латинську Америку і Карибський басейн – 2,9 % та Північну Африку – 0,5 %.

Основні центри привабливості та обсяги міграції міжнародних трудових мігрантів представлено на рис. 3.7.

центрація трудових мігрантів в 2013 році була зосереджена у сфері послуг: 106,8 млн. із 150,3 мільйонів трудових мігрантів (71 %), у промисловості і сільському господарстві – 16,7 млн. (11,1 %). Серед працюючих у секторі послуг близько 7,7 % працювали в ролі хатніх робітників.

У 2013 році приблизно із 67,1 млн. хатніх робітників у світі 11,5 млн. є міжнародними мігрантами (17,2 %), а близько 73,4 % (8,5 млн. осіб) становлять жінки. Існують також і гендерні відмінності щодо розподілу трудових мігрантів за секторами. Так, у сільському господарстві чоловіків і жінок майже однакова чисельність – 11 %, у промисловості – чоловіки переважають (19,8 % проти 15,3 %), а в секторі послуг навпаки – 69,1 % чоловіків і 73,7 % жінок.

Наприклад у Франції – емігранти становлять 25 % всіх зайнятих на будівництві та 33 % в автомобілебудуванні; в Бельгії – майже 50 % шахтарів, а в Швейцарії – 40 % будівельників. У Кувейті, Катарі, Об'єднаних Арабських еміратах 60 % населення становлять ті, що народилися за межами цих країн. Мотивацією трудової міграції в ці країни була велика кількість робочих місць у нафтовидобуванні, будівництві та туризмі. У країнах Перської затоки спостерігається найбільша частка трудових мігрантів у загальній чисельності робочої сили: Катар – 92 %, ОАЕ – 89 %, Кувейт – 86 %, Оман – 70 %, Бахрейн – 51 %.

Згідно з даними МОП, 74,7 % трудових мігрантів перебуває у країнах з високим рівнем доходу, а кожний шостий працівник з високим рівнем доходів є мігрантом. В останні роки спостерігається «помолодшення» трудових мігрантів. За даними МОП, у 2013 році кожний восьмий трудовий мігрант знаходився у віці від 15 до 24 років, а частка молодих людей становить 12 % (28,2 млн. осіб) від загальної чисельності трудових мігрантів.

У світі сформувалися традиційні центри привабливості (притягання) робочої сили, які показані на рис. 3.6. Із 4,4 % трудових мігрантів від всієї робочої сили у світі близько 48,5 % мігрантів зосереджені у двох великих регіонах світу – багатій частини Європи та Північної Америки, в яких зосереджено 52,9 % жінок від загальної чисельності працюючих мігрантів, на арабські країни приходиться 11,7 % працюючих мігрантів (17,9 % всіх чоловіків-мігрантів та 4 % жінок). На субрегіони Східної Європи припадає 9,2 % працюючих мігрантів, Південно-Східну Азію і Тихого Океану – 7,8 %, Південної Азії – 5,8 %, Африку, південнішу від Сахари, – 5,3 %, Центральну і Західну Азію – 4,7 %, Східну Азію, включаючи Китай, – 3,6 %, Латинську Америку і Карибський басейн – 2,9 % та Північну Африку – 0,5 %.

Основні центри привабливості та обсяги міграції міжнародних трудових мігрантів представлено на рис. 3.7.

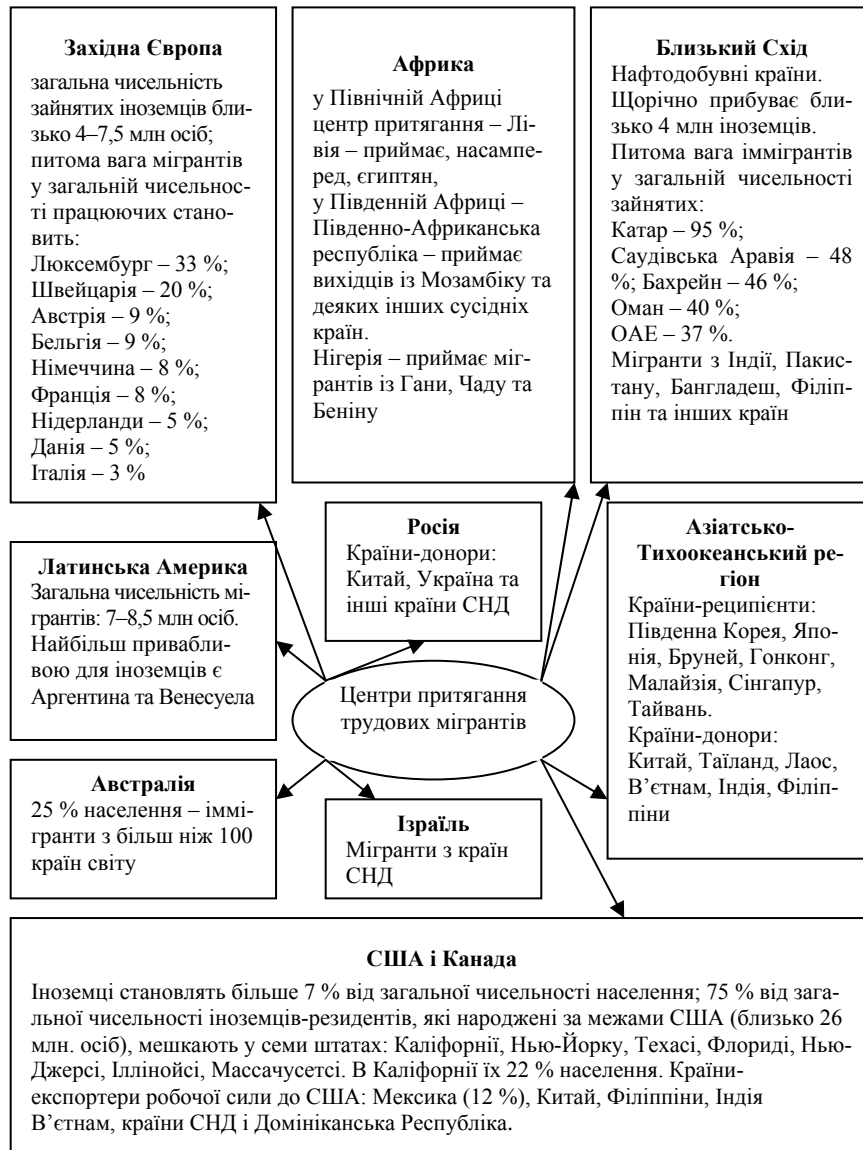


Рис. 3.7. Центри привабливості міжнародних трудових мігрантів

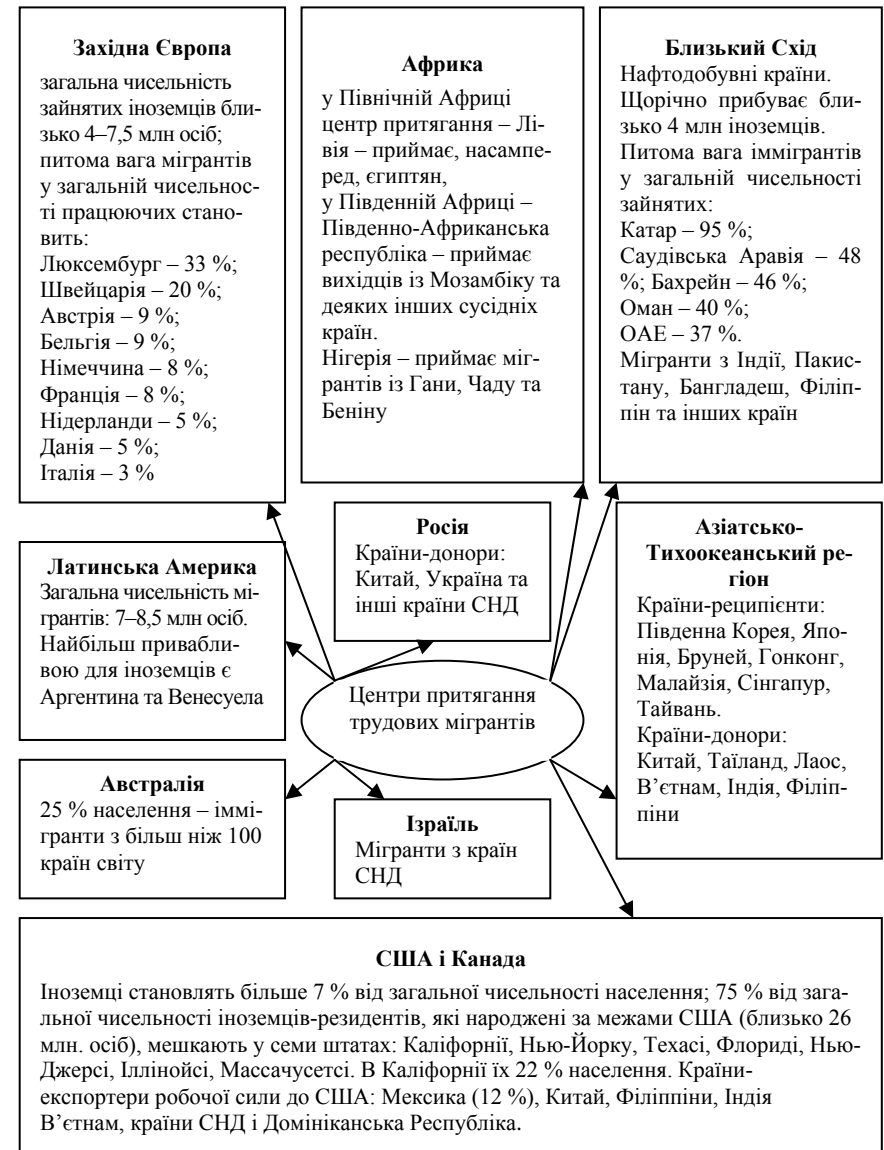


Рис. 3.7. Центри привабливості міжнародних трудових мігрантів

Оцінювання обсягів міжнародної трудової міграції. Здебільшого існує багато кількісних показників оцінювання. Найбільш прийнятним є кількісне оцінювання переміщення трудових мігрантів, яке проводиться через показники, що фіксуються у платіжному балансі за наступними статтями:

– *трудовий дохід (виплати зайнятим)* – зарплати та інші виплати готівкою або натурою, отримані приватними особами-нерезидентами за роботу, виконану для резидентів і оплачену ними. До цієї категорії включаються також і всі виплати резидентів у пенсійні, страхові й інші фонди, пов'язані з найманням на роботу нерезидента. До приватних осіб-нерезидентів відносяться всі іноземні працівники, що знаходяться в цій країні менше року, у тому числі сезонні робітники, робітники з прикордонних зон, що приїжджають у цю країну на тимчасові заробітки, а також місцевий персонал іноземних посольств;

– *переміщення мігрантів* – грошовий еквівалент вартості майна мігрантів, що вони перевозять із собою, переміщаючись в іншу країну. При цьому вивіз майна емігрантів у натурі подається як експорт товарів із країни, а його оцінний грошовий еквівалент – за цієї статтею;

– *перекази працівників* – пересилання грошей і товарів мігрантами своїм родичам, що залишилися на батьківщині. У випадку пересилання товарів враховується їхня оцінена вартість. Принципова різниця між цими статтями в тому, що у статті «трудові доходи» враховуються доходи нерезидентів, а у двох інших статтях – доходи і витрати резидентів, тобто мігрантів, що виїхали з країни більше ніж на 1 рік. Останні дві статті поєднуються в межах поточних операцій у групу приватних неоплачених переказів;

– *приватні неоплачені перекази* – оціночний грошовий еквівалент майна, що переміщується мігрантами в момент їх від'їзду за кордон, і наступні посилки товарів на батьківщину. Облік ведеться на момент перетинання кордону, і якщо навіть потім з'ясується, що запис був зроблений неправильно, його зазвичай не переглядають.

Економічна роль мігрантів для країни походження дуже суттєва, оскільки зменшує напругу на ринку праці, а їхні грошові перекази впливають на рівень цін, споживання та інвестиційний клімат. Але є і негативний чинник – втрата трудовими мігрантами своїх професійних навичок, кваліфікації, якщо вони працюють не за своїм освітньо-професійним рівнем.

На рис. 3.8 представлена схема потенційних втрат та вигід міграції та потоку грошових переказів. Фахівці ПРООН виявили особистісно-побутові та макроекономічні ефекти міграції. Так, наслідки на рівні домашніх господарств або індивідуальному рівні такі:

Оцінювання обсягів міжнародної трудової міграції. Здебільшого існує багато кількісних показників оцінювання. Найбільш прийнятним є кількісне оцінювання переміщення трудових мігрантів, яке проводиться через показники, що фіксуються у платіжному балансі за наступними статтями:

– *трудовий дохід (виплати зайнятим)* – зарплати та інші виплати готівкою або натурою, отримані приватними особами-нерезидентами за роботу, виконану для резидентів і оплачену ними. До цієї категорії включаються також і всі виплати резидентів у пенсійні, страхові й інші фонди, пов'язані з найманням на роботу нерезидента. До приватних осіб-нерезидентів відносяться всі іноземні працівники, що знаходяться в цій країні менше року, у тому числі сезонні робітники, робітники з прикордонних зон, що приїжджають у цю країну на тимчасові заробітки, а також місцевий персонал іноземних посольств;

– *переміщення мігрантів* – грошовий еквівалент вартості майна мігрантів, що вони перевозять із собою, переміщаючись в іншу країну. При цьому вивіз майна емігрантів у натурі подається як експорт товарів із країни, а його оцінний грошовий еквівалент – за цієї статтею;

– *перекази працівників* – пересилання грошей і товарів мігрантами своїм родичам, що залишилися на батьківщині. У випадку пересилання товарів враховується їхня оцінена вартість. Принципова різниця між цими статтями в тому, що у статті «трудові доходи» враховуються доходи нерезидентів, а у двох інших статтях – доходи і витрати резидентів, тобто мігрантів, що виїхали з країни більше ніж на 1 рік. Останні дві статті поєднуються в межах поточних операцій у групу приватних неоплачених переказів;

– *приватні неоплачені перекази* – оціночний грошовий еквівалент майна, що переміщується мігрантами в момент їх від'їзду за кордон, і наступні посилки товарів на батьківщину. Облік ведеться на момент перетинання кордону, і якщо навіть потім з'ясується, що запис був зроблений неправильно, його зазвичай не переглядають.

Економічна роль мігрантів для країни походження дуже суттєва, оскільки зменшує напругу на ринку праці, а їхні грошові перекази впливають на рівень цін, споживання та інвестиційний клімат. Але є і негативний чинник – втрата трудовими мігрантами своїх професійних навичок, кваліфікації, якщо вони працюють не за своїм освітньо-професійним рівнем.

На рис. 3.8 представлена схема потенційних втрат та вигід міграції та потоку грошових переказів. Фахівці ПРООН виявили особистісно-побутові та макроекономічні ефекти міграції. Так, наслідки на рівні домашніх господарств або індивідуальному рівні такі:

- ефект додаткового доходу – дохід від грошових переказів сприяє зменшенню бідності в усіх країнах Східного партнерства і приводить до поліпшення якості харчування, покращення умов житла, ширшого доступу до освіти та охорони здоров'я;

- вплив на професійні навички – мігранти не повною мірою можуть використати свої навички за кордоном. Але будь-яка можлива втрата навичок цілком компенсується приростом доходів або іншими вигодами від міграції, такими як досвід і розвиток людського капіталу;

- благополуччя сімей і дітей, що залишилися у країнах походження мігрантів, стосунки між чоловіками і жінками та сприйняття соціальних цінностей взагалі.

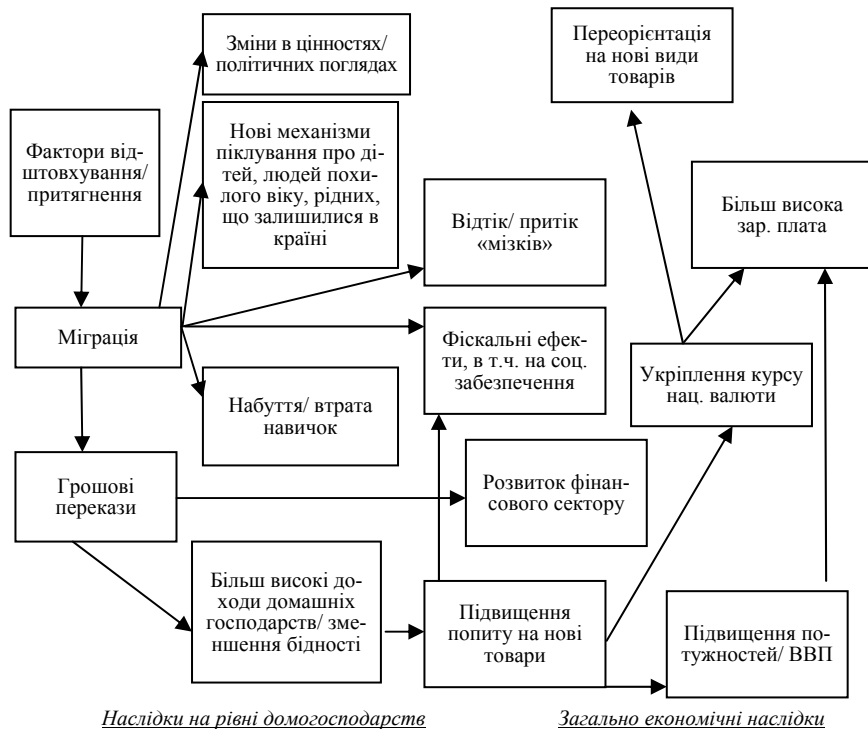


Рис. 3.8. Потенційні втрати та вигоди міграції від грошових переказів

Джерело: [35].

- ефект додаткового доходу – дохід від грошових переказів сприяє зменшенню бідності в усіх країнах Східного партнерства і приводить до поліпшення якості харчування, покращення умов житла, ширшого доступу до освіти та охорони здоров'я;

- вплив на професійні навички – мігранти не повною мірою можуть використати свої навички за кордоном. Але будь-яка можлива втрата навичок цілком компенсується приростом доходів або іншими вигодами від міграції, такими як досвід і розвиток людського капіталу;

- благополуччя сімей і дітей, що залишилися у країнах походження мігрантів, стосунки між чоловіками і жінками та сприйняття соціальних цінностей взагалі.

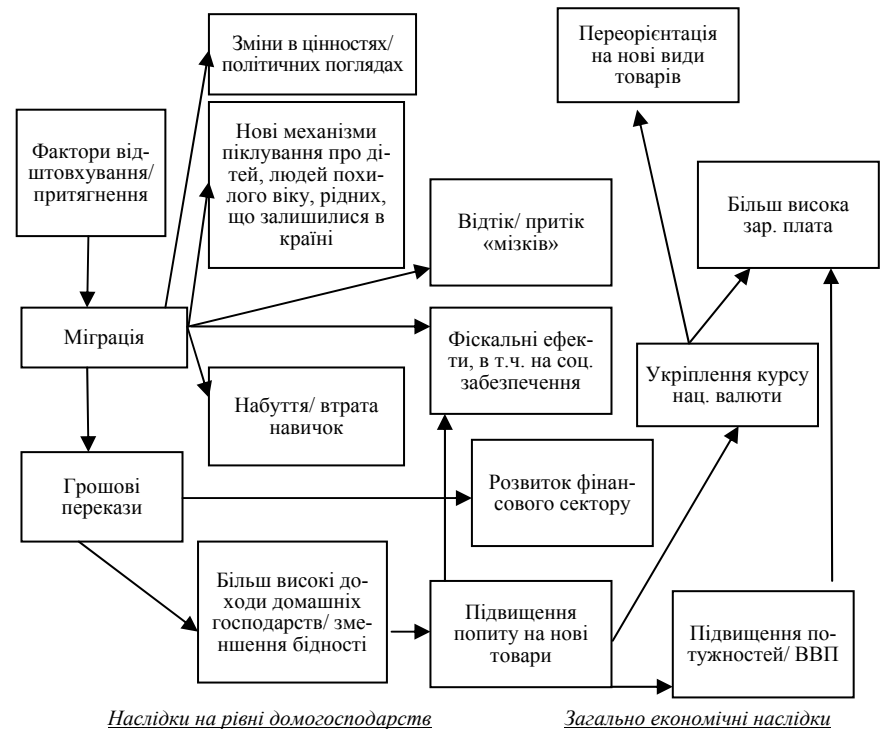


Рис. 3.8. Потенційні втрати та вигоди міграції від грошових переказів

Джерело: [35].

У макроекономічному плані міжнародна трудова міграція та грошові перекази значною мірою впливають на ринки праці, на формування людського капіталу, а потім на функціонування фінансових ринків і їх впливу на фінансові агрегати й управління державними фінансами, а саме:

- сприяння структурній перебудові економіки у країнах-донорах, оскільки «старі» робочі місця були ліквідовані, і зайва робоча сила була скорочена. Це забезпечує велику продуктивність праці працівників, що залишилися у країні, і, отже, з часом – підвищення заробітної плати;

- можливість отримання нової освіти та використання своїх навичок у країнах-реципієнтах.

Сума грошових переказів у країни, що розвиваються, вища за обсягами припливу прямих іноземних інвестицій. Незважаючи на сповільнення темпів з 2012 р. обсяги грошових переказів неухильно зростають, демонструючи свою стійкість до глобальних потрясінь, тоді як інші типи потоків капіталу в економіки, що розвиваються, різко реагують на коливання процентних ставок у країнах з розвиненою економікою й інформацію про перспективи зростання у країнах, що розвиваються.

Позитивним є те, що грошові перекази переважно стабільні під час епізодів фінансової нестабільності і допомагають нівелювати коливання у припливах капіталу в країни, що розвиваються. Але за умови скорочення грошових переказів бідні сім'ї у багатьох частинах світу зіткнуться з серйозними проблемами – зниженням рівня та якості життя. Невеликі бідні країни дуже залежать від грошових переказів трудових мігрантів. Наприклад, у Таджикистані грошові перекази становили в 2014 р. 42 % ВВП, у Киргизії та Непалі – по 30 % ВВП, в Україні ця залежність становить 6 %.

За даними Світового банку, офіційно зареєстровані грошові перекази у країни, що розвиваються, становили 431,6 млрд. дол. США в 2015 році, (430,0 млрд. дол. США в 2014 році), а у країни з високим рівнем доходу – скоротилися на 1,7 %, до 581,6 млрд. дол. США (592 млрд. дол. США в 2014 році). У результаті скоротився приплив засобів у багатьох країнах – в Індії, країнах Європи і Центральної Азії. Найтяжчі наслідки мали Таджикистан і Україна, оскільки мають залежність від російської економіки, що постраждала від послаблення курсу та санкцій за анексію АР Крим та військову агресію на Донбасі. Обсяги відправлень і отримання грошових переказів у розрізі країн світу представлено в табл. 3.4.

Міграція і грошові перекази вже давно відіграють важливу роль у наданні допомоги у процесі подолання наслідків стихійних лих. Дуже важливою в цьому випадку є допомога діаспори, що надає допомогу

У макроекономічному плані міжнародна трудова міграція та грошові перекази значною мірою впливають на ринки праці, на формування людського капіталу, а потім на функціонування фінансових ринків і їх впливу на фінансові агрегати й управління державними фінансами, а саме:

- сприяння структурній перебудові економіки у країнах-донорах, оскільки «старі» робочі місця були ліквідовані, і зайва робоча сила була скорочена. Це забезпечує велику продуктивність праці працівників, що залишилися у країні, і, отже, з часом – підвищення заробітної плати;

- можливість отримання нової освіти та використання своїх навичок у країнах-реципієнтах.

Сума грошових переказів у країни, що розвиваються, вища за обсягами припливу прямих іноземних інвестицій. Незважаючи на сповільнення темпів з 2012 р. обсяги грошових переказів неухильно зростають, демонструючи свою стійкість до глобальних потрясінь, тоді як інші типи потоків капіталу в економіки, що розвиваються, різко реагують на коливання процентних ставок у країнах з розвиненою економікою й інформацію про перспективи зростання у країнах, що розвиваються.

Позитивним є те, що грошові перекази переважно стабільні під час епізодів фінансової нестабільності і допомагають нівелювати коливання у припливах капіталу в країни, що розвиваються. Але за умови скорочення грошових переказів бідні сім'ї у багатьох частинах світу зіткнуться з серйозними проблемами – зниженням рівня та якості життя. Невеликі бідні країни дуже залежать від грошових переказів трудових мігрантів. Наприклад, у Таджикистані грошові перекази становили в 2014 р. 42 % ВВП, у Киргизії та Непалі – по 30 % ВВП, в Україні ця залежність становить 6 %.

За даними Світового банку, офіційно зареєстровані грошові перекази у країни, що розвиваються, становили 431,6 млрд. дол. США в 2015 році, (430,0 млрд. дол. США в 2014 році), а у країни з високим рівнем доходу – скоротилися на 1,7 %, до 581,6 млрд. дол. США (592 млрд. дол. США в 2014 році). У результаті скоротився приплив засобів у багатьох країнах – в Індії, країнах Європи і Центральної Азії. Найтяжчі наслідки мали Таджикистан і Україна, оскільки мають залежність від російської економіки, що постраждала від послаблення курсу та санкцій за анексію АР Крим та військову агресію на Донбасі. Обсяги відправлень і отримання грошових переказів у розрізі країн світу представлено в табл. 3.4.

Міграція і грошові перекази вже давно відіграють важливу роль у наданні допомоги у процесі подолання наслідків стихійних лих. Дуже важливою в цьому випадку є допомога діаспори, що надає допомогу

людям, постраждалим у результаті стихійних лих, посилаючи більше грошей додому. Проте грошові перекази також можуть скоротитися, якщо лихо зруйнує інфраструктуру передачі грошей.

Таблиця 3.4

Обсяги . грошових переказів у світі

Отримали грошових переказів, млрд. дол. США			Відправили грошові перекази, млрд. дол. США		
Країни	2010	2015	Країни	2010	2015
Індія	55,0	68,9	США	48,0	56,3
Китай	51,0	63,9	Саудівська Аравія	26,0	36,9
Мексика	22,6	24,8	Швейцарія	20,0	24,7
Філіппіни	21,3	28,5	Росія	19,0	32,6
Франція	16,0	23,0	Німеччина	16,0	20,8
Німеччина	11,6	15,1	ОАЕ	5,0	19,3
Нігерія	10,0	20,7	Кувейт	10,0	18,1
Єгипет	7,7	19,7	Франція	5,0	13,8
Пакистан	9,1	19,3	Люксембург	11,0	12,27
Росія	5,6	7,1	Великобританія	4,0	11,6
Україна	5,3	6,0	Казахстан	3,0	36,0

Джерело: за даними Світового банку:

<http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS>

[/Resources/334934-1110315015165/Factbook2011Russian.pdf](http://Resources/334934-1110315015165/Factbook2011Russian.pdf)

Для оцінювання реального обсягу заробітків трудових мігрантів та грошових переказів існує методика, яка спирається як на дані обстеження трудової міграції, так і на інформацію МОП та Євростату щодо рівнів заробітної плати у країнах-реципієнтах робочої сили.

Наслідки міжнародної міграції робочої сили. Загальні глобальні наслідки закордонної трудової міграції населення мають двоїстий характер, оскільки надають безсумнівні переваги як країнам-реципієнтам, так і країнам-донорам робочої сили. Країни-донори зазвичай втрачають економічний, науковий, інтелектуальний, демографічний, трудовий та творчий потенціал, а країни-реципієнти частково його отримують, що позитивно впливає на їх соціально-економічний розвиток. Позитивні та негативні наслідки трудової міграції носять багатоаспектний характер, що відображено в табл. 3.5.

людям, постраждалим у результаті стихійних лих, посилаючи більше грошей додому. Проте грошові перекази також можуть скоротитися, якщо лихо зруйнує інфраструктуру передачі грошей.

Таблиця 3.4

Обсяги . грошових переказів у світі

Отримали грошових переказів, млрд. дол. США			Відправили грошові перекази, млрд. дол. США		
Країни	2010	2015	Країни	2010	2015
Індія	55,0	68,9	США	48,0	56,3
Китай	51,0	63,9	Саудівська Аравія	26,0	36,9
Мексика	22,6	24,8	Швейцарія	20,0	24,7
Філіппіни	21,3	28,5	Росія	19,0	32,6
Франція	16,0	23,0	Німеччина	16,0	20,8
Німеччина	11,6	15,1	ОАЕ	5,0	19,3
Нігерія	10,0	20,7	Кувейт	10,0	18,1
Єгипет	7,7	19,7	Франція	5,0	13,8
Пакистан	9,1	19,3	Люксембург	11,0	12,27
Росія	5,6	7,1	Великобританія	4,0	11,6
Україна	5,3	6,0	Казахстан	3,0	36,0

Джерело: за даними Світового банку:

<http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS>

[/Resources/334934-1110315015165/Factbook2011Russian.pdf](http://Resources/334934-1110315015165/Factbook2011Russian.pdf)

Для оцінювання реального обсягу заробітків трудових мігрантів та грошових переказів існує методика, яка спирається як на дані обстеження трудової міграції, так і на інформацію МОП та Євростату щодо рівнів заробітної плати у країнах-реципієнтах робочої сили.

Наслідки міжнародної міграції робочої сили. Загальні глобальні наслідки закордонної трудової міграції населення мають двоїстий характер, оскільки надають безсумнівні переваги як країнам-реципієнтам, так і країнам-донорам робочої сили. Країни-донори зазвичай втрачають економічний, науковий, інтелектуальний, демографічний, трудовий та творчий потенціал, а країни-реципієнти частково його отримують, що позитивно впливає на їх соціально-економічний розвиток. Позитивні та негативні наслідки трудової міграції носять багатоаспектний характер, що відображено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Позитивні і негативні наслідки міжнародної трудової міграції

Позитивні наслідки міжнародної трудової міграції	
Еміграція	Імміграція
Сприяння інтеграції країни до міжнародного ринку праці	Демографічна компенсація скорочення і старіння населення
Зменшення тиску безробіття та зниження соціальної напруги	Задоволення попиту на низькокваліфіковані та низькооплачувані робочі місця
Оптимізація ряду галузей економіки	Розвиток виробництва, особливо галузей, непривабливих для місцевих працівників
Створення спільних підприємств	Розширення ємності ринку праці
Розгортання малої підприємницької діяльності після повернення мігрантів із зарубіжжя	Перерозподіл трудових ресурсів у відповідності до потреб країн. Сприяння росту великих міст. Освоєння і розвиток нових регіонів.
Безкоштовне для країни-донора навчання робітників-емігрантів новим професійним навикам	Акумуляція великих мас найбільш активного і мобільного населення в економічних центрах
Підвищення кваліфікації мігрантів, долучення до нових технологій та передовій організації праці	Економія засобів на навчання робітників і спеціалістів, що наймаються на роботу
Можливість отримання вищої освіти за кордоном	Використання коштів на рахунках мігрантів для розвитку економіки
Переведення мігрантами матеріальних цінностей та заощаджень на батьківщину після повернення	Відіграють роль певного амортизатора в період криз, оскільки іммігрантів скорочують першими
Додаткові валютні надходження в економіку країни	Зниження податкового навантаження на державний бюджет
Більш ефективна реалізація власного потенціалу	Відсутність пенсій, медичної страховки, не враховуються при реалізації соціальних програм
Адаптація мігрантів до умов ринкової економіки	Знайомство з новою культурою і розвиток національної толерантності
Негативні наслідки міжнародної трудової міграції	
Демографічні втрати, особливо молодих та працездатних осіб. Обезлюднення сіл	Створення штучного дефіциту кадрів шляхом встановлення низьких ставок оплати праці
Втрати трудового потенціалу, старіння трудових ресурсів. Недовикористання трудового потенціалу мігранта, втрата ним професійних навичок	Посилення конкуренції серед некваліфікованої робочої сили знижує рівень оплати праці місцевих працівників
Втрата висококваліфікованого персоналу та наукових кадрів («відтік мізків»)	Попадання цілих галузей економіки (сфера послуг, будівництво) у залежність від праці іммігрантів.

Таблиця 3.5

Позитивні і негативні наслідки міжнародної трудової міграції

Позитивні наслідки міжнародної трудової міграції	
Еміграція	Імміграція
Сприяння інтеграції країни до міжнародного ринку праці	Демографічна компенсація скорочення і старіння населення
Зменшення тиску безробіття та зниження соціальної напруги	Задоволення попиту на низькокваліфіковані та низькооплачувані робочі місця
Оптимізація ряду галузей економіки	Розвиток виробництва, особливо галузей, непривабливих для місцевих працівників
Створення спільних підприємств	Розширення ємності ринку праці
Розгортання малої підприємницької діяльності після повернення мігрантів із зарубіжжя	Перерозподіл трудових ресурсів у відповідності до потреб країн. Сприяння росту великих міст. Освоєння і розвиток нових регіонів.
Безкоштовне для країни-донора навчання робітників-емігрантів новим професійним навикам	Акумуляція великих мас найбільш активного і мобільного населення в економічних центрах
Підвищення кваліфікації мігрантів, долучення до нових технологій та передовій організації праці	Економія засобів на навчання робітників і спеціалістів, що наймаються на роботу
Можливість отримання вищої освіти за кордоном	Використання коштів на рахунках мігрантів для розвитку економіки
Переведення мігрантами матеріальних цінностей та заощаджень на батьківщину після повернення	Відіграють роль певного амортизатора в період криз, оскільки іммігрантів скорочують першими
Додаткові валютні надходження в економіку країни	Зниження податкового навантаження на державний бюджет
Більш ефективна реалізація власного потенціалу	Відсутність пенсій, медичної страховки, не враховуються при реалізації соціальних програм
Адаптація мігрантів до умов ринкової економіки	Знайомство з новою культурою і розвиток національної толерантності
Негативні наслідки міжнародної трудової міграції	
Демографічні втрати, особливо молодих та працездатних осіб. Обезлюднення сіл	Створення штучного дефіциту кадрів шляхом встановлення низьких ставок оплати праці
Втрати трудового потенціалу, старіння трудових ресурсів. Недовикористання трудового потенціалу мігранта, втрата ним професійних навичок	Посилення конкуренції серед некваліфікованої робочої сили знижує рівень оплати праці місцевих працівників
Втрата висококваліфікованого персоналу та наукових кадрів («відтік мізків»)	Попадання цілих галузей економіки (сфера послуг, будівництво) у залежність від праці іммігрантів.

Продовження табл. 3.5

Втрата витрат, пов'язаних із загальноосвітньою та професійною підготовкою мігрантів	Підвищення безробіття корінного населення, погіршення ситуації на національному ринку праці
Дискримінація на ринку праці. Торгівля людьми	Зростання нелегальної зайнятості
Тенденції зростання споживання зароблених за кордоном засобів та приховування цих доходів	Важкі умови праці
Довготривала адаптація до нових умов	Важка адаптація до нових умов
Розлади здоров'я, депресії, страх депортації	Конфлікти між іммігрантами та між мігрантами і корінним населенням
Моральні та психологічні втрати	Самосегрегація іммігрантів
Розпад сімей, бездоглядність дітей (соціальне сирітство)	Зростання конфліктів і криміногенності. Зростання кримінальної зайнятості та напруги

Трудова зарубіжна міграція сприяє змінам в економічному, соціальному і культурному житті людей, зламуючи рутинні традиції форм життя.

Основні закономірності міжнародної міграції робочої сили. Міжнародній міграції робочої сили притаманні певні закономірності:

- переважання міграції робочої сили у загальному обсязі міграційних потоків;
- зростання демографічних факторів у розвитку міжнародної міграції робочої сили;
- розширення географії міжнародної міграції робочої сили (зростає кількість країн-донорів і країн-реципієнтів);
- розширення масштабів міжнародної міграції робочої сили, структури міграційних потоків (учені, робітники, спеціалісти тощо) та форм міграції;
- збільшення обсягів нелегальної міграції;
- збільшення частки висококваліфікованих спеціалістів (робітників, інженерів тощо) у міграційних потоках;
- набуття глобального характеру міжнародної міграції робочої сили (у міграційні потоки втягнуто більшість країн світового співтовариства);
- інтенсифікація міжнародної міграції робочої сили (зростання кількості й швидкості міграції населення).

Узагальнення закономірностей міграції робочої сили показує абсолютне зростання її масштабів та залучення до цього процесу трудових ресурсів майже всіх континентів. Це потребує виважених підходів до його регулювання як з боку окремих держав, так і світового співтовариства в цілому.

Продовження табл. 3.5

Втрата витрат, пов'язаних із загальноосвітньою та професійною підготовкою мігрантів	Підвищення безробіття корінного населення, погіршення ситуації на національному ринку праці
Дискримінація на ринку праці. Торгівля людьми	Зростання нелегальної зайнятості
Тенденції зростання споживання зароблених за кордоном засобів та приховування цих доходів	Важкі умови праці
Довготривала адаптація до нових умов	Важка адаптація до нових умов
Розлади здоров'я, депресії, страх депортації	Конфлікти між іммігрантами та між мігрантами і корінним населенням
Моральні та психологічні втрати	Самосегрегація іммігрантів
Розпад сімей, бездоглядність дітей (соціальне сирітство)	Зростання конфліктів і криміногенності. Зростання кримінальної зайнятості та напруги

Трудова зарубіжна міграція сприяє змінам в економічному, соціальному і культурному житті людей, зламуючи рутинні традиції форм життя.

Основні закономірності міжнародної міграції робочої сили. Міжнародній міграції робочої сили притаманні певні закономірності:

- переважання міграції робочої сили у загальному обсязі міграційних потоків;
- зростання демографічних факторів у розвитку міжнародної міграції робочої сили;
- розширення географії міжнародної міграції робочої сили (зростає кількість країн-донорів і країн-реципієнтів);
- розширення масштабів міжнародної міграції робочої сили, структури міграційних потоків (учені, робітники, спеціалісти тощо) та форм міграції;
- збільшення обсягів нелегальної міграції;
- збільшення частки висококваліфікованих спеціалістів (робітників, інженерів тощо) у міграційних потоках;
- набуття глобального характеру міжнародної міграції робочої сили (у міграційні потоки втягнуто більшість країн світового співтовариства);
- інтенсифікація міжнародної міграції робочої сили (зростання кількості й швидкості міграції населення).

Узагальнення закономірностей міграції робочої сили показує абсолютне зростання її масштабів та залучення до цього процесу трудових ресурсів майже всіх континентів. Це потребує виважених підходів до його регулювання як з боку окремих держав, так і світового співтовариства в цілому.

Регулювання процесів зарубіжної трудової міграції. Нейтралізація проблем, пов'язаних із міжнародною міграцією робочої сили, обумовила необхідність створення системи державного і міждержавного регулювання цього процесу.

З кінця XVIII ст. у Європі починає розповсюджуватися практика втручання держави в міжнародний рух робочої сили. Наприклад, в Англії були прийняті закони, які забороняли промисловим робітникам емігрувати за кордон. У 40-х рр. XIX ст. відбулася масова міграція населення з Ірландії в США внаслідок «картопляного голоду».

Широкомасштабна міграція на початку 80-х рр. XIX ст. із Італії і країн Східної Європи в США була пов'язана з падінням цін на європейську пшеницю. З 20-х рр. XX ст. більшість країн ввела законодавчі обмеження щодо міграції. Пізніше країни почали заключати двосторонні угоди щодо регулювання міграції, окремі з яких діють і в наш час.

Нова хвиля міграції з Європи в США відмічається з 20-х рр. XX ст., що пов'язано з труднощами післявоєнного життя, особливо після Другої світової війни. У цей період відмічено три нових міграційних потоки робочої сили в США: «плинність мізків» – усталений потік висококваліфікованих спеціалістів і членів їх сімей; потоки біженців із Угорщини (1956 р.) після придушення антикомуністичного повстання; із В'єтнаму (1974–1975 рр.) після завершення в'єтнамської війни, а також з Куби (1980 р.); вплив робочої сили із Мексики, країн Карибського басейну й Азії. На початку XX століття близько 84 % всіх іммігрантів прибули саме із цих регіонів.

Особливу роль у процесах трудової міграції XIX–XX ст. відіграє міграція населення з Китаю та країн Південно-Східної Азії та Північної Америки, яка носить в основному переселенський характер і оцінюється майже в 100 млн. осіб. Класичною країною імміграції Азіатсько-Тихоокеанського регіону є Австралія, яка в XIX–XX ст. прийняла велику чисельність емігрантів з різних країн. На початку 1990-х років Австралія запровадила міграційну політику, що ґрунтується на стимулюванні розвитку бізнесу, а тому, у першу чергу, перевага надається іноземцям, які мають наміри здійснювати інвестиції в економіку країни. Це призвело до того, що імміграційний потік в Австралію значно зменшився.

Проблеми соціального забезпечення громадян Італії та Франції були вирішені угодою, підписаною цими країнами ще в 1904 р., а Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія та Ісландія в 1955 р. уклали угоду про рівноправність громадян цих держав в усіх питаннях щодо найму на роботу та соціального забезпечення. Одним з основних моментів Римського договору про утворення ЄС став принцип «вільного переміщення осіб»,

Регулювання процесів зарубіжної трудової міграції. Нейтралізація проблем, пов'язаних із міжнародною міграцією робочої сили, обумовила необхідність створення системи державного і міждержавного регулювання цього процесу.

З кінця XVIII ст. у Європі починає розповсюджуватися практика втручання держави в міжнародний рух робочої сили. Наприклад, в Англії були прийняті закони, які забороняли промисловим робітникам емігрувати за кордон. У 40-х рр. XIX ст. відбулася масова міграція населення з Ірландії в США внаслідок «картопляного голоду».

Широкомасштабна міграція на початку 80-х рр. XIX ст. із Італії і країн Східної Європи в США була пов'язана з падінням цін на європейську пшеницю. З 20-х рр. XX ст. більшість країн ввела законодавчі обмеження щодо міграції. Пізніше країни почали заключати двосторонні угоди щодо регулювання міграції, окремі з яких діють і в наш час.

Нова хвиля міграції з Європи в США відмічається з 20-х рр. XX ст., що пов'язано з труднощами післявоєнного життя, особливо після Другої світової війни. У цей період відмічено три нових міграційних потоки робочої сили в США: «плинність мізків» – усталений потік висококваліфікованих спеціалістів і членів їх сімей; потоки біженців із Угорщини (1956 р.) після придушення антикомуністичного повстання; із В'єтнаму (1974–1975 рр.) після завершення в'єтнамської війни, а також з Куби (1980 р.); вплив робочої сили із Мексики, країн Карибського басейну й Азії. На початку XX століття близько 84 % всіх іммігрантів прибули саме із цих регіонів.

Особливу роль у процесах трудової міграції XIX–XX ст. відіграє міграція населення з Китаю та країн Південно-Східної Азії та Північної Америки, яка носить в основному переселенський характер і оцінюється майже в 100 млн. осіб. Класичною країною імміграції Азіатсько-Тихоокеанського регіону є Австралія, яка в XIX–XX ст. прийняла велику чисельність емігрантів з різних країн. На початку 1990-х років Австралія запровадила міграційну політику, що ґрунтується на стимулюванні розвитку бізнесу, а тому, у першу чергу, перевага надається іноземцям, які мають наміри здійснювати інвестиції в економіку країни. Це призвело до того, що імміграційний потік в Австралію значно зменшився.

Проблеми соціального забезпечення громадян Італії та Франції були вирішені угодою, підписаною цими країнами ще в 1904 р., а Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія та Ісландія в 1955 р. уклали угоду про рівноправність громадян цих держав в усіх питаннях щодо найму на роботу та соціального забезпечення. Одним з основних моментів Римського договору про утворення ЄС став принцип «вільного переміщення осіб»,

а Шенгенська угода, укладена в 1995 р. Бельгією, Німеччиною, Італією, Люксембургом, Нідерландами, Португалією, Францією, Італією, Грецією та Австрією, повністю ліквідувала систему контролю на внутрішніх кордонах цих країн.

Проведення референдуму у Великобританії у червні 2016 р. щодо її членства в Європейському Союзі та отримання негативних результатів призведе до перегляду міграційного законодавства. Тому сьогодні багато громадян Великобританії прискорено отримують громадянство Кіпру, що дозволить їм не втрачати можливості без перешкоди переміщатися через кордони країн Західної Європи.

Правові акти, що регулюють міграцію населення, розвиваються в напрямку запровадження більш жорстких обмежень щодо міжнародного руху робочої сили. При цьому чітко розділяється імміграційне та еміграційне законодавство, яке в окремих країнах має певні спільні риси.

Регулювання міжнародних міграційних процесів відбувається завдяки адміністративно-правовим та економічним заходам. Адміністративно-правове регулювання передбачає встановлення: правових норм, міграційних квот та меж можливостей щодо міграції (кримінальні норми). Економічне регулювання міжнародних міграційних процесів полягає у: встановленні митних внесків чи бар'єрів та відповідних візових ставок; регулюванні зарплати мігрантів та запровадженні різноманітних штрафних ставок.

Регулювання міжнародних міграційних процесів відбувається на державному, міжнародному та інтеграційному рівнях. На національному рівні регулювання міжнародної міграції робочої сили полягає у розробленні сукупності заходів окремої держави щодо регулювання міграції у своїй країні. Міжнародний рівень становить собою сукупність заходів країн світової співдружності щодо регулювання міграції робочої сили в межах світового співтовариства, а інтеграційний рівень включає сукупність заходів групи країн щодо регулювання міграції робочої сили між країнами-учасниками інтеграційного об'єднання.

Державне регулювання трудової міграції охоплює імміграційні та еміграційні процеси. Більшість країн застосовує вибірковий метод під час регулювання імміграції – держава не перешкоджає в'їзду бажаних для неї категорій працівників і обмежує в'їзд всіх інших. Перелік бажаних іммігрантів кожна держава визначає з урахуванням конкретної економічної, демографічної, соціальної та політичної ситуації в країні на певний період. До першої категорії іммігрантів відносять:

- працівників, які погоджуються за мінімальну заробітну плату виконувати важку, шкідливу і некваліфіковану роботу (будівельні робітники, сезонні працівники, підсобні робітники тощо);

а Шенгенська угода, укладена в 1995 р. Бельгією, Німеччиною, Італією, Люксембургом, Нідерландами, Португалією, Францією, Італією, Грецією та Австрією, повністю ліквідувала систему контролю на внутрішніх кордонах цих країн.

Проведення референдуму у Великобританії у червні 2016 р. щодо її членства в Європейському Союзі та отримання негативних результатів призведе до перегляду міграційного законодавства. Тому сьогодні багато громадян Великобританії прискорено отримують громадянство Кіпру, що дозволить їм не втрачати можливості без перешкоди переміщатися через кордони країн Західної Європи.

Правові акти, що регулюють міграцію населення, розвиваються в напрямку запровадження більш жорстких обмежень щодо міжнародного руху робочої сили. При цьому чітко розділяється імміграційне та еміграційне законодавство, яке в окремих країнах має певні спільні риси.

Регулювання міжнародних міграційних процесів відбувається завдяки адміністративно-правовим та економічним заходам. Адміністративно-правове регулювання передбачає встановлення: правових норм, міграційних квот та меж можливостей щодо міграції (кримінальні норми). Економічне регулювання міжнародних міграційних процесів полягає у: встановленні митних внесків чи бар'єрів та відповідних візових ставок; регулюванні зарплати мігрантів та запровадженні різноманітних штрафних ставок.

Регулювання міжнародних міграційних процесів відбувається на державному, міжнародному та інтеграційному рівнях. На національному рівні регулювання міжнародної міграції робочої сили полягає у розробленні сукупності заходів окремої держави щодо регулювання міграції у своїй країні. Міжнародний рівень становить собою сукупність заходів країн світової співдружності щодо регулювання міграції робочої сили в межах світового співтовариства, а інтеграційний рівень включає сукупність заходів групи країн щодо регулювання міграції робочої сили між країнами-учасниками інтеграційного об'єднання.

Державне регулювання трудової міграції охоплює імміграційні та еміграційні процеси. Більшість країн застосовує вибірковий метод під час регулювання імміграції – держава не перешкоджає в'їзду бажаних для неї категорій працівників і обмежує в'їзд всіх інших. Перелік бажаних іммігрантів кожна держава визначає з урахуванням конкретної економічної, демографічної, соціальної та політичної ситуації в країні на певний період. До першої категорії іммігрантів відносять:

- працівників, які погоджуються за мінімальну заробітну плату виконувати важку, шкідливу і некваліфіковану роботу (будівельні робітники, сезонні працівники, підсобні робітники тощо);

- спеціалісти нових і перспективних галузей економіки (програмісти, вузькоспеціалізовані інженери, банківські службовці);
- представники рідких професій (обробники цінного каміння, реставратори картин);
- спеціалісти зі світовим іменем (музиканти, лікарі, письменники, вчені, артисти, спортсмени);
- великі бізнесмени, які інвестують свій капітал у чужу країну, створюючи нові робочі місця.

Проблемами трудової міграції на національному рівні займаються міністерства праці, юстиції, внутрішніх справ, закордонних справ через свої структури, які реалізують національне законодавство як щодо еміграції, так і імміграції, а також підписаних двосторонніх та багатосторонніх угод.

Національне імміграційне законодавство кожної країни має свої особливості. Проте в більшості країн імміграційне законодавство та підзаконні акти мають певні основні спільні риси:

- встановлення жорстких вимог до рівня освіти і стажу роботи за спеціальністю. Мінімальною вимогою до освітнього рівня є загальна середня освіта або професійно-технічна освіта, підтверджена відповідними документами. Здебільшого Диплом необхідно перезахищати (переоцінювати) на предмет відповідності вимог до спеціаліста в цій країні й у країні – експортері робочої сили. В багатьох країнах, крім диплома, під час наймання на роботу необхідно мати відповідний стаж роботи, а на окремі види робіт – ще й рекомендаційний лист;

- висування жорстких вимог щодо здоров'я іммігрантів. У країні не допускаються наркомани, психічно хворі, заражені вірусом СНІДу. Іммігранти зобов'язані подати довідку про стан здоров'я, завірену консульською установою країни, в яку вони в'їжджають, або пройти спеціальне медичне обстеження. Крім того, встановлюють певні вимоги щодо віку іммігрантів, їх політичного та соціального стану (як правило, забороняється в'їзд членам терористичних та профашистських організацій, особам, що притягалися до кримінальної відповідальності);

- встановлення кількісних квот на іммігрантів. Квотування може стосуватися всієї економіки, окремих галузей, окремих підприємств;

- передбачення заходів щодо економічного регулювання імміграції: встановлення мінімального обсягу товарообороту фірми, після досягнення якого вона має право наймати іноземних працівників; дозвіл на імміграцію тільки тим фізичним особам, які здатні інвестувати в економіку країни визначену законом суму, попередньо доказавши її легальне походження, і створити певну кількість робочих місць. У багатьох країнах за оформлення імміграції і працевлаштування на місцеві підприємства передбачена попередня оплата від іммігрантів;

- спеціалісти нових і перспективних галузей економіки (програмісти, вузькоспеціалізовані інженери, банківські службовці);
- представники рідких професій (обробники цінного каміння, реставратори картин);
- спеціалісти зі світовим іменем (музиканти, лікарі, письменники, вчені, артисти, спортсмени);
- великі бізнесмени, які інвестують свій капітал у чужу країну, створюючи нові робочі місця.

Проблемами трудової міграції на національному рівні займаються міністерства праці, юстиції, внутрішніх справ, закордонних справ через свої структури, які реалізують національне законодавство як щодо еміграції, так і імміграції, а також підписаних двосторонніх та багатосторонніх угод.

Національне імміграційне законодавство кожної країни має свої особливості. Проте в більшості країн імміграційне законодавство та підзаконні акти мають певні основні спільні риси:

- встановлення жорстких вимог до рівня освіти і стажу роботи за спеціальністю. Мінімальною вимогою до освітнього рівня є загальна середня освіта або професійно-технічна освіта, підтверджена відповідними документами. Здебільшого Диплом необхідно перезахищати (переоцінювати) на предмет відповідності вимог до спеціаліста в цій країні й у країні – експортері робочої сили. В багатьох країнах, крім диплома, під час наймання на роботу необхідно мати відповідний стаж роботи, а на окремі види робіт – ще й рекомендаційний лист;

- висування жорстких вимог щодо здоров'я іммігрантів. У країні не допускаються наркомани, психічно хворі, заражені вірусом СНІДу. Іммігранти зобов'язані подати довідку про стан здоров'я, завірену консульською установою країни, в яку вони в'їжджають, або пройти спеціальне медичне обстеження. Крім того, встановлюють певні вимоги щодо віку іммігрантів, їх політичного та соціального стану (як правило, забороняється в'їзд членам терористичних та профашистських організацій, особам, що притягалися до кримінальної відповідальності);

- встановлення кількісних квот на іммігрантів. Квотування може стосуватися всієї економіки, окремих галузей, окремих підприємств;

- передбачення заходів щодо економічного регулювання імміграції: встановлення мінімального обсягу товарообороту фірми, після досягнення якого вона має право наймати іноземних працівників; дозвіл на імміграцію тільки тим фізичним особам, які здатні інвестувати в економіку країни визначену законом суму, попередньо доказавши її легальне походження, і створити певну кількість робочих місць. У багатьох країнах за оформлення імміграції і працевлаштування на місцеві підприємства передбачена попередня оплата від іммігрантів;

– встановлення максимальних строків перебування іноземних робітників на території певної країни, після закінчення яких необхідно залишити країну або одержати дозвіл на продовження перебування в ній;

– передбачено явну та приховану заборону щодо найму іноземної робочої сили у вигляді заборони їм займатися певним видом діяльності.

Під тиском профспілок країни-імпортери робочої сили здійснюють заходи щодо стимулювання реєміграції для повернення іммігрантів на батьківщину. До таких заходів належать: надання економічної допомоги країнам масової еміграції, професійна підготовка іммігрантів, виплата іммігрантам спеціальної допомоги:

– економічна допомога полягає у наданні інвестицій країнам-експортерам робочої сили з метою створення нових підприємств, на яких могли б працювати реємігранти. Найбільшого розвитку така допомога набула у відносинах Німеччини з Туреччиною;

– професійна підготовка іммігрантів зводиться до надання іноземним робітникам можливості одержати професійну освіту, яка дозволяла б їм одержувати високооплачувану роботу на батьківщині. В цьому плані багато роблять Німеччина, Франція, Швеція та деякі інші країни;

– надання спеціальної допомоги іммігрантам запроваджується в тих випадках, коли іноземні працівники погоджуються добровільно звільнитися і виїхати на батьківщину. Така форма стимулювання реєміграції застосовується в Нідерландах, Німеччині, Франції.

Але не всі ці заходи дозволяють повністю вирішити проблеми реєміграції. Тому багато держав вживає комплекс адміністративних обмежень з метою зменшення притоку іноземних робітників. На міждержавному рівні світовою спільнотою визнано за доцільне і необхідне дотримуватися певних правових норм і стандартів, що закріплені в документах міжнародних організацій. Ратифікація цих документів обумовлює визнання пріоритету норм міжнародного права над національним законодавством, але в дійсності у постановах урядів національні інтереси превалюють над міжнародними нормами та інтернаціональними принципами рівності і свободи.

Вербування іноземної робочої сили сьогодні відбувається переважно за допомогою створених за кордоном державних вербувальних комісій, до функцій яких входить ретельний відбір кандидатів для праці на підприємствах своєї країни з урахуванням їх віку, здоров'я, кваліфікації. Такі вербувальні пункти засновані, зокрема, німецьким урядом в Італії, Греції, Іспанії, Туреччині, Португалії, Франції та інших країнах.

Імміграційна політика західних держав включає положення щодо встановлення юридичного статусу мігрантів, а саме, визначає їхні соціально-економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як у між-

– встановлення максимальних строків перебування іноземних робітників на території певної країни, після закінчення яких необхідно залишити країну або одержати дозвіл на продовження перебування в ній;

– передбачено явну та приховану заборону щодо найму іноземної робочої сили у вигляді заборони їм займатися певним видом діяльності.

Під тиском профспілок країни-імпортери робочої сили здійснюють заходи щодо стимулювання реєміграції для повернення іммігрантів на батьківщину. До таких заходів належать: надання економічної допомоги країнам масової еміграції, професійна підготовка іммігрантів, виплата іммігрантам спеціальної допомоги:

– економічна допомога полягає у наданні інвестицій країнам-експортерам робочої сили з метою створення нових підприємств, на яких могли б працювати реємігранти. Найбільшого розвитку така допомога набула у відносинах Німеччини з Туреччиною;

– професійна підготовка іммігрантів зводиться до надання іноземним робітникам можливості одержати професійну освіту, яка дозволяла б їм одержувати високооплачувану роботу на батьківщині. В цьому плані багато роблять Німеччина, Франція, Швеція та деякі інші країни;

– надання спеціальної допомоги іммігрантам запроваджується в тих випадках, коли іноземні працівники погоджуються добровільно звільнитися і виїхати на батьківщину. Така форма стимулювання реєміграції застосовується в Нідерландах, Німеччині, Франції.

Але не всі ці заходи дозволяють повністю вирішити проблеми реєміграції. Тому багато держав вживає комплекс адміністративних обмежень з метою зменшення притоку іноземних робітників. На міждержавному рівні світовою спільнотою визнано за доцільне і необхідне дотримуватися певних правових норм і стандартів, що закріплені в документах міжнародних організацій. Ратифікація цих документів обумовлює визнання пріоритету норм міжнародного права над національним законодавством, але в дійсності у постановах урядів національні інтереси превалюють над міжнародними нормами та інтернаціональними принципами рівності і свободи.

Вербування іноземної робочої сили сьогодні відбувається переважно за допомогою створених за кордоном державних вербувальних комісій, до функцій яких входить ретельний відбір кандидатів для праці на підприємствах своєї країни з урахуванням їх віку, здоров'я, кваліфікації. Такі вербувальні пункти засновані, зокрема, німецьким урядом в Італії, Греції, Іспанії, Туреччині, Португалії, Франції та інших країнах.

Імміграційна політика західних держав включає положення щодо встановлення юридичного статусу мігрантів, а саме, визначає їхні соціально-економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як у між-

народних угодах, так і в національних законодавствах. Але цей статус позбавляє іноземних робітників політичних прав, здебільшого обмежує їх участь у профспілковій діяльності, регламентує строки їх перебування у країні зайнятості.

У Швейцарії іммігрантам заборонено протягом року змінювати місце роботи, протягом двох років – професію та місце проживання, заборонено брати участь у профспілковій діяльності. У Бельгії, Нідерландах, Франції, ФРН, Швеції та інших країнах також діють подібні норми. Але засоби державного регулювання імміграції в різних країнах дещо відмінні: французький та бельгійський уряди заохочують сімейну інтеграцію і проводять курс на обмеження загальної кількості іноземців, що перебувають у країні; німецький уряд установив обмежувальний кількісний ценз для іноземців у тих районах країни, де їх надто висока питома вага і здійснює ротацію іноземних працівників у цілому.

Різноманітні аспекти трудової міграції та статусу іноземних працівників регулюються двосторонніми та багатосторонніми угодами, відповідними національними законодавчими актами та урядовими постановами. Двосторонні угоди щодо обміну робочою силою укладені між Німеччиною і Туреччиною, Німеччиною і Італією, Марокко, між Нідерландами й Тунісом, Францією й Алжиром, Францією й Португалією. Окремі угоди регулюють міграцію в певних регіонах світу. До них належить угода між скандинавськими країнами про утворення «Скандинавського ринку праці», яка дозволяє вільний обмін робочою силою.

Засоби й методи реалізації міграційної політики західних країн змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці. Наприклад, в умовах дефіциту трудових ресурсів у західноєвропейських країнах уряди цих держав уживали заходів до заохочення імміграції, у тому числі й нелегальної, а коли ж інтереси монополій почали вимагати зниження рівня імміграції, то держава поставила значні перешкоди новій хвилі іноземної робочої сили.

На міжнародному рівні процеси міжнародної міграції робочої сили знаходяться під пильним контролем та участі міжнародних організацій та установ, що представлено в табл. 3.6. Нормативна діяльність цих організацій полягає у розробленні Міжнародних Конвенцій і рекомендацій щодо регулювання умов праці, зайнятості, прибутків, соціального забезпечення й основних прав людини та управління працею.

У 1980 р. Міжнародна організація праці розпочала здійснення Європейського регіонального проекту відносно мігрантів другого покоління. Мета проекту – сприяння інтеграції молодих мігрантів у життя тих країн, де працюють їхні батьки, а у випадку добровільного повернення – у життя країни походження. Для цього здійснюється експериментальний

народних угодах, так і в національних законодавствах. Але цей статус позбавляє іноземних робітників політичних прав, здебільшого обмежує їх участь у профспілковій діяльності, регламентує строки їх перебування у країні зайнятості.

У Швейцарії іммігрантам заборонено протягом року змінювати місце роботи, протягом двох років – професію та місце проживання, заборонено брати участь у профспілковій діяльності. У Бельгії, Нідерландах, Франції, ФРН, Швеції та інших країнах також діють подібні норми. Але засоби державного регулювання імміграції в різних країнах дещо відмінні: французький та бельгійський уряди заохочують сімейну інтеграцію і проводять курс на обмеження загальної кількості іноземців, що перебувають у країні; німецький уряд установив обмежувальний кількісний ценз для іноземців у тих районах країни, де їх надто висока питома вага і здійснює ротацію іноземних працівників у цілому.

Різноманітні аспекти трудової міграції та статусу іноземних працівників регулюються двосторонніми та багатосторонніми угодами, відповідними національними законодавчими актами та урядовими постановами. Двосторонні угоди щодо обміну робочою силою укладені між Німеччиною і Туреччиною, Німеччиною і Італією, Марокко, між Нідерландами й Тунісом, Францією й Алжиром, Францією й Португалією. Окремі угоди регулюють міграцію в певних регіонах світу. До них належить угода між скандинавськими країнами про утворення «Скандинавського ринку праці», яка дозволяє вільний обмін робочою силою.

Засоби й методи реалізації міграційної політики західних країн змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці. Наприклад, в умовах дефіциту трудових ресурсів у західноєвропейських країнах уряди цих держав уживали заходів до заохочення імміграції, у тому числі й нелегальної, а коли ж інтереси монополій почали вимагати зниження рівня імміграції, то держава поставила значні перешкоди новій хвилі іноземної робочої сили.

На міжнародному рівні процеси міжнародної міграції робочої сили знаходяться під пильним контролем та участі міжнародних організацій та установ, що представлено в табл. 3.6. Нормативна діяльність цих організацій полягає у розробленні Міжнародних Конвенцій і рекомендацій щодо регулювання умов праці, зайнятості, прибутків, соціального забезпечення й основних прав людини та управління працею.

У 1980 р. Міжнародна організація праці розпочала здійснення Європейського регіонального проекту відносно мігрантів другого покоління. Мета проекту – сприяння інтеграції молодих мігрантів у життя тих країн, де працюють їхні батьки, а у випадку добровільного повернення – у життя країни походження. Для цього здійснюється експериментальний

проект із забезпечення професійної підготовки молодих мігрантів, що мають відповідну кваліфікацію.

Таблиця 3.6

Діяльність міжнародних організацій у сфері регулювання міграції

Міжнародні організації	Діяльність у сфері регулювання трудової міграції
Комісія ООН з народонаселення	Фінансування національних програм у сфері міграції населення
Міжнародна організація праці (МОП)	Регулювання міграції робочої сили, сприяння створенню нормальних умов життя емігрантів та їх соціального захисту
Всесвітня організація охорони здоров'я (ВОЗ)	Нормування фізичного стану працівників-мігрантів
ЮНЕСКО	Сприяння покращенню освіти працюючих мігрантів та членів їх сімей
Міжнародна організація з міграції (МОМ)	Забезпечення упорядкованої, планової закордонної міграції та її організації; обмін досвідом та інформацією з цих питань; розроблення довгострокових програм щодо регулювання міграційних потоків; надання допомоги в запобіганні «відпливу мізків» та розвитку технічного співробітництва в галузі міграції
Міжнародна асоціація соціального забезпечення (МАСЗ); Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Рада Європи; Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР); Європейське співтовариство (ЄС). МОМ співробітничав з багатьма міжнародними громадськими організаціями: Міжнародна конфедерація вільних профспілок (МКВП), Міжнародна організація наймачів (МОН), Всесвітня конфедерація праці (ВКП), Міжнародна рада соціального забезпечення (МРСЗ), Міжнародна соціальна служба (МСС), Міжнародна організація допомоги робітникам (МОДР)	

Утворенням «єдиної Європи» у країнах ЄС гостро поставив питання про можливі наслідки цього процесу на ринку робочої сили. Нині активно обговорюється перспектива припинення використання праці іммігрантів із країн «третього світу». Уряди Франції, Німеччини та Великої Британії пропонують запровадити найсуворіші обмеження щодо переселенців із слаборозвинутих регіонів, які становлять абсолютну більшість серед іммігрантів.

Особливо гостро постало питання в 2015 р., у результаті сірійського конфлікту та значного напливу мігрантів-біженців з цього географічного району та країни безпосередньо. Тому лідери розвинених держав розробляють дорожню карту вирішення цієї проблеми і розподілили відповідальність і навантаження на більшість європейських країн.

Державне регулювання міграційних процесів дає позитивні результати і сприяє дозуванню припливу мігрантів в залежності від виробни-

проект із забезпечення професійної підготовки молодих мігрантів, що мають відповідну кваліфікацію.

Таблиця 3.6

Діяльність міжнародних організацій у сфері регулювання міграції

Міжнародні організації	Діяльність у сфері регулювання трудової міграції
Комісія ООН з народонаселення	Фінансування національних програм у сфері міграції населення
Міжнародна організація праці (МОП)	Регулювання міграції робочої сили, сприяння створенню нормальних умов життя емігрантів та їх соціального захисту
Всесвітня організація охорони здоров'я (ВОЗ)	Нормування фізичного стану працівників-мігрантів
ЮНЕСКО	Сприяння покращенню освіти працюючих мігрантів та членів їх сімей
Міжнародна організація з міграції (МОМ)	Забезпечення упорядкованої, планової закордонної міграції та її організації; обмін досвідом та інформацією з цих питань; розроблення довгострокових програм щодо регулювання міграційних потоків; надання допомоги в запобіганні «відпливу мізків» та розвитку технічного співробітництва в галузі міграції
Міжнародна асоціація соціального забезпечення (МАСЗ); Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Рада Європи; Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР); Європейське співтовариство (ЄС). МОМ співробітничав з багатьма міжнародними громадськими організаціями: Міжнародна конфедерація вільних профспілок (МКВП), Міжнародна організація наймачів (МОН), Всесвітня конфедерація праці (ВКП), Міжнародна рада соціального забезпечення (МРСЗ), Міжнародна соціальна служба (МСС), Міжнародна організація допомоги робітникам (МОДР)	

Утворенням «єдиної Європи» у країнах ЄС гостро поставив питання про можливі наслідки цього процесу на ринку робочої сили. Нині активно обговорюється перспектива припинення використання праці іммігрантів із країн «третього світу». Уряди Франції, Німеччини та Великої Британії пропонують запровадити найсуворіші обмеження щодо переселенців із слаборозвинутих регіонів, які становлять абсолютну більшість серед іммігрантів.

Особливо гостро постало питання в 2015 р., у результаті сірійського конфлікту та значного напливу мігрантів-біженців з цього географічного району та країни безпосередньо. Тому лідери розвинених держав розробляють дорожню карту вирішення цієї проблеми і розподілили відповідальність і навантаження на більшість європейських країн.

Державне регулювання міграційних процесів дає позитивні результати і сприяє дозуванню припливу мігрантів в залежності від виробни-

чих потреб й ситуації на ринку праці. Це дозволяє попередити спалах соціального напруження, який міг би виникнути за масового припливу іноземців в умовах власного масового безробіття.

Регулювання міжнародної міграції робочої сили на інтеграційному рівні здійснюється завдяки виконанню угод, договорів, правил та контрактів, укладених між державами інтеграційного об'єднання (Додаток В). Воно зводиться, головним чином, до забезпечення безвізового пересування населення в межах інтеграційного об'єднання, створення спільних інформаційних систем щодо міграції робочої сили, вжиття спільних заходів відносно недопущення нелегальної імміграції з третіх країн. Тобто регулювання міграції робочої сили на інтеграційному рівні покликано захистити спільний ринок робочої сили від небажаних іммігрантів.

Позитиви від інтеграційного регулювання міграційних процесів чітко виявлені як у країнах, що уже набули членство в ЄС, так і у тих, що нині перебувають на початкових стадіях європейської інтеграції, але впорались із процесом візової лібералізації (країни Західних Балкан). До таких відноситься й Україна, яка обрала курс на європейську інтеграцію і прагне до вступу до ЄС і отримання безвізового режиму. Для цього приймаються ряд нових законів та відбувається прискорене реформування всіх інституцій країни та посилюється боротьба із корупцією.

Необхідність регулювання процесів міжнародної міграції робочої сили зумовлюється процесом міжнародної економічної інтеграції, як вищого рівня міжнародних економічних відносин, оскільки інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетінні національних господарств двох або кількох країн та проведенні ними узгодженої міждержавної торговельно-економічної, фінансової та соціальної політики.

Регулювання питань міжнародної міграції здійснюється на одно-, дво-, та багатосторонніх засадах. *Одностороннє* регулювання полягає у державному регулюванні міграційних процесів відповідно до національних інтересів без узгодження з іншими країнами; *двостороннє* – передбачає укладання двосторонніх міждержавних угод, а *багатостороннє* – ґрунтується на міжнародних угодах та конвенціях, укладених на регіональному світовому рівнях, у межах інтеграційних об'єднань.

Міжнародна міграція забезпечує перерозподіл людського потенціалу у світовому просторі, а тому є предметом обговорення та проблемою для вирішення глобальних міжнародних організацій: Трансатлантичної ради з міграції (2008 р.), ООН (Звіт Генерального Секретаря «Про міжнародну міграцію та розвиток», 2006 р.), Світового банку, Міжнародної організації праці (Багатостороння рамкова програма з трудової міграції, 2006 р.), Всесвітнього форуму з міграції та розвитку (2008 р.). Всі вони

чих потреб й ситуації на ринку праці. Це дозволяє попередити спалах соціального напруження, який міг би виникнути за масового припливу іноземців в умовах власного масового безробіття.

Регулювання міжнародної міграції робочої сили на інтеграційному рівні здійснюється завдяки виконанню угод, договорів, правил та контрактів, укладених між державами інтеграційного об'єднання (Додаток В). Воно зводиться, головним чином, до забезпечення безвізового пересування населення в межах інтеграційного об'єднання, створення спільних інформаційних систем щодо міграції робочої сили, вжиття спільних заходів відносно недопущення нелегальної імміграції з третіх країн. Тобто регулювання міграції робочої сили на інтеграційному рівні покликано захистити спільний ринок робочої сили від небажаних іммігрантів.

Позитиви від інтеграційного регулювання міграційних процесів чітко виявлені як у країнах, що уже набули членство в ЄС, так і у тих, що нині перебувають на початкових стадіях європейської інтеграції, але впорались із процесом візової лібералізації (країни Західних Балкан). До таких відноситься й Україна, яка обрала курс на європейську інтеграцію і прагне до вступу до ЄС і отримання безвізового режиму. Для цього приймаються ряд нових законів та відбувається прискорене реформування всіх інституцій країни та посилюється боротьба із корупцією.

Необхідність регулювання процесів міжнародної міграції робочої сили зумовлюється процесом міжнародної економічної інтеграції, як вищого рівня міжнародних економічних відносин, оскільки інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетінні національних господарств двох або кількох країн та проведенні ними узгодженої міждержавної торговельно-економічної, фінансової та соціальної політики.

Регулювання питань міжнародної міграції здійснюється на одно-, дво-, та багатосторонніх засадах. *Одностороннє* регулювання полягає у державному регулюванні міграційних процесів відповідно до національних інтересів без узгодження з іншими країнами; *двостороннє* – передбачає укладання двосторонніх міждержавних угод, а *багатостороннє* – ґрунтується на міжнародних угодах та конвенціях, укладених на регіональному світовому рівнях, у межах інтеграційних об'єднань.

Міжнародна міграція забезпечує перерозподіл людського потенціалу у світовому просторі, а тому є предметом обговорення та проблемою для вирішення глобальних міжнародних організацій: Трансатлантичної ради з міграції (2008 р.), ООН (Звіт Генерального Секретаря «Про міжнародну міграцію та розвиток», 2006 р.), Світового банку, Міжнародної організації праці (Багатостороння рамкова програма з трудової міграції, 2006 р.), Всесвітнього форуму з міграції та розвитку (2008 р.). Всі вони

визнають необхідність використання переваг від управління міжнародними міграційними потоками.

Попри наявні переваги від трудової міграції для світової спільноти, кордони розвинутих країн світу, зокрема ЄС, досі залишаються закритими або є селективно відкритими. На Всесвітній комісії з міжнародної міграції у 2005 році лідери основних міграційних країн світу, зокрема Німеччини та США, підкреслили, що доцільно задовольняти економічні потреби країн завдяки детально розробленим програмам тимчасової міграції (залучення мігрантів до робочої сили країн не на постійній основі).

Участь України в міждержавному обміні робочою силою та розвитку міжнародного ринку праці

Докорінні суспільні трансформації в Україні протягом останніх десятиліть сприяли її відкритості та інтеграції у світове господарство. Це обумовило формування у країні розвинутого ринку праці та зростання масштабів обміну робочої сили за рахунок міжнародної міграції.

Фактори відштовхування та притягування міграції в Україні.

Фактори відштовхування (еміграція):

- відсутність можливостей працевлаштування в результаті незавершеного переходу країни до ринкової економіки;
- значна різниця в рівні заробітної плати між Україною і державами Європейського Союзу та Росією;
- високий рівень грошових переказів, відправлених членами сімей, що працюють за кордоном.

Основна риса еміграції в Україні – її трудовий характер.

Фактори притягування (імміграція):

- економічне зростання та збільшення рівня заробітної плати в Україні роблять її привабливою для легальних і нелегальних трудових мігрантів із країн СНГ та Азії;
- близькість до ЄС та Росії роблять Україну привабливою для незаконної міграції до цих країн;
- рівний доступ на ринок праці для іноземних громадян, біженців і громадян України.

У результаті свого геополітичного положення Україна і надалі буде залишатися головною транзитною країною для незаконних мігрантів в ЄС. Економічне зростання, наближення заробітних плат до наявних у ЄС і Росії, а також демографічний спад, вірогідно послаблять інтенсивність еміграції з України і зроблять її більш привабливою для легальних і нелегальних трудових мігрантів із країн СНД та Азії.

Соціально-економічний контекст міграції в Україні.

Демографічні зміни. Розвиток населення України характеризується демографічним спадом (депопуляцією). За період 1990–2016 рр. чисе-

визнають необхідність використання переваг від управління міжнародними міграційними потоками.

Попри наявні переваги від трудової міграції для світової спільноти, кордони розвинутих країн світу, зокрема ЄС, досі залишаються закритими або є селективно відкритими. На Всесвітній комісії з міжнародної міграції у 2005 році лідери основних міграційних країн світу, зокрема Німеччини та США, підкреслили, що доцільно задовольняти економічні потреби країн завдяки детально розробленим програмам тимчасової міграції (залучення мігрантів до робочої сили країн не на постійній основі).

Участь України в міждержавному обміні робочою силою та розвитку міжнародного ринку праці

Докорінні суспільні трансформації в Україні протягом останніх десятиліть сприяли її відкритості та інтеграції у світове господарство. Це обумовило формування у країні розвинутого ринку праці та зростання масштабів обміну робочої сили за рахунок міжнародної міграції.

Фактори відштовхування та притягування міграції в Україні.

Фактори відштовхування (еміграція):

- відсутність можливостей працевлаштування в результаті незавершеного переходу країни до ринкової економіки;
- значна різниця в рівні заробітної плати між Україною і державами Європейського Союзу та Росією;
- високий рівень грошових переказів, відправлених членами сімей, що працюють за кордоном.

Основна риса еміграції в Україні – її трудовий характер.

Фактори притягування (імміграція):

- економічне зростання та збільшення рівня заробітної плати в Україні роблять її привабливою для легальних і нелегальних трудових мігрантів із країн СНГ та Азії;
- близькість до ЄС та Росії роблять Україну привабливою для незаконної міграції до цих країн;
- рівний доступ на ринок праці для іноземних громадян, біженців і громадян України.

У результаті свого геополітичного положення Україна і надалі буде залишатися головною транзитною країною для незаконних мігрантів в ЄС. Економічне зростання, наближення заробітних плат до наявних у ЄС і Росії, а також демографічний спад, вірогідно послаблять інтенсивність еміграції з України і зроблять її більш привабливою для легальних і нелегальних трудових мігрантів із країн СНД та Азії.

Соціально-економічний контекст міграції в Україні.

Демографічні зміни. Розвиток населення України характеризується демографічним спадом (депопуляцією). За період 1990–2016 рр. чисе-

льність українців зменшилася майже на 10 млн. осіб внаслідок низького природного приросту та незворотних еміграційних потоків (рис. 3.9 та 3.10). За даними ЦРУ США Україна знаходиться на останньому 224-му місці серед країн світу за коефіцієнтом природного приросту населення (-6,31). Призводить до скорочення населення й урбанізація країни, втрата тенденцій багатодітності сімей, а також постаріння населення.

Згідно з прогнозами ООН до 2030 р. в Україні населення зменшиться до 39 млн. осіб, а частка осіб старших за працездатний вік у структурі населення неухильно зростатиме, що є демографічною катастрофою. З одного боку, низький рівень та якість життя призводять до високої смертності населення, а з іншого боку – обумовлюють усталені еміграційні економічні та безпекові настанови українців. Внаслідок такого демографічного стану та тенденцій Україна не відіграє значної ролі на світовому ринку праці.



Рис. 3.9. Динаміка чисельності постійного населення України, 1999-2016 рр.

Міграція. Бурхливий процес міграційних переміщень в Україну спостерігався з періоду розвалу СРСР, особливо в 1992–1993 рр. До країни поверталися її громадяни з інших республік та репатріанти. За рахунок цього населення України починає зростати більше ніж до 52 млн. осіб, разом із від’ємним природним відтворенням. Але з 1994 р. настає найбільш важкий рік перехідного періоду – поглиблення економічної кризи, що обумовило втрату імміграційної привабливості країни та прискорило еміграційні процеси. Так, за 1994–2004 рр. сальдо міграції було

льність українців зменшилася майже на 10 млн. осіб внаслідок низького природного приросту та незворотних еміграційних потоків (рис. 3.9 та 3.10). За даними ЦРУ США Україна знаходиться на останньому 224-му місці серед країн світу за коефіцієнтом природного приросту населення (-6,31). Призводить до скорочення населення й урбанізація країни, втрата тенденцій багатодітності сімей, а також постаріння населення.

Згідно з прогнозами ООН до 2030 р. в Україні населення зменшиться до 39 млн. осіб, а частка осіб старших за працездатний вік у структурі населення неухильно зростатиме, що є демографічною катастрофою. З одного боку, низький рівень та якість життя призводять до високої смертності населення, а з іншого боку – обумовлюють усталені еміграційні економічні та безпекові настанови українців. Внаслідок такого демографічного стану та тенденцій Україна не відіграє значної ролі на світовому ринку праці.

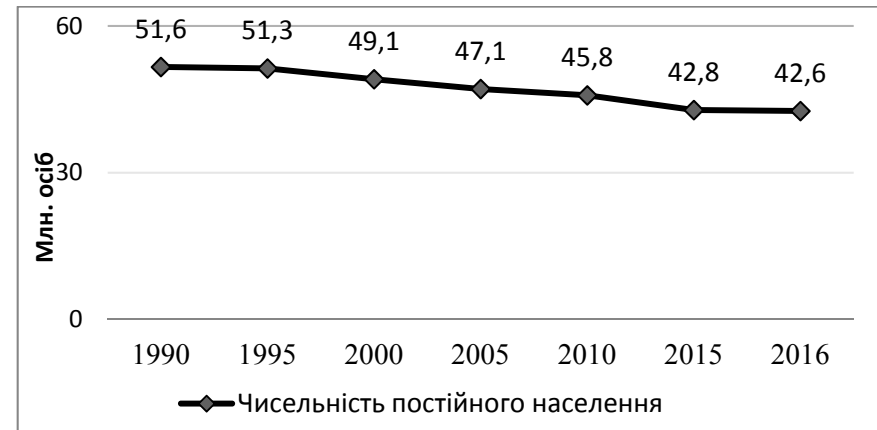


Рис. 3.9. Динаміка чисельності постійного населення України, 1999-2016 рр.

Міграція. Бурхливий процес міграційних переміщень в Україну спостерігався з періоду розвалу СРСР, особливо в 1992–1993 рр. До країни поверталися її громадяни з інших республік та репатріанти. За рахунок цього населення України починає зростати більше ніж до 52 млн. осіб, разом із від’ємним природним відтворенням. Але з 1994 р. настає найбільш важкий рік перехідного періоду – поглиблення економічної кризи, що обумовило втрату імміграційної привабливості країни та прискорило еміграційні процеси. Так, за 1994–2004 рр. сальдо міграції було

від'ємним і становило лише офіційно більше 700 тис. осіб. Зняття штучних перешкод на шляху до возз'єднання родин кількість обумовило зростання цього виду еміграції. Найбільше емігрували євреї, німці, угорці та греки. В 1990 р. з України із 95,5 тис. емігрантів 92 % виїхали в Ізраїль.

У результаті незначного економічного підйому з 2005 р. в Україні офіційно зафіксовано незначне позитивне сальдо міграції, що базувалося на інформації про реєстрацію/зняття з реєстрації за місцем проживання, але яке не повною мірою відображало дійсні масштаби виїзду українців за кордон. Особливо це стосувалося сезонних та тимчасових працівників, які статистично не обліковувалися.

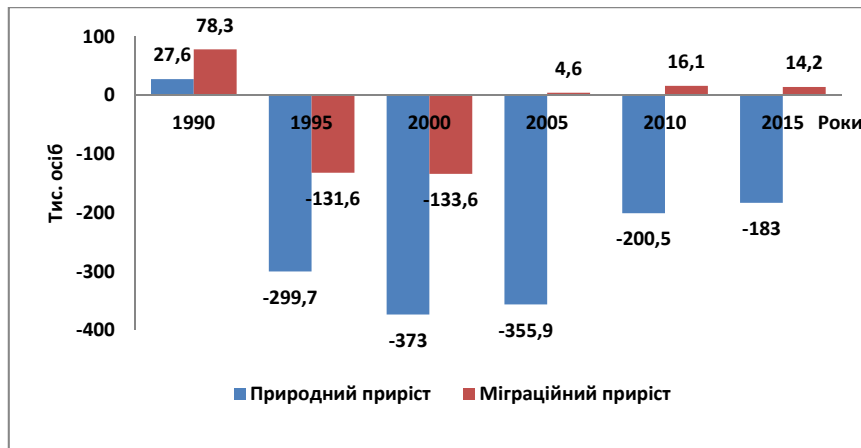


Рис. 3.10. Динаміка приросту населення України, 1990-2015 рр.

Парадоксально, але навіть сьогодні, за умов очевидного недообліку міграційних переміщень, які в умовах військової агресії Росії та анексії територій України закономірно посилюються, офіційні дані міграційної статистики показують позитивне сальдо міграції у 2014 р. в обсязі 22,6 тис. осіб, хоча і на третину меншим, ніж у 2013 р. (32 тис.), а в 2015 р. – 14,2 тис. осіб. За січень-травень 2016 р. в Україну прибуло 9,2 тис. осіб, вибуло – 4,1 тис. осіб (сальдо міграції – 5,1 тис. осіб). Тобто спостерігається стійка тенденція українців до еміграції (рис. 3.11).

Низький рівень життя, низька оплати праці, безробіття та неможливість реалізувати свій людський потенціал штовхають українців до працевлаштування за кордоном. За даними Євростату, у 2013 р. у краї-

від'ємним і становило лише офіційно більше 700 тис. осіб. Зняття штучних перешкод на шляху до возз'єднання родин кількість обумовило зростання цього виду еміграції. Найбільше емігрували євреї, німці, угорці та греки. В 1990 р. з України із 95,5 тис. емігрантів 92 % виїхали в Ізраїль.

У результаті незначного економічного підйому з 2005 р. в Україні офіційно зафіксовано незначне позитивне сальдо міграції, що базувалося на інформації про реєстрацію/зняття з реєстрації за місцем проживання, але яке не повною мірою відображало дійсні масштаби виїзду українців за кордон. Особливо це стосувалося сезонних та тимчасових працівників, які статистично не обліковувалися.

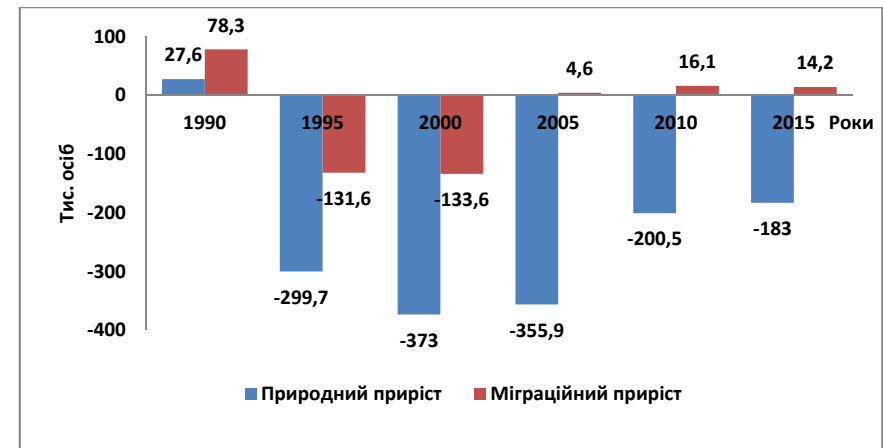


Рис. 3.10. Динаміка приросту населення України, 1990-2015 рр.

Парадоксально, але навіть сьогодні, за умов очевидного недообліку міграційних переміщень, які в умовах військової агресії Росії та анексії територій України закономірно посилюються, офіційні дані міграційної статистики показують позитивне сальдо міграції у 2014 р. в обсязі 22,6 тис. осіб, хоча і на третину меншим, ніж у 2013 р. (32 тис.), а в 2015 р. – 14,2 тис. осіб. За січень-травень 2016 р. в Україну прибуло 9,2 тис. осіб, вибуло – 4,1 тис. осіб (сальдо міграції – 5,1 тис. осіб). Тобто спостерігається стійка тенденція українців до еміграції (рис. 3.11).

Низький рівень життя, низька оплати праці, безробіття та неможливість реалізувати свій людський потенціал штовхають українців до працевлаштування за кордоном. За даними Євростату, у 2013 р. у краї-

нах ЄС офіційно проживали 634, 9 тис. громадян України, а їхня громада в ЄС посідає п'яте місце за чисельністю, після вихідців із Туреччини, Марокко, Китаю та Індії. Хоча українців лише 3 % від загальної чисельності іноземців з третіх країн, але їхня присутність в Європі значна.

Україна має одну з найбільших діаспор у світі, яка зберігає культурні й економічні зв'язки з батьківщиною, загальна чисельність якої коливається між 12 та 20 млн. осіб, а саме: Росії – близько 2 млн. осіб, Канаді – 1,5 млн. осіб, США – 0,9 млн. осіб, Бразилії – 0,7 млн. осіб, Казахстані – 0,6 млн. осіб та Молдові – 0,4 млн. осіб.

Узагальнення причин посилення закордонної міграції населення в Україні дозволяє виділити такі найбільш значущі:

- закономірності розвитку сучасного міжнародного ринку праці з усіма його характерними рисами;
- структурна перебудова економіки, що призвела до напруги на ринку праці – зростання безробіття населення;
- нерівномірність розміщення продуктивних сил та суттєві соціально-економічні відмінності умов життя за розселенням та регіонами країни;
- різке погіршення екологічної ситуації в окремих її регіонах;
- інтенсифікація міграційних процесів у межах країни;
- розширення зовнішньоекономічних зв'язків України та лібералізація режиму виїзду громадян за кордон.

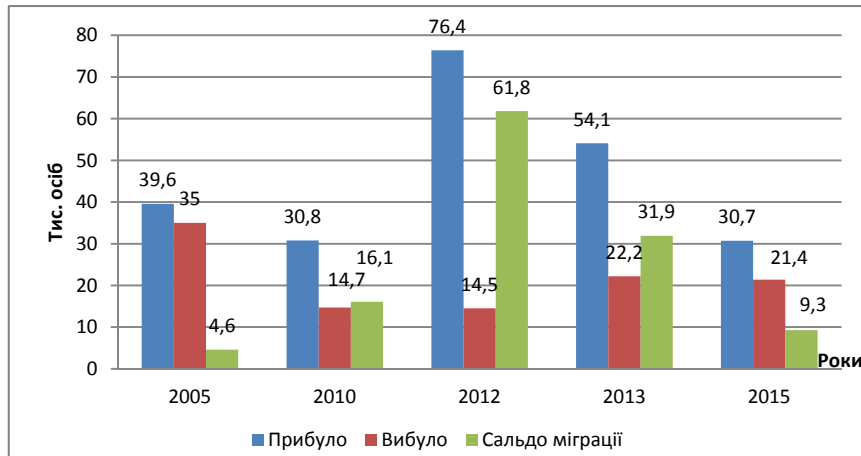


Рис. 3.11. Динаміка міжнародної міграції населення в Україні, 2005–2015 рр.

нах ЄС офіційно проживали 634, 9 тис. громадян України, а їхня громада в ЄС посідає п'яте місце за чисельністю, після вихідців із Туреччини, Марокко, Китаю та Індії. Хоча українців лише 3 % від загальної чисельності іноземців з третіх країн, але їхня присутність в Європі значна.

Україна має одну з найбільших діаспор у світі, яка зберігає культурні й економічні зв'язки з батьківщиною, загальна чисельність якої коливається між 12 та 20 млн. осіб, а саме: Росії – близько 2 млн. осіб, Канаді – 1,5 млн. осіб, США – 0,9 млн. осіб, Бразилії – 0,7 млн. осіб, Казахстані – 0,6 млн. осіб та Молдові – 0,4 млн. осіб.

Узагальнення причин посилення закордонної міграції населення в Україні дозволяє виділити такі найбільш значущі:

- закономірності розвитку сучасного міжнародного ринку праці з усіма його характерними рисами;
- структурна перебудова економіки, що призвела до напруги на ринку праці – зростання безробіття населення;
- нерівномірність розміщення продуктивних сил та суттєві соціально-економічні відмінності умов життя за розселенням та регіонами країни;
- різке погіршення екологічної ситуації в окремих її регіонах;
- інтенсифікація міграційних процесів у межах країни;
- розширення зовнішньоекономічних зв'язків України та лібералізація режиму виїзду громадян за кордон.

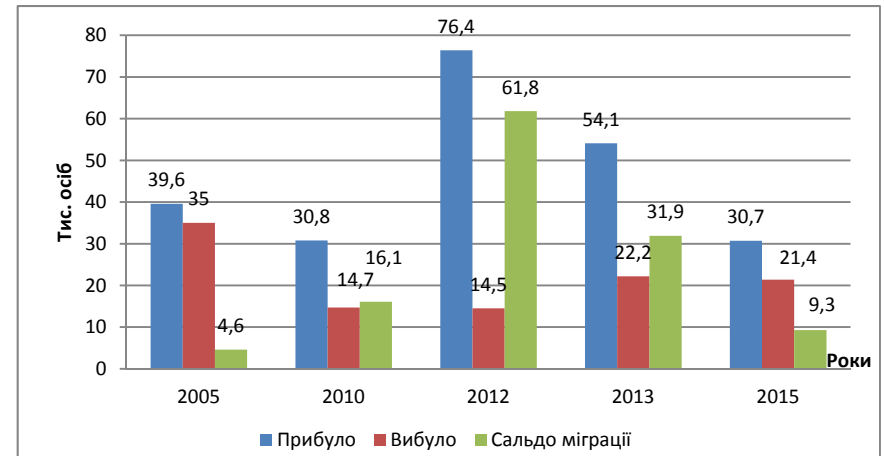


Рис. 3.11. Динаміка міжнародної міграції населення в Україні, 2005–2015 рр.

Еміграція. Сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів у період становлення та розвитку ринкових відносин в Україні призвели до гострих кризових явищ у політичній, соціально-економічній та гуманітарній сферах, обумовили зростання безробіття та значну різницю між життєвими стандартами в Україні та країнах Заходу. На цьому тлі відсутність перспектив особистісного та професійного зростання породжують різке зростання еміграційних настроїв українців, здебільшого трудових закордонних міграцій.

За різними оцінками в період з 1990 по 2015 роки Україну покинуло від 3 до 7 млн. осіб для проживання та працевлаштування в інших країнах. Якщо основними причини еміграції до Австралії, Канади, Нової Зеландії та США є возз'єднання сім'ї (40 %), працевлаштування (21 %), навчання (21 %), виїзд на постійне проживання та інше (18 %), то еміграція до ЄС та Росії переважно орієнтована на працевлаштування.

Емігранти, що від'їжджають до Австралії, Канади, Нової Зеландії та США, це переважно особи у віці до 30 років (64 %), жінки (64 %), які мають вищу освіту (56 %) та збиралися емігрувати з метою постійного проживання (25 %). Дослідження підтвердило, що виїзд у віддалені океанські країни з метою постійного проживання здійснюють передовсім молоді й освічені українці. За отриманими даними, майбутні емігранти в Україні переважно були зайняті у сферах освіти, культури, науки, роздрібною торгівлі та послуг, або були студентами.

Спостерігається різниця між офіційними даними щодо зарубіжної міграції трудових ресурсів та її дійсними нелегальними обсягами, що встановлюється завдяки вибірковим соціологічним опитуванням та обсягам грошових переказів мігрантів в Україну (легальних). На думку експертів, міжнародний міграційний потенціал в Україні вичерпано, а її трудові мігранти не спроможні спричинити кризові явища на ринках праці зарубіжних держав.

Трудові емігранти. Економічна міграція є довгостроковою і постійно зростаючою тенденцією в Україні. Так, у 1996 р. чисельність трудових мігрантів становила 11,8 тис. осіб, у 1998 р. – 24,4 тис. осіб, у 2001 р. та 2002 р. відповідно: 36,3 та 40,7 тис. осіб. За даними Міністерства праці і соціальної політики України, в 2009 р. – 274 тис. осіб працюють за кордоном офіційно. Вибіркові перевірки та оцінка експертами ситуації в 2005–2008 рр., виявлено, що близько 1,5 млн. осіб у рік від'їжджають з України для трудової діяльності, а загальна чисельність працюючих за кордоном – 5 млн. осіб.

Деякі експерти і дослідники вважають Україну одним із великих донорів робочої сили в Європі. Трудова міграція є об'єктивною реальністю, що обумовлюється зростанням рівня безробіття, різниці в оплаті праці, рівнем бідності та неможливістю особистісної реалізації.

Еміграція. Сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів у період становлення та розвитку ринкових відносин в Україні призвели до гострих кризових явищ у політичній, соціально-економічній та гуманітарній сферах, обумовили зростання безробіття та значну різницю між життєвими стандартами в Україні та країнах Заходу. На цьому тлі відсутність перспектив особистісного та професійного зростання породжують різке зростання еміграційних настроїв українців, здебільшого трудових закордонних міграцій.

За різними оцінками в період з 1990 по 2015 роки Україну покинуло від 3 до 7 млн. осіб для проживання та працевлаштування в інших країнах. Якщо основними причини еміграції до Австралії, Канади, Нової Зеландії та США є возз'єднання сім'ї (40 %), працевлаштування (21 %), навчання (21 %), виїзд на постійне проживання та інше (18 %), то еміграція до ЄС та Росії переважно орієнтована на працевлаштування.

Емігранти, що від'їжджають до Австралії, Канади, Нової Зеландії та США, це переважно особи у віці до 30 років (64 %), жінки (64 %), які мають вищу освіту (56 %) та збиралися емігрувати з метою постійного проживання (25 %). Дослідження підтвердило, що виїзд у віддалені океанські країни з метою постійного проживання здійснюють передовсім молоді й освічені українці. За отриманими даними, майбутні емігранти в Україні переважно були зайняті у сферах освіти, культури, науки, роздрібною торгівлі та послуг, або були студентами.

Спостерігається різниця між офіційними даними щодо зарубіжної міграції трудових ресурсів та її дійсними нелегальними обсягами, що встановлюється завдяки вибірковим соціологічним опитуванням та обсягам грошових переказів мігрантів в Україну (легальних). На думку експертів, міжнародний міграційний потенціал в Україні вичерпано, а її трудові мігранти не спроможні спричинити кризові явища на ринках праці зарубіжних держав.

Трудові емігранти. Економічна міграція є довгостроковою і постійно зростаючою тенденцією в Україні. Так, у 1996 р. чисельність трудових мігрантів становила 11,8 тис. осіб, у 1998 р. – 24,4 тис. осіб, у 2001 р. та 2002 р. відповідно: 36,3 та 40,7 тис. осіб. За даними Міністерства праці і соціальної політики України, в 2009 р. – 274 тис. осіб працюють за кордоном офіційно. Вибіркові перевірки та оцінка експертами ситуації в 2005–2008 рр., виявлено, що близько 1,5 млн. осіб у рік від'їжджають з України для трудової діяльності, а загальна чисельність працюючих за кордоном – 5 млн. осіб.

Деякі експерти і дослідники вважають Україну одним із великих донорів робочої сили в Європі. Трудова міграція є об'єктивною реальністю, що обумовлюється зростанням рівня безробіття, різниці в оплаті праці, рівнем бідності та неможливістю особистісної реалізації.

За даними спільного дослідження Державного комітету статистики України та Українського центру соціальних реформ у 2008 р. щодо участі українського населення в міжнародних трудових міграціях (опубліковані Фондом «Відкрий Україну»), майже 10 % населення країни хоча б один раз виїздили на роботу за кордон. У період 2005–2008 рр. за кордоном працювало 1,5 млн. громадян України (5,1 % населення працездатного віку), а за період 2007–2008 рр. – 1,3 млн. українців (4,4 % населення працездатного віку). Із січня 2010 року до червня 2012 року 1,2 млн. осіб, або 3,4 % населення, у віці від 15 до 70 років працювали чи шукали роботу за кордоном, згідно з результатами дослідження, здійсненого Державною службою статистики України та Інститутом демографії та соціальних досліджень у межах проекту, фінансованого ЄС та впроваджуваного МОП і МОМ.

За останні роки географія трудової міграції з України суттєво вичерпалася, що пояснюється розвитком нових тенденцій на ринку праці, прозорістю державних кордонів, появою як тісних сімейних зв'язків, так з міжнародними співтовариствами. Основними країнами для працевлаштування українських громадян є Росія (43 %), Польща (14 %), Італія та Чехія (по 13 %), Іспанія (5 %), Угорщина та Португалія (по 2 %) та інші країни (8 %).

Серед українських трудових мігрантів, що працювали за кордоном у 2010–2012 роках, 38 % мали дозвіл на проживання та роботу, 13 % – дозвіл на роботу, 24 % – дозвіл на тимчасове проживання, 17 % – не мали правового статусу та 4 % – перебували в інших країнах лише з туристичною візою. Більшість легальних трудових мігрантів зареєстровано в Чехії, Португалії та Іспанії, Італії (31,9 %), Угорщині, Польщі та Росії (близько 22 %). Більшість трудових мігрантів (90 %) не користуються послугами агентств з працевлаштування, 73,8% мігрантів знайшли роботу через знайомих та друзів, 22,2 % – безпосередньо через роботодавця, а 6,4 % – використали інші способи працевлаштування.

Для багатьох мігрантів значною проблемою є працевлаштування, що відповідає їхньому рівню кваліфікації та освіти. Так, 65 % мігрантів мають середню повну освіту, базову або неповну вищу освіту – 15 %, закінчену вищу освіту – 15 %, початкову або незакінчену середню – 5 %. Більшість з українських мігрантів, незалежно від рівня освіти, працюють на низькокваліфікованих робочих місцях, що дозволяє охарактеризувати таку міграцію як «відтік м'язів». Невідповідність рівня освіти і працевлаштування українських мігрантів проілюстровано в табл. 3.7, оскільки вони здебільшого зайняті в сільському господарстві, промисловості, будівництві, торгівлі, транспорті, домогосподарстві та інших видах економічної діяльності.

За даними спільного дослідження Державного комітету статистики України та Українського центру соціальних реформ у 2008 р. щодо участі українського населення в міжнародних трудових міграціях (опубліковані Фондом «Відкрий Україну»), майже 10 % населення країни хоча б один раз виїздили на роботу за кордон. У період 2005–2008 рр. за кордоном працювало 1,5 млн. громадян України (5,1 % населення працездатного віку), а за період 2007–2008 рр. – 1,3 млн. українців (4,4 % населення працездатного віку). Із січня 2010 року до червня 2012 року 1,2 млн. осіб, або 3,4 % населення, у віці від 15 до 70 років працювали чи шукали роботу за кордоном, згідно з результатами дослідження, здійсненого Державною службою статистики України та Інститутом демографії та соціальних досліджень у межах проекту, фінансованого ЄС та впроваджуваного МОП і МОМ.

За останні роки географія трудової міграції з України суттєво вичерпалася, що пояснюється розвитком нових тенденцій на ринку праці, прозорістю державних кордонів, появою як тісних сімейних зв'язків, так з міжнародними співтовариствами. Основними країнами для працевлаштування українських громадян є Росія (43 %), Польща (14 %), Італія та Чехія (по 13 %), Іспанія (5 %), Угорщина та Португалія (по 2 %) та інші країни (8 %).

Серед українських трудових мігрантів, що працювали за кордоном у 2010–2012 роках, 38 % мали дозвіл на проживання та роботу, 13 % – дозвіл на роботу, 24 % – дозвіл на тимчасове проживання, 17 % – не мали правового статусу та 4 % – перебували в інших країнах лише з туристичною візою. Більшість легальних трудових мігрантів зареєстровано в Чехії, Португалії та Іспанії, Італії (31,9 %), Угорщині, Польщі та Росії (близько 22 %). Більшість трудових мігрантів (90 %) не користуються послугами агентств з працевлаштування, 73,8% мігрантів знайшли роботу через знайомих та друзів, 22,2 % – безпосередньо через роботодавця, а 6,4 % – використали інші способи працевлаштування.

Для багатьох мігрантів значною проблемою є працевлаштування, що відповідає їхньому рівню кваліфікації та освіти. Так, 65 % мігрантів мають середню повну освіту, базову або неповну вищу освіту – 15 %, закінчену вищу освіту – 15 %, початкову або незакінчену середню – 5 %. Більшість з українських мігрантів, незалежно від рівня освіти, працюють на низькокваліфікованих робочих місцях, що дозволяє охарактеризувати таку міграцію як «відтік м'язів». Невідповідність рівня освіти і працевлаштування українських мігрантів проілюстровано в табл. 3.7, оскільки вони здебільшого зайняті в сільському господарстві, промисловості, будівництві, торгівлі, транспорті, домогосподарстві та інших видах економічної діяльності.

Таблиця 3.7

Розподіл українських мігрантів за видами їх економічної діяльності за кордоном (2007–2012 рр.), тис. осіб

Вид економічної діяльності	Всього	Росія	Італія	Чехія	Польща	Угорщина	Іспанія	Португалія	Інші країни
Всього	1264,3	597,9	186,7	150,5	82,0	47,0	40,0	36,2	124,0
Сільське господарство	11,0	3,0	6,2	7,0	49,9	3,8	34,0	3,0	7,7
Промисловість	5,4	5,8	1,6	9,3	1,6	16,0	-	1,1	7,1
Будівництво	51,6	69,3	14,9	70,8	20,4	49,7	37,5	57,7	22,3
Торгівля	9,0	9,8	1,3	2,2	12,1	29,4	3,3	1,7	9,8
Готелі і ресторани	4,0	0,9	6,6	6,4	-	-	12,4	3,3	2,0
Транспорт	4,0	3,5	0,8	-	-	-	-	7,2	9,2
Інші види економічної діяльності	4,3	3,4	5,4	0,8	1,7	1,1	-	-	16,3
Домогосподарство	18,0	4,3	63,2	3,5	14,3	-	12,8	26,0	25,6

Довгострокові та короткострокові трудові емігранти. 37,2 % трудових мігрантів від'їжджають на короткий період (1–3 місяці), 16,2 % – мають постійну або довгострокову роботу в країнах призначення. Найбільше їх в Іспанії (56,6 %), Португалії (48,8 %) та Італії (39,2 %). Однак більшість мігрантів працюють короткостроково: Угорщина (62,5 %), Польща (55,5 %), Росія (46,5 %) та Чехія (29,6 %). Економічна криза і війна спричиняють активний пошук українцями роботи за кордоном. Особливо це стосується Польщі, де в 2014 році офіційно влаштувалося 359 тис. осіб, що на 134 тис. осіб більше, ніж у 2013 році. Експерти відзначають, що для зростаючої економіки країни дешева робоча сила з України буде вигідна польським виробникам.

Масштаби трудової міграції українців безпосередньо пов'язані з економічним становищем країни. ВВП на душу населення з урахуванням купівельної спроможності в Україні, за даними Світового банку, суттєво поступається країнам призначення українських працівників. У 2013 р. цей показник в Україні був меншим, ніж в Італії, Іспанії в 4 рази, в Чехії – в 3 рази, в Росії, Польщі – більше ніж у 2,5 рази.

Погіршення економічної ситуації внаслідок АТО та зовнішньої агресії Росії продовжується і в 2014–2015 роках значно погіршилася, що закономірно позначилося і на добробуті населення. Попри зростання

Таблиця 3.7

Розподіл українських мігрантів за видами їх економічної діяльності за кордоном (2007–2012 рр.), тис. осіб

Вид економічної діяльності	Всього	Росія	Італія	Чехія	Польща	Угорщина	Іспанія	Португалія	Інші країни
Всього	1264,3	597,9	186,7	150,5	82,0	47,0	40,0	36,2	124,0
Сільське господарство	11,0	3,0	6,2	7,0	49,9	3,8	34,0	3,0	7,7
Промисловість	5,4	5,8	1,6	9,3	1,6	16,0	-	1,1	7,1
Будівництво	51,6	69,3	14,9	70,8	20,4	49,7	37,5	57,7	22,3
Торгівля	9,0	9,8	1,3	2,2	12,1	29,4	3,3	1,7	9,8
Готелі і ресторани	4,0	0,9	6,6	6,4	-	-	12,4	3,3	2,0
Транспорт	4,0	3,5	0,8	-	-	-	-	7,2	9,2
Інші види економічної діяльності	4,3	3,4	5,4	0,8	1,7	1,1	-	-	16,3
Домогосподарство	18,0	4,3	63,2	3,5	14,3	-	12,8	26,0	25,6

Довгострокові та короткострокові трудові емігранти. 37,2 % трудових мігрантів від'їжджають на короткий період (1–3 місяці), 16,2 % – мають постійну або довгострокову роботу в країнах призначення. Найбільше їх в Іспанії (56,6 %), Португалії (48,8 %) та Італії (39,2 %). Однак більшість мігрантів працюють короткостроково: Угорщина (62,5 %), Польща (55,5 %), Росія (46,5 %) та Чехія (29,6 %). Економічна криза і війна спричиняють активний пошук українцями роботи за кордоном. Особливо це стосується Польщі, де в 2014 році офіційно влаштувалося 359 тис. осіб, що на 134 тис. осіб більше, ніж у 2013 році. Експерти відзначають, що для зростаючої економіки країни дешева робоча сила з України буде вигідна польським виробникам.

Масштаби трудової міграції українців безпосередньо пов'язані з економічним становищем країни. ВВП на душу населення з урахуванням купівельної спроможності в Україні, за даними Світового банку, суттєво поступається країнам призначення українських працівників. У 2013 р. цей показник в Україні був меншим, ніж в Італії, Іспанії в 4 рази, в Чехії – в 3 рази, в Росії, Польщі – більше ніж у 2,5 рази.

Погіршення економічної ситуації внаслідок АТО та зовнішньої агресії Росії продовжується і в 2014–2015 роках значно погіршилася, що закономірно позначилося і на добробуті населення. Попри зростання

номінальної середньої заробітної плати в 2014 р. реальний рівень її впав внаслідок майже 25 % інфляції, що продовжилося і в 2015 р. Середня реальна зарплата у грудні 2014 р. становила лише 86,6 % від рівня грудня 2013 р, а стрімке подорожчання комунальних послуг, вартості проїзду на транспорті, ліків, продуктів харчування призвело до падіння якості життя та зростання рівня бідності населення (26 %). На початку 2015 р. відбулося зменшення уже не лише реальної, а й номінальної зарплатні в багатьох галузях (у лютому 2015 р. реальна зарплата впала до 82,2 % показника для лютого 2014 р.), а понад 60 % працівників у 2014 р. отримували заробітну плату нижче середнього рівня, 5,2 % – нижче прожиткового мінімуму, який до того ж є заниженим. Водночас мінімальна заробітна плата та мінімальна пенсія були заморожені до 2016 р, а разом із ними й всі соціальні виплати, які нараховуються від цих показників. Негативним для добробуту українських сімей було прийняття рішення про обкладання податком пенсій, які перевищують розмір трьох мінімальних зарплат (знято у травні 2016 р.), а також про невивлату 15 % пенсії працюючим пенсіонерам.

Порівняння української заробітної плати із заробітками у країнах призначення працівників-мігрантів показує, що середня зарплата в Україні ледь перевищує 100 євро, що є майже у 20 разів меншою, ніж в Італії, в 6 разів меншою, ніж у Польщі, майже в 4 рази, ніж у Росії.

В Україні з'явилося і таке явище, як нові бідні. До них відносяться люди, які втратили майно і заощадження в результаті війни, внутрішні переміщені особи, а також мешканці районів, постраждалих від військових дій. Разом з цим зростає чисельність українців, позбавлених можливості власною працею забезпечити собі отримання хоча б мінімальних доходів. Рівень безробіття (за методологією МОП) збільшився з 7,3 % у 2013 р. до 9,3 % у 2014 р., а рівень безробіття молоді до 24 років сягнув 23 %. Зростає й такий показник, як рівень зареєстрованого безробіття: на 1 березня 2015 р. на обліку в Державній службі зайнятості перебували 521,3 тис. громадян, тоді як середньорічний показник у 2014 р. становив 460 тис.

Таким чином, різке скорочення доходів населення, падіння рівня життя та поширення бідності з новою силою ставить перед багатьма українцями проблему виживання. Тому реальною стратегією її вирішення стала трудова міграція за кордон, як і в 90-і роки ХХ століття. Набутий населенням досвід трудової міграції та розвинені соціальні мережі мігрантів та діаспор спонукають тисячі українців до її реалізації. За даними соціологічного моніторингу 2014 р., найближчим часом готові виїхати на заробітки за кордон 7,4 % опитаних (2008 р. – 6,2 %),

номінальної середньої заробітної плати в 2014 р. реальний рівень її впав внаслідок майже 25 % інфляції, що продовжилося і в 2015 р. Середня реальна зарплата у грудні 2014 р. становила лише 86,6 % від рівня грудня 2013 р, а стрімке подорожчання комунальних послуг, вартості проїзду на транспорті, ліків, продуктів харчування призвело до падіння якості життя та зростання рівня бідності населення (26 %). На початку 2015 р. відбулося зменшення уже не лише реальної, а й номінальної зарплатні в багатьох галузях (у лютому 2015 р. реальна зарплата впала до 82,2 % показника для лютого 2014 р.), а понад 60 % працівників у 2014 р. отримували заробітну плату нижче середнього рівня, 5,2 % – нижче прожиткового мінімуму, який до того ж є заниженим. Водночас мінімальна заробітна плата та мінімальна пенсія були заморожені до 2016 р, а разом із ними й всі соціальні виплати, які нараховуються від цих показників. Негативним для добробуту українських сімей було прийняття рішення про обкладання податком пенсій, які перевищують розмір трьох мінімальних зарплат (знято у травні 2016 р.), а також про невивлату 15 % пенсії працюючим пенсіонерам.

Порівняння української заробітної плати із заробітками у країнах призначення працівників-мігрантів показує, що середня зарплата в Україні ледь перевищує 100 євро, що є майже у 20 разів меншою, ніж в Італії, в 6 разів меншою, ніж у Польщі, майже в 4 рази, ніж у Росії.

В Україні з'явилося і таке явище, як нові бідні. До них відносяться люди, які втратили майно і заощадження в результаті війни, внутрішні переміщені особи, а також мешканці районів, постраждалих від військових дій. Разом з цим зростає чисельність українців, позбавлених можливості власною працею забезпечити собі отримання хоча б мінімальних доходів. Рівень безробіття (за методологією МОП) збільшився з 7,3 % у 2013 р. до 9,3 % у 2014 р., а рівень безробіття молоді до 24 років сягнув 23 %. Зростає й такий показник, як рівень зареєстрованого безробіття: на 1 березня 2015 р. на обліку в Державній службі зайнятості перебували 521,3 тис. громадян, тоді як середньорічний показник у 2014 р. становив 460 тис.

Таким чином, різке скорочення доходів населення, падіння рівня життя та поширення бідності з новою силою ставить перед багатьма українцями проблему виживання. Тому реальною стратегією її вирішення стала трудова міграція за кордон, як і в 90-і роки ХХ століття. Набутий населенням досвід трудової міграції та розвинені соціальні мережі мігрантів та діаспор спонукають тисячі українців до її реалізації. За даними соціологічного моніторингу 2014 р., найближчим часом готові виїхати на заробітки за кордон 7,4 % опитаних (2008 р. – 6,2 %),

про еміграцію для постійного проживання розмірковують понад 15 % респондентів.

Гендерний аспект трудової еміграції. Серед трудових мігрантів жінки становлять велику частку (65 %) і 78 % з них – міські жительки. Дослідженнями встановлено, що причинами цього є: не стільки високий рівень безробіття, скільки низький рівень заробітної плати, який не відповідає високій вартості життя в містах і поселеннях; суттєва різниця між доходами жінок і чоловіків в Україні (заробітна плата чоловіків на 37,5 % вища).

Освітня еміграція. Серед української молоді зростає чисельність охочих навчатися в Європі. Експерти засвідчують, що на тлі посилення міграційних настроїв навчання стає приводом для виїзду з країни. За останні п'ять років кількість студентів-українців у Польщі зросла втричі, в Іспанії та Італії – у два рази. Суттєво збільшилась кількість українських абітурієнтів в Австрії і Чехії. За підрахунками Центру дослідження суспільства, кількість українців-студентів, які заохотили навчатися у країнах Європи, за останні роки загалом зросла майже на 40 %.

Так, якщо у 2008 році в Європі здобували освіту 18 тисяч молодих українців, в 2013 р. – майже 29 тисяч, а в 2015 р. – близько 50 тисяч. Причому найбільше українських студентів у Польщі, Німеччині, Чехії, Італії та Росії. А от інтерес до навчальних закладів США, Франції та тієї ж Росії дещо спав, йдеться у дослідженні інституту, яке ґрунтується на даних іноземних освітніх та статистичних відомств. Так, українців, охочих навчатися за океаном, поменшало за останні роки на 13 %.

В українських реаліях бажання виїхати навчатися до ЄС серед молоді тільки зростатиме. Оскільки молода людина може знайти програми безкоштовного навчання в Європі, наприклад, у Німеччині, Польщі чи Чехії. В Австрії навчання за семестр коштує 730 євро, що значно дешевше за навчання і проживання у Києві. Ті, хто готові платити, орієнтуються на співвідношення ціна-якість і розглядають це як цілеспрямовану інвестицію у власний людський капітал та можливість залишитися за кордоном і реалізувати повною мірою трудовий потенціал. Сьогодні більшість студентів, які здобули освіту в Європі, не мають наміру повертатися.

Міграційні настрої української молоді зростають навіть серед тих, що вже отримали освіту в Україні, прагнуть її продовжити в ЄС, аби лише реалізувати свій освітній потенціал і отримати можливість жити у кращих умовах. Погіршення соціально-економічної і політичної ситуації у країні тільки сприятиме прагненню молоді отримати європейську освіту без повернення на батьківщину, особливо коли створені всі умови з боку закордонних держав для освітньої еміграції українців.

про еміграцію для постійного проживання розмірковують понад 15 % респондентів.

Гендерний аспект трудової еміграції. Серед трудових мігрантів жінки становлять велику частку (65 %) і 78 % з них – міські жительки. Дослідженнями встановлено, що причинами цього є: не стільки високий рівень безробіття, скільки низький рівень заробітної плати, який не відповідає високій вартості життя в містах і поселеннях; суттєва різниця між доходами жінок і чоловіків в Україні (заробітна плата чоловіків на 37,5 % вища).

Освітня еміграція. Серед української молоді зростає чисельність охочих навчатися в Європі. Експерти засвідчують, що на тлі посилення міграційних настроїв навчання стає приводом для виїзду з країни. За останні п'ять років кількість студентів-українців у Польщі зросла втричі, в Іспанії та Італії – у два рази. Суттєво збільшилась кількість українських абітурієнтів в Австрії і Чехії. За підрахунками Центру дослідження суспільства, кількість українців-студентів, які заохотили навчатися у країнах Європи, за останні роки загалом зросла майже на 40 %.

Так, якщо у 2008 році в Європі здобували освіту 18 тисяч молодих українців, в 2013 р. – майже 29 тисяч, а в 2015 р. – близько 50 тисяч. Причому найбільше українських студентів у Польщі, Німеччині, Чехії, Італії та Росії. А от інтерес до навчальних закладів США, Франції та тієї ж Росії дещо спав, йдеться у дослідженні інституту, яке ґрунтується на даних іноземних освітніх та статистичних відомств. Так, українців, охочих навчатися за океаном, поменшало за останні роки на 13 %.

В українських реаліях бажання виїхати навчатися до ЄС серед молоді тільки зростатиме. Оскільки молода людина може знайти програми безкоштовного навчання в Європі, наприклад, у Німеччині, Польщі чи Чехії. В Австрії навчання за семестр коштує 730 євро, що значно дешевше за навчання і проживання у Києві. Ті, хто готові платити, орієнтуються на співвідношення ціна-якість і розглядають це як цілеспрямовану інвестицію у власний людський капітал та можливість залишитися за кордоном і реалізувати повною мірою трудовий потенціал. Сьогодні більшість студентів, які здобули освіту в Європі, не мають наміру повертатися.

Міграційні настрої української молоді зростають навіть серед тих, що вже отримали освіту в Україні, прагнуть її продовжити в ЄС, аби лише реалізувати свій освітній потенціал і отримати можливість жити у кращих умовах. Погіршення соціально-економічної і політичної ситуації у країні тільки сприятиме прагненню молоді отримати європейську освіту без повернення на батьківщину, особливо коли створені всі умови з боку закордонних держав для освітньої еміграції українців.

Грошові перекази громадян, що проживають за кордоном.

З 2001 року спостерігається постійне збільшення обсягу грошових переказів в Україну, за винятком 2009 року. Експерти вважають, що українська економіка втратила б близько 7 % свого потенціалу без стимулюючого впливу трансфертів мігрантів, і що збільшення на 10 % обсягу грошових переказів на душу населення призведе до скорочення на 3,5 % частки людей, що живуть у бідності.

Деякі дослідники вважають, що ці доходи стимулюють малий бізнес і формують середній клас в Україні, інші дотримуються точки зору, що збільшення грошової маси за рахунок грошових переказів емігрантів призводить до інфляції, оскільки витрачаються на споживання, а не на інвестування та кредитування. Так, дослідження, проведене Європейським фондом освіти у 2008 р., засвідчило, що 73 % грошових переказів були витрачені на повсякденні потреби, 26 % – на меблі і споживчі товари, 12,4 % – на освіту членів сім'ї, а тільки 3,3 % переказів були спрямовані на відкриття власної справи.

Зниження трансакційних витрат на 1 % сприяло підвищенню обсягу зареєстрованих грошових переказів на 14–23 %. Україна отримує найбільшу частку грошових переказів від мігрантів, які проживають у Росії, США, Німеччині, Греції, Італії та Великій Британії, що вказує на те, що не лише українські трудові мігранти здійснюють перекази, але також і члени діаспори. Офіційно зареєстровані суми грошових переказів працюючих мігрантів становлять близько 1 % від ВВП, однак незареєстровані потоки за офіційними та неофіційними каналами значно перевищують цю цифру.

У 2012 р. працюючі трудові мігранти зробили грошових переказів на суму близько 7,5 млрд. дол. США (прямих іноземних інвестицій за цей же період вкладено 6 млрд. дол. США), що становить близько 4 % від ВВП. Існує певні індикатори, які дозволяють встановити рівень використання грошових переказів українських сімей. За деякими оцінками, середньомісячний дохід сімей мігрантів наближається до третини загального номінального доходу сімей України.

Дві третини українських трудових мігрантів переказували гроші в Україну у 2014 році. У середньому родина з довгостроковими трудовими мігрантами отримала приблизно 6100 \$ у вигляді переказів. Для більшості родин перекази з-за кордону становлять основне джерело доходу. Як свідчать результати дослідження, 59 % заробітчан передають гроші додому через неофіційні канали – в основному, це перевезення самими мігрантами, їхніми друзями або водіями автобусів. Але, чим далі від України знаходиться заробітчанин, тим активніше він використовує офіційні способи передати гроші. У середньому лише 47 %, або

Грошові перекази громадян, що проживають за кордоном.

З 2001 року спостерігається постійне збільшення обсягу грошових переказів в Україну, за винятком 2009 року. Експерти вважають, що українська економіка втратила б близько 7 % свого потенціалу без стимулюючого впливу трансфертів мігрантів, і що збільшення на 10 % обсягу грошових переказів на душу населення призведе до скорочення на 3,5 % частки людей, що живуть у бідності.

Деякі дослідники вважають, що ці доходи стимулюють малий бізнес і формують середній клас в Україні, інші дотримуються точки зору, що збільшення грошової маси за рахунок грошових переказів емігрантів призводить до інфляції, оскільки витрачаються на споживання, а не на інвестування та кредитування. Так, дослідження, проведене Європейським фондом освіти у 2008 р., засвідчило, що 73 % грошових переказів були витрачені на повсякденні потреби, 26 % – на меблі і споживчі товари, 12,4 % – на освіту членів сім'ї, а тільки 3,3 % переказів були спрямовані на відкриття власної справи.

Зниження трансакційних витрат на 1 % сприяло підвищенню обсягу зареєстрованих грошових переказів на 14–23 %. Україна отримує найбільшу частку грошових переказів від мігрантів, які проживають у Росії, США, Німеччині, Греції, Італії та Великій Британії, що вказує на те, що не лише українські трудові мігранти здійснюють перекази, але також і члени діаспори. Офіційно зареєстровані суми грошових переказів працюючих мігрантів становлять близько 1 % від ВВП, однак незареєстровані потоки за офіційними та неофіційними каналами значно перевищують цю цифру.

У 2012 р. працюючі трудові мігранти зробили грошових переказів на суму близько 7,5 млрд. дол. США (прямих іноземних інвестицій за цей же період вкладено 6 млрд. дол. США), що становить близько 4 % від ВВП. Існує певні індикатори, які дозволяють встановити рівень використання грошових переказів українських сімей. За деякими оцінками, середньомісячний дохід сімей мігрантів наближається до третини загального номінального доходу сімей України.

Дві третини українських трудових мігрантів переказували гроші в Україну у 2014 році. У середньому родина з довгостроковими трудовими мігрантами отримала приблизно 6100 \$ у вигляді переказів. Для більшості родин перекази з-за кордону становлять основне джерело доходу. Як свідчать результати дослідження, 59 % заробітчан передають гроші додому через неофіційні канали – в основному, це перевезення самими мігрантами, їхніми друзями або водіями автобусів. Але, чим далі від України знаходиться заробітчанин, тим активніше він використовує офіційні способи передати гроші. У середньому лише 47 %, або

3120 \$, середнього обсягу грошових переказів у розрахунку на одну родину (від довгострокових мігрантів) передавалися через офіційні канали у 2014 році.

Україна стала лідером за отриманням грошових переказів, отримавши 7,5 млрд. доларів США, на другому місці – Польща – 7,46 млрд. доларів США, на третьому – Нігерія з 7,4 млрд. доларів США. Згідно з даними Світового банку найбільше в Європі мігранти надсилають грошей з Росії (20,6 млрд. доларів США), Великобританії (17,1 млрд. доларів США), Німеччини (1420,6 млрд. доларів США), Франції (10,5 млрд. доларів США), Італії (10,4 млрд. доларів США) і Іспанії (9,6 млрд. доларів США).

Разом ці країни дають 75 % від загальної суми грошових переказів, відправлених з Європи. Третину від загальної суми – 36,5 млрд. доларів США – отримують країни Східної Європи, у тому числі Україна та Польща, а також країни Балтії та Балкан. За даними українського Нацбанку, країнами Європи, з яких грошові надходження в Україну у 2014 році були найбільшими, є Росія, Німеччина і Греція.

У середньому, домогосподарство з довгостроковими трудовими мігрантами отримало близько 4348 доларів США у вигляді переказів у 2014 році. Для більшості домогосподарств з мігрантами, грошові перекази становлять основне джерело доходу. З них на споживання йде лише 40 %; а 42 % відкладаються як заощадження. Рівень заощаджень трудових мігрантів, який вони зберігають за кордоном, перевищує обсяг грошових переказів і становить близько 4 мільярдів доларів США. Намір придбати нерухомість, товари тривалого використання, а також освіта дітей – найбільш популярні цілі заощаджень. Ще одна важлива мета – непередбачені ситуації та ризики, що відображає поточну нестабільність в Україні та економічний спад, пов'язаний з цим.

За даними Національного банку України, обсяг грошових переказів в Україну з-за кордону з використанням офіційних систем у 2015 р. становив 2,526 млрд. \$ в еквіваленті, що нижче на третину (34,9 %) у порівнянні з попереднім 2014 р. (3,885 млрд. \$). Дослідження з'ясувало, що трудові мігранти були б зацікавлені фінансово підтримати інфраструктурні проекти (22 %) в Україні. Крім цього, кожний п'ятий трудовий мігрант висловив намір інвестувати у продуктивну діяльність переважно у своїх місцевих громадах в Україні. Будівництво, туризм і роздрібна торгівля є найбільш привабливими сферами для потенційних інвестицій.

Імміграція. Україна входить до першої п'ятірки країн із найбільшою кількістю іммігрантів і має високу частку іммігрантів у структурі населення. До того ж через своє географічне розташування щороку Україна

3120 \$, середнього обсягу грошових переказів у розрахунку на одну родину (від довгострокових мігрантів) передавалися через офіційні канали у 2014 році.

Україна стала лідером за отриманням грошових переказів, отримавши 7,5 млрд. доларів США, на другому місці – Польща – 7,46 млрд. доларів США, на третьому – Нігерія з 7,4 млрд. доларів США. Згідно з даними Світового банку найбільше в Європі мігранти надсилають грошей з Росії (20,6 млрд. доларів США), Великобританії (17,1 млрд. доларів США), Німеччини (1420,6 млрд. доларів США), Франції (10,5 млрд. доларів США), Італії (10,4 млрд. доларів США) і Іспанії (9,6 млрд. доларів США).

Разом ці країни дають 75 % від загальної суми грошових переказів, відправлених з Європи. Третину від загальної суми – 36,5 млрд. доларів США – отримують країни Східної Європи, у тому числі Україна та Польща, а також країни Балтії та Балкан. За даними українського Нацбанку, країнами Європи, з яких грошові надходження в Україну у 2014 році були найбільшими, є Росія, Німеччина і Греція.

У середньому, домогосподарство з довгостроковими трудовими мігрантами отримало близько 4348 доларів США у вигляді переказів у 2014 році. Для більшості домогосподарств з мігрантами, грошові перекази становлять основне джерело доходу. З них на споживання йде лише 40 %; а 42 % відкладаються як заощадження. Рівень заощаджень трудових мігрантів, який вони зберігають за кордоном, перевищує обсяг грошових переказів і становить близько 4 мільярдів доларів США. Намір придбати нерухомість, товари тривалого використання, а також освіта дітей – найбільш популярні цілі заощаджень. Ще одна важлива мета – непередбачені ситуації та ризики, що відображає поточну нестабільність в Україні та економічний спад, пов'язаний з цим.

За даними Національного банку України, обсяг грошових переказів в Україну з-за кордону з використанням офіційних систем у 2015 р. становив 2,526 млрд. \$ в еквіваленті, що нижче на третину (34,9 %) у порівнянні з попереднім 2014 р. (3,885 млрд. \$). Дослідження з'ясувало, що трудові мігранти були б зацікавлені фінансово підтримати інфраструктурні проекти (22 %) в Україні. Крім цього, кожний п'ятий трудовий мігрант висловив намір інвестувати у продуктивну діяльність переважно у своїх місцевих громадах в Україні. Будівництво, туризм і роздрібна торгівля є найбільш привабливими сферами для потенційних інвестицій.

Імміграція. Україна входить до першої п'ятірки країн із найбільшою кількістю іммігрантів і має високу частку іммігрантів у структурі населення. До того ж через своє географічне розташування щороку Україна

приймає величезний потік транзиту нелегальних іммігрантів. Між офіційними даними та реальним обсягом імміграції в Україну існує суттєва різниця. За офіційними джерелами вона коливається в межах від 150-170 тис. іммігрантів, що проживають на території України (2006-2008 рр.), а за оцінками Демографічного відділу ООН їх загальна кількість досягла 5,4 млн. осіб (2005 р.), включаючи і всіх жителів України, що народилися за її межами до розпаду СРСР. Близько 87 % офіційно зареєстрованих іммігрантів походять із країн СНД, першість серед яких посідають: Росія, Молдова, Білорусія та Узбекистан. Рейтинг України серед країн світу щодо чисельності іммігрантів представлено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Рейтинг країн світу за кількістю та часткою іммігрантів, 2005 р.

Країни з найбільшою кількістю іммігрантів (ООН, 2005)			Країни з найбільшою часткою іммігрантів у структурі населення (ООН, 2005)		
Місце	Країна	Кількість емігрантів, осіб	Місце	Країна	Частка, %
1	США	34 988	1	ОАЕ	73,8
2	Росія	13 259	2	Кувейт	57,9
3	Німеччина	7349	3	Йорданія	39,6
4	Україна	6947	4	Ізраїль	37,4
5	Франція	6277	5	Сінгапур	33,6
6	Індія	6271	6	Оман	26,9
7	Канада	5826	7	Естонія	26,2
8	Саудівська Аравія	5255	8	Саудівська Аравія	25,8
9	Австралія	4705	9	Латвія	25,3
10	Пакистан	4243	10	Швейцарія	25,1
11	Британія	4029	11	Австралія	24,6
12	Казахстан	3028	12	Нова Зеландія	22,5
13	Кот-Д'Івуар	2336	13	Габон	20,3
14	Іран	2321	14	Канада	18,9
15	Ізраїль	2256	15	Казахстан	18,7
16	Польща	2008	16	Ліван	18,1
17	Йорданія	1945	17	Кот-Д'Івуар	14,6
18	ОАЕ	1922	18	Гамбія	14,2
19	Швейцарія	1801	19	Україна	14,0
20	Італія	1634	20	Білорусь	12,6

приймає величезний потік транзиту нелегальних іммігрантів. Між офіційними даними та реальним обсягом імміграції в Україну існує суттєва різниця. За офіційними джерелами вона коливається в межах від 150-170 тис. іммігрантів, що проживають на території України (2006-2008 рр.), а за оцінками Демографічного відділу ООН їх загальна кількість досягла 5,4 млн. осіб (2005 р.), включаючи і всіх жителів України, що народилися за її межами до розпаду СРСР. Близько 87 % офіційно зареєстрованих іммігрантів походять із країн СНД, першість серед яких посідають: Росія, Молдова, Білорусія та Узбекистан. Рейтинг України серед країн світу щодо чисельності іммігрантів представлено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Рейтинг країн світу за кількістю та часткою іммігрантів, 2005 р.

Країни з найбільшою кількістю іммігрантів (ООН, 2005)			Країни з найбільшою часткою іммігрантів у структурі населення (ООН, 2005)		
Місце	Країна	Кількість емігрантів, осіб	Місце	Країна	Частка, %
1	США	34 988	1	ОАЕ	73,8
2	Росія	13 259	2	Кувейт	57,9
3	Німеччина	7349	3	Йорданія	39,6
4	Україна	6947	4	Ізраїль	37,4
5	Франція	6277	5	Сінгапур	33,6
6	Індія	6271	6	Оман	26,9
7	Канада	5826	7	Естонія	26,2
8	Саудівська Аравія	5255	8	Саудівська Аравія	25,8
9	Австралія	4705	9	Латвія	25,3
10	Пакистан	4243	10	Швейцарія	25,1
11	Британія	4029	11	Австралія	24,6
12	Казахстан	3028	12	Нова Зеландія	22,5
13	Кот-Д'Івуар	2336	13	Габон	20,3
14	Іран	2321	14	Канада	18,9
15	Ізраїль	2256	15	Казахстан	18,7
16	Польща	2008	16	Ліван	18,1
17	Йорданія	1945	17	Кот-Д'Івуар	14,6
18	ОАЕ	1922	18	Гамбія	14,2
19	Швейцарія	1801	19	Україна	14,0
20	Італія	1634	20	Білорусь	12,6

Відповідно до даних Міністерства внутрішніх справ України, станом на кінець 2011 року в Україні перебуває більше 300 тис. іноземців, що становить лише 0,6 % іммігрантів до корінного населення, у той час як критичною масою іммігрантів, за висновками демографів, вважається 10-12 % від загальної кількості населення країни. Найбільша чисельність іноземних трудових мігрантів в Україні була зареєстрована у 2008 році в умовах високої економічної активності. Однак у результаті світової фінансової кризи кількість таких мігрантів стала різко скорочуватися до 8 000 у 2012 р.

Прагнення до отримання безвізового режиму між Україною та ЄС у 2015 році активізувало законотворчий процес щодо міграційної політики в Україні. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про зовнішню трудову міграцію», внесла зміни до Закону України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту». Окремі зміни стосувались спрощення процедури працевлаштування іноземців. Проте поза безвізовим діалогом міграційне законодавство ніяк не зрушилося. Це передусім стосується питань імміграції та реформування цієї системи.

Міжнародний центр перспективних досліджень виділяє вісім основних каналів пересування легальних та нелегальних іммігрантів територією України.

1. В'єтнамський канал – в'єтнамські робітники, які працювали за контрактом у країнах СНД (Росії) і лишилися у державі нелегально. За фальшивими документами часто пересуваються територією України.

2. Пакистансько-індійський канал – громадяни цих країн отримують туристичні візи до Росії, а потім через територію нашої держави переїжджають до Західної Європи.

3. Афганський канал – громадяни Афганістану, які отримали офіційний статус біженця у Росії чи Україні, допомагають своїм співвітчизникам нелегально перетинати кордони держав, зокрема України.

4. Китайський канал – схема пересування нелегалів із Китаю до Західної Європи через територію України (за допомогою в'єтнамців та малоазійців) нагадує пакистансько-індійський варіант.

5. Курдський канал – дедалі частіше курдські біженці з Ірану, Іраку, Туреччини приїждять в Україну. Ці емігранти користуються підробленими документами.

6. Узбецько-гаджицький канал – через етнічні конфлікти біженці з цих країн пересуваються до Західної та Центральної Європи через територію України.

7. Шрі-ланкійський та бангладеський канал – емігранти з цих країн (іноді за допомогою гідів із України, Угорщини та Румунії) переїждять до Західної Європи.

Відповідно до даних Міністерства внутрішніх справ України, станом на кінець 2011 року в Україні перебуває більше 300 тис. іноземців, що становить лише 0,6 % іммігрантів до корінного населення, у той час як критичною масою іммігрантів, за висновками демографів, вважається 10-12 % від загальної кількості населення країни. Найбільша чисельність іноземних трудових мігрантів в Україні була зареєстрована у 2008 році в умовах високої економічної активності. Однак у результаті світової фінансової кризи кількість таких мігрантів стала різко скорочуватися до 8 000 у 2012 р.

Прагнення до отримання безвізового режиму між Україною та ЄС у 2015 році активізувало законотворчий процес щодо міграційної політики в Україні. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про зовнішню трудову міграцію», внесла зміни до Закону України «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту». Окремі зміни стосувались спрощення процедури працевлаштування іноземців. Проте поза безвізовим діалогом міграційне законодавство ніяк не зрушилося. Це передусім стосується питань імміграції та реформування цієї системи.

Міжнародний центр перспективних досліджень виділяє вісім основних каналів пересування легальних та нелегальних іммігрантів територією України.

1. В'єтнамський канал – в'єтнамські робітники, які працювали за контрактом у країнах СНД (Росії) і лишилися у державі нелегально. За фальшивими документами часто пересуваються територією України.

2. Пакистансько-індійський канал – громадяни цих країн отримують туристичні візи до Росії, а потім через територію нашої держави переїжджають до Західної Європи.

3. Афганський канал – громадяни Афганістану, які отримали офіційний статус біженця у Росії чи Україні, допомагають своїм співвітчизникам нелегально перетинати кордони держав, зокрема України.

4. Китайський канал – схема пересування нелегалів із Китаю до Західної Європи через територію України (за допомогою в'єтнамців та малоазійців) нагадує пакистансько-індійський варіант.

5. Курдський канал – дедалі частіше курдські біженці з Ірану, Іраку, Туреччини приїждять в Україну. Ці емігранти користуються підробленими документами.

6. Узбецько-гаджицький канал – через етнічні конфлікти біженці з цих країн пересуваються до Західної та Центральної Європи через територію України.

7. Шрі-ланкійський та бангладеський канал – емігранти з цих країн (іноді за допомогою гідів із України, Угорщини та Румунії) переїждять до Західної Європи.

8. Чеський канал – багато громадян чеського походження використовували цей канал для втечі в Польщу, Словаччину та Чехію.

За останні роки відбуваються істотні зміни в структурі імміграційних процесів, а саме: імміграція із країн СНД йде на спад, а із таких країн, як Турція, В'єтнам та Ізраїль поступово зростає (табл. 3.9).

Категорії іммігрантів. До основних категорій іммігрантів відносять: трудових іммігрантів з тимчасовим або постійним правом перебування, шукачів прихистку, біженців, відвідувачів країни, іноземців з правом тимчасового проживання, іноземних студентів, нелегальних іммігранти.

В Україні налічується значна чисельність шукачів прихистку та біженців. Так, чисельність шукачів прихистку в Україні за останні роки зменшується від 1893 осіб (2000 р.) до 1683 осіб (2009 р.), а от біженців – зростає, відповідно: від 2951 до 2334 осіб. Мають певні коливання і кількість відвідувачів України за цілями поїздки та роками. Так, всього відвідали Україну в 2006 р. 18,9 млн іноземців, у 2008 р. – 25,4 млн, а у 2009 р. – 20,8 млн. З них найбільшу частку у 2009 р. становлять приватні візити (88 %), організований туризм (6,7 %), ділові поїздки (1,9 %), освіта (0,5 %), працевлаштування (0,15 %) та імміграція (0,04 %).

Чисельність іноземців, що отримали дозвіл на тимчасове проживання в Україні, неухильно зменшується із 213,8 тис. осіб у 2006 р. до 93,7 тис. осіб у 2008 р. і становить 0,25 % від всього населення, що проживає у країні. В той же час чисельність іноземців, що отримали дозвіл на довгострокове перебування, збільшилась з 149,4 тис. осіб у 2006 р. до 170,7 тис. осіб у першій половині 2008 р. Найбільшу частку з них становлять громадяни Росії (102,6 тис. осіб), Молдови (8,6 тис. осіб), Вірменії (7,7 тис. осіб), Узбекистану та Грузії (відповідно: 6,4 та 6,1 тис. осіб), Азербайджану (4,1 тис. осіб), В'єтнаму (3,4 тис. осіб), Казахстану (3,3 тис. осіб) та інших (близько 23,3 тис. осіб).

Україна для багатьох країн є привабливою для отримання вищої освіти. Вона посідає 9-е місце у світі за загальною чисельністю іноземних студентів. У 2009/10 навчальному році більше 40 000 іноземних студентів навчалися в різних ВНЗ України (Луганському, Донецькому, Вінницькому медичних університетах, Харківському фармацевтичному університеті, Харківському національному та політехнічному університетах, Київському національному авіаційному та Національному технічному університетах). Більшість студентів прибули із Китаю (14,2 %, або 6258 осіб), Росії (8,8 %, або 3886 осіб), Туркменістану (8,6 %, або 3823 особи), Індії (6,5 %, або 2852 особи) та Йорданії (5,8 %, або 2566 осіб).

8. Чеський канал – багато громадян чеського походження використовували цей канал для втечі в Польщу, Словаччину та Чехію.

За останні роки відбуваються істотні зміни в структурі імміграційних процесів, а саме: імміграція із країн СНД йде на спад, а із таких країн, як Турція, В'єтнам та Ізраїль поступово зростає (табл. 3.9).

Категорії іммігрантів. До основних категорій іммігрантів відносять: трудових іммігрантів з тимчасовим або постійним правом перебування, шукачів прихистку, біженців, відвідувачів країни, іноземців з правом тимчасового проживання, іноземних студентів, нелегальних іммігранти.

В Україні налічується значна чисельність шукачів прихистку та біженців. Так, чисельність шукачів прихистку в Україні за останні роки зменшується від 1893 осіб (2000 р.) до 1683 осіб (2009 р.), а от біженців – зростає, відповідно: від 2951 до 2334 осіб. Мають певні коливання і кількість відвідувачів України за цілями поїздки та роками. Так, всього відвідали Україну в 2006 р. 18,9 млн іноземців, у 2008 р. – 25,4 млн, а у 2009 р. – 20,8 млн. З них найбільшу частку у 2009 р. становлять приватні візити (88 %), організований туризм (6,7 %), ділові поїздки (1,9 %), освіта (0,5 %), працевлаштування (0,15 %) та імміграція (0,04 %).

Чисельність іноземців, що отримали дозвіл на тимчасове проживання в Україні, неухильно зменшується із 213,8 тис. осіб у 2006 р. до 93,7 тис. осіб у 2008 р. і становить 0,25 % від всього населення, що проживає у країні. В той же час чисельність іноземців, що отримали дозвіл на довгострокове перебування, збільшилась з 149,4 тис. осіб у 2006 р. до 170,7 тис. осіб у першій половині 2008 р. Найбільшу частку з них становлять громадяни Росії (102,6 тис. осіб), Молдови (8,6 тис. осіб), Вірменії (7,7 тис. осіб), Узбекистану та Грузії (відповідно: 6,4 та 6,1 тис. осіб), Азербайджану (4,1 тис. осіб), В'єтнаму (3,4 тис. осіб), Казахстану (3,3 тис. осіб) та інших (близько 23,3 тис. осіб).

Україна для багатьох країн є привабливою для отримання вищої освіти. Вона посідає 9-е місце у світі за загальною чисельністю іноземних студентів. У 2009/10 навчальному році більше 40 000 іноземних студентів навчалися в різних ВНЗ України (Луганському, Донецькому, Вінницькому медичних університетах, Харківському фармацевтичному університеті, Харківському національному та політехнічному університетах, Київському національному авіаційному та Національному технічному університетах). Більшість студентів прибули із Китаю (14,2 %, або 6258 осіб), Росії (8,8 %, або 3886 осіб), Туркменістану (8,6 %, або 3823 особи), Індії (6,5 %, або 2852 особи) та Йорданії (5,8 %, або 2566 осіб).

Таблиця 3.9

Потоки іммігрантів в Україну, осіб

Країни	Роки			
	2006	2007	2008	2009
Всього	15778	24032	27842	8628
Турція	615	1052	1397	3041
Росія	4153	7092	8703	442
Німеччина	177	274	321	306
Китай	395	875	615	299
В'єтнам	1475	1648	1778	259
Індія	430	500	524	214
Франція	55	82	197	154
Італія	139	187	179	152
Велика Британія	146	147	199	145
Чехія	42	72	123	129
Азербайджан	407	593	918	127
Ізраїль	882	1347	1297	123
Сербія	92	94	55	108
Болгарія	238	300	278	104

Але інформація з певних джерел засвідчує, що деякі з цих студентів жодного разу не відвідували ВНЗ і використовують студентську візу для легалізації свого приїзду та перебування в Україні, або використовують її в ролі транзитної країни на шляху до країн Західної Європи.

Україна заключила міжнародні договори про надання освіти закордонним українцям в Україні з Болгарією, Литвою, Молдовою, Польщею, Румунією, Словаччиною та Угорщиною. В подальшому, на думку деяких учених, саме іноземні студенти, що залишаються після отримання освіти в Україні, здатні покращити демографічну ситуацію та її трудовий потенціал.

Україна лишається транзитною країною для незаконних мігрантів, що походять з країн СНД, а також країн Центральної Азії (переважно В'єтнаму, Пакистану, Індії, Шрі-Ланки, Бангладеш, Афганістану та Китаю). Їх шлях до ЄС проходить через кордони України зі Словаччиною, Польщею та Угорщиною (Центрально-Європейський маршрут). Останнім часом чисельність транзитних мігрантів через Україну скорочується. Більшість виявлених нелегальних мігрантів в Україні є вихідцями з інших країн СНД (Росії, Азербайджану, Молдови, Вірменії та Узбекистану).

Таблиця 3.9

Потоки іммігрантів в Україну, осіб

Країни	Роки			
	2006	2007	2008	2009
Всього	15778	24032	27842	8628
Турція	615	1052	1397	3041
Росія	4153	7092	8703	442
Німеччина	177	274	321	306
Китай	395	875	615	299
В'єтнам	1475	1648	1778	259
Індія	430	500	524	214
Франція	55	82	197	154
Італія	139	187	179	152
Велика Британія	146	147	199	145
Чехія	42	72	123	129
Азербайджан	407	593	918	127
Ізраїль	882	1347	1297	123
Сербія	92	94	55	108
Болгарія	238	300	278	104

Але інформація з певних джерел засвідчує, що деякі з цих студентів жодного разу не відвідували ВНЗ і використовують студентську візу для легалізації свого приїзду та перебування в Україні, або використовують її в ролі транзитної країни на шляху до країн Західної Європи.

Україна заключила міжнародні договори про надання освіти закордонним українцям в Україні з Болгарією, Литвою, Молдовою, Польщею, Румунією, Словаччиною та Угорщиною. В подальшому, на думку деяких учених, саме іноземні студенти, що залишаються після отримання освіти в Україні, здатні покращити демографічну ситуацію та її трудовий потенціал.

Україна лишається транзитною країною для незаконних мігрантів, що походять з країн СНД, а також країн Центральної Азії (переважно В'єтнаму, Пакистану, Індії, Шрі-Ланки, Бангладеш, Афганістану та Китаю). Їх шлях до ЄС проходить через кордони України зі Словаччиною, Польщею та Угорщиною (Центрально-Європейський маршрут). Останнім часом чисельність транзитних мігрантів через Україну скорочується. Більшість виявлених нелегальних мігрантів в Україні є вихідцями з інших країн СНД (Росії, Азербайджану, Молдови, Вірменії та Узбекистану).

Регулювання міграції.

Регулювання закордонної трудової міграції в Україні.

Україна є не тільки країною походження мігрантів та транзитної міграції, переважно азійських напрямків, що рухаються до Західної Європи, а й приймаючою країною мігрантів та біженців. Однак транзитна міграція через Україну носить здебільшого незаконний характер. Україна знаходиться на одному з п'яти основних маршрутів глобальної нелегальної міграції – Центрально-Європейському, який проходить через Росію, Польщу, Словаччину в країни Західної Європи та використовується мігрантами із Дальнього та Близького Сходу, Південно-Східної Азії та СНД, і створює серйозні негативні наслідки для нашої держави.

Регулювання зовнішньої трудової міграції має передбачати економічне планування, визначення пріоритетів у політиці найму, розроблення інвестиційних програм та інші аспекти соціальної політики, а основними напрямками, які потребують розвитку в межах міграційної політики є:

- захист прав трудових мігрантів за кордоном, у тому числі і тих, хто знаходиться там нелегально, або є жертвою торгівлі людьми;
- розроблення програм з працевлаштування за кордоном через підписання та виконання міжнародних та міждержавних домовленостей щодо працевлаштування і соціального захисту працівників;
- залучення іноземних працівників в Україні із-за кордону для компенсації потенційної «плинності мізків» і балансування ситуації у сфері трудової міграції;
- створення умов для повернення українських трудових мігрантів на батьківщину.

Правова база. Правову базу для міграційної політики України становлять: міжнародні договори України (Конвенція про захист прав людини та основних свобод, Конвенція про статус біженця 1951 року та Протоколу 1967 року (2002); Закони України «Про імміграцію» (2001), «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» (2014), «Про громадянство України» (2001), «Про правовий статус іноземця та осіб без громадянства» (2011), «Про Державну прикордонну службу України» (2003), «Про свободу пересування і вільний вибір місця проживання в Україні» (2003), «Про основи національної безпеки України» (2003), «Про зовнішню трудову міграцію» (2015) та Указ Президента України «Про концепцію державної міграційної політики» (2011).

Попри широкий перелік нормативно-правових документів, багато питань ще залишаються відкритими: відсутня концептуальна правова база з питань трудової міграційної політики та управління мігра-

Регулювання міграції.

Регулювання закордонної трудової міграції в Україні.

Україна є не тільки країною походження мігрантів та транзитної міграції, переважно азійських напрямків, що рухаються до Західної Європи, а й приймаючою країною мігрантів та біженців. Однак транзитна міграція через Україну носить здебільшого незаконний характер. Україна знаходиться на одному з п'яти основних маршрутів глобальної нелегальної міграції – Центрально-Європейському, який проходить через Росію, Польщу, Словаччину в країни Західної Європи та використовується мігрантами із Дальнього та Близького Сходу, Південно-Східної Азії та СНД, і створює серйозні негативні наслідки для нашої держави.

Регулювання зовнішньої трудової міграції має передбачати економічне планування, визначення пріоритетів у політиці найму, розроблення інвестиційних програм та інші аспекти соціальної політики, а основними напрямками, які потребують розвитку в межах міграційної політики є:

- захист прав трудових мігрантів за кордоном, у тому числі і тих, хто знаходиться там нелегально, або є жертвою торгівлі людьми;
- розроблення програм з працевлаштування за кордоном через підписання та виконання міжнародних та міждержавних домовленостей щодо працевлаштування і соціального захисту працівників;
- залучення іноземних працівників в Україні із-за кордону для компенсації потенційної «плинності мізків» і балансування ситуації у сфері трудової міграції;
- створення умов для повернення українських трудових мігрантів на батьківщину.

Правова база. Правову базу для міграційної політики України становлять: міжнародні договори України (Конвенція про захист прав людини та основних свобод, Конвенція про статус біженця 1951 року та Протоколу 1967 року (2002); Закони України «Про імміграцію» (2001), «Про біженців та осіб, які потребують додаткового або тимчасового захисту» (2014), «Про громадянство України» (2001), «Про правовий статус іноземця та осіб без громадянства» (2011), «Про Державну прикордонну службу України» (2003), «Про свободу пересування і вільний вибір місця проживання в Україні» (2003), «Про основи національної безпеки України» (2003), «Про зовнішню трудову міграцію» (2015) та Указ Президента України «Про концепцію державної міграційної політики» (2011).

Попри широкий перелік нормативно-правових документів, багато питань ще залишаються відкритими: відсутня концептуальна правова база з питань трудової міграційної політики та управління мігра-

ційними процесами; програмні документи, що існують у сфері трудової міграції в Україні, мають декларативний характер і задовольняють формальні вимоги, проте не створюють чіткі механізми та інструментарії для реалізації міграційної політики в галузі трудових відносин; визначені напрямки діяльності та пріоритети держави стосуються передовсім нормативно-правової сфери і не стосуються соціально-економічних аспектів цього явища, які є визначальними факторами міграційних процесів; відсутність у законодавстві належних механізмів правового захисту трудових мігрантів, які працюють за кордоном України; правовий захист громадян України в зарубіжних державах все ще розуміється у вузькому значенні, тобто як допомога на рівні дипломатичних установ України за кордоном та розповсюдження інформації.

Компетентні органи у сфері управління міграцією в Україні:

Державна міграційна служба – вирішує питання громадянства, імміграції, реєстрації, надання статусу біженця.

Державна прикордонна служба – відповідає за прикордонний і в'їзний контроль, у т. ч. реєстрацію, короткострокове прийняття/утримання під вартою, встановлення особистості тощо.

Міністерство внутрішніх справ України – відповідає за довгострокове утримання під вартою та питання проживання, встановлення особистості та видворення осіб за межі країни. В межах Міністерства створено також Департамент з боротьби торгівлею людьми.

Регіональні міграційні служби – розглядають прохання про надання прихистку (знаходиться на стадії реформування)

Міністерство іноземних справ та Дипломатичні представництва консульські установи – відповідальні за візи та дозволи на короткострокове і довгострокове перебування іноземних громадян, консульську реєстрацію громадян України за кордоном та підтримка зв'язків з українською діаспорою.

Державна митна служба – відповідає за прикордонний контроль у митних справах та питаннях контрабанди товарів.

Міністерство соціальної політики України – відповідає за регулювання трудової міграції, а також за координацію дій з питань боротьби і протидії торгівлі людьми.

Служба безпеки України – вживає заходів щодо боротьби з нелегальною міграцією.

Вищий адміністративний суд та регіональні суди – приймають рішення щодо апеляції на рішення в справах, пов'язаних з притулком і міграцією.

ційними процесами; програмні документи, що існують у сфері трудової міграції в Україні, мають декларативний характер і задовольняють формальні вимоги, проте не створюють чіткі механізми та інструментарії для реалізації міграційної політики в галузі трудових відносин; визначені напрямки діяльності та пріоритети держави стосуються передовсім нормативно-правової сфери і не стосуються соціально-економічних аспектів цього явища, які є визначальними факторами міграційних процесів; відсутність у законодавстві належних механізмів правового захисту трудових мігрантів, які працюють за кордоном України; правовий захист громадян України в зарубіжних державах все ще розуміється у вузькому значенні, тобто як допомога на рівні дипломатичних установ України за кордоном та розповсюдження інформації.

Компетентні органи у сфері управління міграцією в Україні:

Державна міграційна служба – вирішує питання громадянства, імміграції, реєстрації, надання статусу біженця.

Державна прикордонна служба – відповідає за прикордонний і в'їзний контроль, у т. ч. реєстрацію, короткострокове прийняття/утримання під вартою, встановлення особистості тощо.

Міністерство внутрішніх справ України – відповідає за довгострокове утримання під вартою та питання проживання, встановлення особистості та видворення осіб за межі країни. В межах Міністерства створено також Департамент з боротьби торгівлею людьми.

Регіональні міграційні служби – розглядають прохання про надання прихистку (знаходиться на стадії реформування)

Міністерство іноземних справ та Дипломатичні представництва консульські установи – відповідальні за візи та дозволи на короткострокове і довгострокове перебування іноземних громадян, консульську реєстрацію громадян України за кордоном та підтримка зв'язків з українською діаспорою.

Державна митна служба – відповідає за прикордонний контроль у митних справах та питаннях контрабанди товарів.

Міністерство соціальної політики України – відповідає за регулювання трудової міграції, а також за координацію дій з питань боротьби і протидії торгівлі людьми.

Служба безпеки України – вживає заходів щодо боротьби з нелегальною міграцією.

Вищий адміністративний суд та регіональні суди – приймають рішення щодо апеляції на рішення в справах, пов'язаних з притулком і міграцією.

Складною проблемою у сфері державної міграційної політики, що потребує негайного вирішення, є дублювання різними відомствами вирішення тих самих міграційних питань.

Для якісного захисту прав та інтересів наших громадян, які виїхали за кордон з метою працевлаштування, Міністерство закордонних справ України разом з іншими органами виконавчої влади України опрацювали відповідні проекти двосторонніх угод у сфері працевлаштування за кордоном. На сьогодні Україною укладено двосторонні угоди у сфері працевлаштування з Азербайджаном, Білоруссю, Вірменією, В'єтнамом, Латвією, Литвою, Лівією, Молдовою, Польщею, Росією та Словаччиною. Крім того, Україна є учасницею Угоди про співробітництво в галузі трудової міграції та соціального захисту працюючих мігрантів країн-учасниць СНД, що представлено в Додатку В (табл. В.1).

Для легального працевлаштування за кордоном необхідно отримати відповідний дозвіл як на працевлаштування, так і на в'їзд у країну. Отримання такого дозволу потребує підтвердження від служби зайнятості відповідної країни, наявності страхового полісу та інших необхідних документів від іноземного роботодавця. Правовий захист за кордоном громадянина України може бути забезпечений консульською установою нашої держави тільки в межах законодавства країни перебування.

Вирішення питань зовнішньої трудової міграції відбувається завдяки формуванню виваженої державної політики щодо регулювання трудових міграцій та надання відповідного інформаційного забезпечення.

Із 1 січня 2016 р. набрав чинності Закон України «Про зовнішню трудову міграцію», який входить до пакета законів, необхідних для лібералізації візового режиму з ЄС (Закон ухвалено 5 листопада 2015 року). Вищезазначений нормативний акт визначає правові та організаційні засади державного регулювання зовнішньої трудової міграції та соціального захисту громадян України за кордоном (трудовах мігрантів) і членів їх сімей.

Водночас зазначається, що дія Закону не поширюється на громадян України, які шукають притулок чи отримали притулок у державі перебування; осіб, які здобувають освіту, професійну підготовку та підвищують кваліфікацію за кордоном; працівників дипломатичної служби та інших органів державної влади, які працюють у закордонних дипломатичних установах України; осіб, які перебувають у відрядженні за кордоном.

Документ передбачає, що права трудових мігрантів, зокрема на належні умови праці, винагороду, відпочинок і соціальний захист, регулюються законодавством держави перебування та міжнародними дого-

Складною проблемою у сфері державної міграційної політики, що потребує негайного вирішення, є дублювання різними відомствами вирішення тих самих міграційних питань.

Для якісного захисту прав та інтересів наших громадян, які виїхали за кордон з метою працевлаштування, Міністерство закордонних справ України разом з іншими органами виконавчої влади України опрацювали відповідні проекти двосторонніх угод у сфері працевлаштування за кордоном. На сьогодні Україною укладено двосторонні угоди у сфері працевлаштування з Азербайджаном, Білоруссю, Вірменією, В'єтнамом, Латвією, Литвою, Лівією, Молдовою, Польщею, Росією та Словаччиною. Крім того, Україна є учасницею Угоди про співробітництво в галузі трудової міграції та соціального захисту працюючих мігрантів країн-учасниць СНД, що представлено в Додатку В (табл. В.1).

Для легального працевлаштування за кордоном необхідно отримати відповідний дозвіл як на працевлаштування, так і на в'їзд у країну. Отримання такого дозволу потребує підтвердження від служби зайнятості відповідної країни, наявності страхового полісу та інших необхідних документів від іноземного роботодавця. Правовий захист за кордоном громадянина України може бути забезпечений консульською установою нашої держави тільки в межах законодавства країни перебування.

Вирішення питань зовнішньої трудової міграції відбувається завдяки формуванню виваженої державної політики щодо регулювання трудових міграцій та надання відповідного інформаційного забезпечення.

Із 1 січня 2016 р. набрав чинності Закон України «Про зовнішню трудову міграцію», який входить до пакета законів, необхідних для лібералізації візового режиму з ЄС (Закон ухвалено 5 листопада 2015 року). Вищезазначений нормативний акт визначає правові та організаційні засади державного регулювання зовнішньої трудової міграції та соціального захисту громадян України за кордоном (трудовах мігрантів) і членів їх сімей.

Водночас зазначається, що дія Закону не поширюється на громадян України, які шукають притулок чи отримали притулок у державі перебування; осіб, які здобувають освіту, професійну підготовку та підвищують кваліфікацію за кордоном; працівників дипломатичної служби та інших органів державної влади, які працюють у закордонних дипломатичних установах України; осіб, які перебувають у відрядженні за кордоном.

Документ передбачає, що права трудових мігрантів, зокрема на належні умови праці, винагороду, відпочинок і соціальний захист, регулюються законодавством держави перебування та міжнародними дого-

ворами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Громадяни України, які здійснювали оплачувану діяльність у державі перебування до набрання чинності цим Законом, прирівнюються у своїх правах до трудових мігрантів.

В ухваленому Законі окремою статтею прописано порядок оподаткування доходів трудових мігрантів, оподаткування має здійснюватися в порядку та розмірі, встановленими державою перебування, якщо інше не передбачено міжнародними договорами. Резиденти України з урахуванням норм міжнародних договорів згідно з цим Законом мають право на зарахування податків і зборів, сплачених за межами України, під час розрахунку податків і зборів в Україні відповідно до норм Податкового кодексу України.

Вплив міграції на соціально-економічний розвиток України.

Скорочення населення України відбувається з 1993 р. і, за прогнозами експертів, ця тенденція буде зберігатися і надалі. Зростання трудової міграції з України обумовлює два різних впливи на її економічну ситуацію: позитивний і негативний.

Позитивний вплив полягає у загальному зростанні економічної безпеки та покращенні рівня життя в сім'ях мігрантів, що сприяє соціально-психологічному добробуту членів сім'ї, підвищує їх самооцінку, становище у суспільстві, а також і соціальний капітал України. Зовнішня трудова міграція спричинює позитивний вплив як на розвиток національного, так і міжнародного ринку праці. Значна частина доходів мігрантів повертається в Україну легальними і нелегальними каналами і відіграє значну роль у забезпеченні їх сімей.

Негативний вплив відслідковується в посиленні демографічної кризи, втрати кваліфікації емігрантами, внаслідок працевлаштування на низькопрофесійні робочі місця, психологічних складнощях та соціально-правової незахищеності. Пріоритетна мета у боротьбі з цими негативними наслідками трудової міграції полягає у збалансуванні економічної та міграційної політики. Хоча єдиний документ щодо останньої поки що відсутній.

Україна стоїть перед складною дилемою: або залучення до країни іммігрантів на основі виваженої міграційної політики, або неконтрольований їх притік після досягнення критично низької чисельності населення країни.

Інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізму її державного регулювання. Вирішення цих завдань, у свою чергу, крім економічних передумов, потребує відповідної нормативно-правової бази, без якої неможливе цивілізоване

ворами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України. Громадяни України, які здійснювали оплачувану діяльність у державі перебування до набрання чинності цим Законом, прирівнюються у своїх правах до трудових мігрантів.

В ухваленому Законі окремою статтею прописано порядок оподаткування доходів трудових мігрантів, оподаткування має здійснюватися в порядку та розмірі, встановленими державою перебування, якщо інше не передбачено міжнародними договорами. Резиденти України з урахуванням норм міжнародних договорів згідно з цим Законом мають право на зарахування податків і зборів, сплачених за межами України, під час розрахунку податків і зборів в Україні відповідно до норм Податкового кодексу України.

Вплив міграції на соціально-економічний розвиток України.

Скорочення населення України відбувається з 1993 р. і, за прогнозами експертів, ця тенденція буде зберігатися і надалі. Зростання трудової міграції з України обумовлює два різних впливи на її економічну ситуацію: позитивний і негативний.

Позитивний вплив полягає у загальному зростанні економічної безпеки та покращенні рівня життя в сім'ях мігрантів, що сприяє соціально-психологічному добробуту членів сім'ї, підвищує їх самооцінку, становище у суспільстві, а також і соціальний капітал України. Зовнішня трудова міграція спричинює позитивний вплив як на розвиток національного, так і міжнародного ринку праці. Значна частина доходів мігрантів повертається в Україну легальними і нелегальними каналами і відіграє значну роль у забезпеченні їх сімей.

Негативний вплив відслідковується в посиленні демографічної кризи, втрати кваліфікації емігрантами, внаслідок працевлаштування на низькопрофесійні робочі місця, психологічних складнощях та соціально-правової незахищеності. Пріоритетна мета у боротьбі з цими негативними наслідками трудової міграції полягає у збалансуванні економічної та міграційної політики. Хоча єдиний документ щодо останньої поки що відсутній.

Україна стоїть перед складною дилемою: або залучення до країни іммігрантів на основі виваженої міграційної політики, або неконтрольований їх притік після досягнення критично низької чисельності населення країни.

Інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізму її державного регулювання. Вирішення цих завдань, у свою чергу, крім економічних передумов, потребує відповідної нормативно-правової бази, без якої неможливе цивілізоване

входження України в міжнародний ринок праці. Інформація щодо регулювання міжнародної міграції України надано в підп. 3.4 цього посібника.

Крім наявності міждержавних угод щодо міжнародної трудової міграції, правової й соціальної захищеності громадян України за кордоном, необхідно передбачати і впроваджувати планомірний цілеспрямований відбір персоналу, його професійну підготовку й перепідготовку на місці, до виїзду за кордон, відстеження умов проживання і компенсацію коштів, витрачених державою на підготовку кадрів (витрати на виховання, освіту, оздоровлення та ін.).

Важливим завданням, що стоїть перед Україною в процесі її інтеграції, є скорочення масштабів еміграції. Це стає можливим за рахунок збільшення кількості робочих місць, залучення іноземних інвестицій та створення міжнародних компаній; перетворення беззворотної еміграції у зворотну; забезпечення гідних умов прийому іммігрантів і політичних біженців; усунення причин, що мотивують людей до нелегальної міграції.

Сучасний міжнародний ринок праці розвивається на фоні глобалізації економіки, головною проблемою якої є обмеження можливостей формування макроекономічної політики, в тому числі і в галузі праці та соціально-трудова відносин. Це сприяє поглибленню вже наявної нерівності у сфері продуктивності праці, матеріального благополуччя та заважає досягненню рівності можливостей в соціально-трудова відносинах. Перед цією проблемою і постала Україна.

Інтеграція України супроводжується і зростанням кількості ТНК на її теренах, що впливає на якість робочої сили (оволодіння новими спеціальностями, кваліфікаціями, технологіями, підвищення трудової мобільності і продуктивності праці) та появою нових нестандартних форм зайнятості, але і призводить до збільшення рівня безробіття, внаслідок кадрової оптимізації та модернізації виробництва. Транснаціоналізація та зовнішні трудові міграції роблять робочу силу України частиною сукупної міжнародної робочої сили, що отримує міжнародний досвід, усвідомлює національні особливості та набуває культури міжнародного спілкування.

Хоча на цьому етапі розвитку міжнародного ринку праці українська робоча сила не володіє високою конкурентоспроможністю, у порівнянні з економічно розвинутими країнами, тільки частково інтегрована до єдиної виробничо-технологічної системи ТНК, але український ринок праці має прихований потенціал для входження як повноцінний агент на міжнародний ринок праці, за умови прискорення соціально-економічних реформ, залучення іноземного капіталу та підвищення якості робочої сили.

входження України в міжнародний ринок праці. Інформація щодо регулювання міжнародної міграції України надано в підп. 3.4 цього посібника.

Крім наявності міждержавних угод щодо міжнародної трудової міграції, правової й соціальної захищеності громадян України за кордоном, необхідно передбачати і впроваджувати планомірний цілеспрямований відбір персоналу, його професійну підготовку й перепідготовку на місці, до виїзду за кордон, відстеження умов проживання і компенсацію коштів, витрачених державою на підготовку кадрів (витрати на виховання, освіту, оздоровлення та ін.).

Важливим завданням, що стоїть перед Україною в процесі її інтеграції, є скорочення масштабів еміграції. Це стає можливим за рахунок збільшення кількості робочих місць, залучення іноземних інвестицій та створення міжнародних компаній; перетворення беззворотної еміграції у зворотну; забезпечення гідних умов прийому іммігрантів і політичних біженців; усунення причин, що мотивують людей до нелегальної міграції.

Сучасний міжнародний ринок праці розвивається на фоні глобалізації економіки, головною проблемою якої є обмеження можливостей формування макроекономічної політики, в тому числі і в галузі праці та соціально-трудова відносин. Це сприяє поглибленню вже наявної нерівності у сфері продуктивності праці, матеріального благополуччя та заважає досягненню рівності можливостей в соціально-трудова відносинах. Перед цією проблемою і постала Україна.

Інтеграція України супроводжується і зростанням кількості ТНК на її теренах, що впливає на якість робочої сили (оволодіння новими спеціальностями, кваліфікаціями, технологіями, підвищення трудової мобільності і продуктивності праці) та появою нових нестандартних форм зайнятості, але і призводить до збільшення рівня безробіття, внаслідок кадрової оптимізації та модернізації виробництва. Транснаціоналізація та зовнішні трудові міграції роблять робочу силу України частиною сукупної міжнародної робочої сили, що отримує міжнародний досвід, усвідомлює національні особливості та набуває культури міжнародного спілкування.

Хоча на цьому етапі розвитку міжнародного ринку праці українська робоча сила не володіє високою конкурентоспроможністю, у порівнянні з економічно розвинутими країнами, тільки частково інтегрована до єдиної виробничо-технологічної системи ТНК, але український ринок праці має прихований потенціал для входження як повноцінний агент на міжнародний ринок праці, за умови прискорення соціально-економічних реформ, залучення іноземного капіталу та підвищення якості робочої сили.

Прискорення цивілізованої інтеграції України до міжнародного ринку праці можливе за рахунок тісної співпраці з різними міжнародними організаціями та структурами, наприклад ООН, МОМ, МОП та іншими. Має допомогти цьому процесові і затвердження програми гідної праці на 2012–2015 рр. між Україною та Міжнародною організацією праці, яка передбачає надання нашій країні технічної допомоги для досягнення повної зайнятості завдяки розвитку малого і середнього бізнесу та підвищення кваліфікації зайнятого населення як чинника підвищення продуктивності праці в реальному секторі економіки.

Активізація інтеграції України у світовий ринок праці лежить у площині національної безпеки, економічної вигоди, усунення дискримінації, гуманізації використання та розширеного відтворення її трудового потенціалу, створення передумов до залучення іноземної робочої сили до країни.

Питання до самоперевірки

1. Розкрийте сутність та структурні складові міжнародних економічних відносин.
2. За якими критеріями структурують світогосподарську систему?
3. Охарактеризуйте основні критерії класифікації країн за методикою Світового банку.
4. Наведіть основні позитивні та негативні чинники євроінтеграції України.
5. Охарактеризуйте основні етапи міжнародної економічної інтеграції.
6. Розкрийте основні переваги та найбільш загрозливі наслідки, що несе із собою процес глобалізації.
7. Розкрийте роль міжнародних організацій у вирішенні глобальних проблем людства.
8. Охарактеризуйте фактори впливу на формування міжнародного поділу праці?
9. Які тенденції склались у міжнародній торгівлі за сучасних умов?
10. Охарактеризуйте роль СОТ у сучасних світових торговельних процесах.
11. Які існують основні центри привабливості для трудових мігрантів та проведіть їх оцінку?
12. Назвіть основні міжнародні організації, що регулюють міжнародні міграційні процеси.
13. Як регулюються міграційні процеси в Україні?
14. Які основні тенденції трудової міграції та імміграції притаманні Україні та світові?
15. Як впливають процеси інтеграції України в Європейський Союз та військова агресія Росії на її міжнародну економічну діяльність та міграцію?
16. Як вплинули північно-африканські потоки біженців на міграційну політику країн Західної Європи та Азії?

Прискорення цивілізованої інтеграції України до міжнародного ринку праці можливе за рахунок тісної співпраці з різними міжнародними організаціями та структурами, наприклад ООН, МОМ, МОП та іншими. Має допомогти цьому процесові і затвердження програми гідної праці на 2012–2015 рр. між Україною та Міжнародною організацією праці, яка передбачає надання нашій країні технічної допомоги для досягнення повної зайнятості завдяки розвитку малого і середнього бізнесу та підвищення кваліфікації зайнятого населення як чинника підвищення продуктивності праці в реальному секторі економіки.

Активізація інтеграції України у світовий ринок праці лежить у площині національної безпеки, економічної вигоди, усунення дискримінації, гуманізації використання та розширеного відтворення її трудового потенціалу, створення передумов до залучення іноземної робочої сили до країни.

Питання до самоперевірки

1. Розкрийте сутність та структурні складові міжнародних економічних відносин.
2. За якими критеріями структурують світогосподарську систему?
3. Охарактеризуйте основні критерії класифікації країн за методикою Світового банку.
4. Наведіть основні позитивні та негативні чинники євроінтеграції України.
5. Охарактеризуйте основні етапи міжнародної економічної інтеграції.
6. Розкрийте основні переваги та найбільш загрозливі наслідки, що несе із собою процес глобалізації.
7. Розкрийте роль міжнародних організацій у вирішенні глобальних проблем людства.
8. Охарактеризуйте фактори впливу на формування міжнародного поділу праці?
9. Які тенденції склались у міжнародній торгівлі за сучасних умов?
10. Охарактеризуйте роль СОТ у сучасних світових торговельних процесах.
11. Які існують основні центри привабливості для трудових мігрантів та проведіть їх оцінку?
12. Назвіть основні міжнародні організації, що регулюють міжнародні міграційні процеси.
13. Як регулюються міграційні процеси в Україні?
14. Які основні тенденції трудової міграції та імміграції притаманні Україні та світові?
15. Як впливають процеси інтеграції України в Європейський Союз та військова агресія Росії на її міжнародну економічну діяльність та міграцію?
16. Як вплинули північно-африканські потоки біженців на міграційну політику країн Західної Європи та Азії?

Питання та завдання для практичних занять

1. Проведіть аналіз за класифікаційними ознаками міжнародних економічних відносин.
2. Здійсніть порівняльний аналіз основних теорій інтеграції. Які Ви бачите для них спільні та відмінні риси?
3. Сучасні дослідники визначають процес глобалізації як об'єктивний. З іншого боку, часто доводиться чути, що глобалізація – це політика розвинутих держав світу, тобто свідомий керований процес. Висловіть свою думку з цього приводу. Наведіть приклади на підтримку Вашої позиції.
4. В яких сферах співробітництва найбільше проявляється міжнародна кооперація?
5. Які показники використовуються для глобальних та національних оцінок розвитку міжнародної торгівлі?
6. Приведіть позитивні і негативні наслідки трудової міграції?
7. Охарактеризуйте нормативно-правові засади регулювання процесів зарубіжної трудової міграції в світі та Україні?
8. У чому полягають особливості міграційного законодавства різних країн?
9. Проведіть аналіз сучасного міграційного стану в Україні та світі.
10. Оцініть наслідки реалізації положень Угоди про асоціацію для міжнародного становища України та взаємовідносин з державами-сусідами.

Практичні завдання

Завдання 1. Заповніть таблицю 3.11 та зробіть висновки стосовно ступеня відкритості національних економік.

Таблиця 3.11

Дані про зовнішньоекономічну активність країн за 20__ рік

Назва країни	Показники			ВВП, млн. гр. од.
	Обсяг експорту, млн. гр. од.	Обсяг імпорту, млн. гр. од.	Зовнішньоторговельний оборот, млн. гр. од.	
Країна А	83 619,55	112 363,77		261 311,09
Країна Б		484 407,91	865 014,14	752 186,21
Країна В	34 517,25		90 834,86	98 733,54

Завдання 2. Заповніть таблицю 3.12 та охарактеризуйте галузеву структуру Великобританії, України та Індії. Зробіть висновки.

Завдання 3. Країни, що розвиваються, користуються преференційним режимом на ринках багатьох економічно розвинутих країн. Але сукупні збитки країн, що розвиваються, від дискримінації їх товарів з боку розвинутих країн обчислюються десятками мільярдів доларів на рік. Яке пояснення можна надати цьому явищу?

Питання та завдання для практичних занять

1. Проведіть аналіз за класифікаційними ознаками міжнародних економічних відносин.
2. Здійсніть порівняльний аналіз основних теорій інтеграції. Які Ви бачите для них спільні та відмінні риси?
3. Сучасні дослідники визначають процес глобалізації як об'єктивний. З іншого боку, часто доводиться чути, що глобалізація – це політика розвинутих держав світу, тобто свідомий керований процес. Висловіть свою думку з цього приводу. Наведіть приклади на підтримку Вашої позиції.
4. В яких сферах співробітництва найбільше проявляється міжнародна кооперація?
5. Які показники використовуються для глобальних та національних оцінок розвитку міжнародної торгівлі?
6. Приведіть позитивні і негативні наслідки трудової міграції?
7. Охарактеризуйте нормативно-правові засади регулювання процесів зарубіжної трудової міграції в світі та Україні?
8. У чому полягають особливості міграційного законодавства різних країн?
9. Проведіть аналіз сучасного міграційного стану в Україні та світі.
10. Оцініть наслідки реалізації положень Угоди про асоціацію для міжнародного становища України та взаємовідносин з державами-сусідами.

Практичні завдання

Завдання 1. Заповніть таблицю 3.11 та зробіть висновки стосовно ступеня відкритості національних економік.

Таблиця 3.11

Дані про зовнішньоекономічну активність країн за 20__ рік

Назва країни	Показники			ВВП, млн. гр. од.
	Обсяг експорту, млн. гр. од.	Обсяг імпорту, млн. гр. од.	Зовнішньоторговельний оборот, млн. гр. од.	
Країна А	83 619,55	112 363,77		261 311,09
Країна Б		484 407,91	865 014,14	752 186,21
Країна В	34 517,25		90 834,86	98 733,54

Завдання 2. Заповніть таблицю 3.12 та охарактеризуйте галузеву структуру Великобританії, України та Індії. Зробіть висновки.

Завдання 3. Країни, що розвиваються, користуються преференційним режимом на ринках багатьох економічно розвинутих країн. Але сукупні збитки країн, що розвиваються, від дискримінації їх товарів з боку розвинутих країн обчислюються десятками мільярдів доларів на рік. Яке пояснення можна надати цьому явищу?

Таблиця 3.12

Дані про галузеву структур країн за 20__ рік

Показник	Країни		
	Великобританія	Україна	Індія
ВНП, гр. од.			
Частка первинного сектору у ВНП, %			
Частка вторинного сектору у ВНП, %			
Частка третинного сектору у ВНП, %			

Завдання 4. За даними міжнародної статистики, останніми роками скоротилась роль світових цін на сировину у формуванні експортних доходів країн, що розвиваються. Економіка цієї групи країн у меншому ступені, ніж раніше, залежить від коливання цін на світових ринках сировини. Водночас лише 27 країн із 103 країн – типових представників цієї групи – змогли подолати сировинну залежність економіки й експорту та забезпечити економічне зростання на основі розвитку галузей промислового виробництва.

Чим можна пояснити такий консерватизм галузевої та експортної структури країн, що розвиваються, відносно зовнішніх факторів?

Завдання 5. Як можна пояснити тезу про те, що торгівля товарами набагато важливіша, ніж послугами? Чи можлива зміна такого характеру торгівлі у майбутньому і за яких умов?

Завдання 6. Тарифне регулювання – це перелік мит, якими оподатковується товар при перетині державного кордону. Як інструмент регулювання мито має вплив на всіх суб'єктів економіки – споживачів, виробників, державу (рис. 3.12).

За відсутності тарифів товари ввозяться у країну за ціною E . За цією ціною споживачі купували b у вітчизняного виробника S_0 , імпорт при цьому становив би M_2 , загальний обсяг споживання $D_0 = S_0 + M_2$.

Крива D_d – крива попиту показує, скільки товару могло бути придбано за цією ціною. Вона будується за двома точками $A (D_0; E)$ і $B (D_1; N)$. Чистий вигравш споживачів від скасування тарифу ілюструє площа фігури: $a + b + c + d = 0,5(EA + NB) \cdot (EN)$. Від скасування митного тарифу втрачають виробники. Виробництво скорочується з S_1 до S_0 . Крива пропозиції S_S також будується за двома точками $F (S_0; E)$ і $L (S_1; N)$. Відповідно зі зменшенням обсягів виробництва зменшуються прибутки виробників. До скасування тарифу прибуток визначається як площа фігури KNL , а після – як площа фігури KEF .

До скасування мита доходи виробників становили $N \cdot S_1$, після скасування $E \cdot S_0$. Частина доходу, що лежить нижче кривої S_S – це змінні витрати, а що вище кривої, але в межах доходу – це прибуток. Тобто тариф зменшує прибуток виробників на величину площі трапеції $a: 0,5 \cdot (NL + EF) \cdot (EN)$.

Таблиця 3.12

Дані про галузеву структур країн за 20__ рік

Показник	Країни		
	Великобританія	Україна	Індія
ВНП, гр. од.			
Частка первинного сектору у ВНП, %			
Частка вторинного сектору у ВНП, %			
Частка третинного сектору у ВНП, %			

Завдання 4. За даними міжнародної статистики, останніми роками скоротилась роль світових цін на сировину у формуванні експортних доходів країн, що розвиваються. Економіка цієї групи країн у меншому ступені, ніж раніше, залежить від коливання цін на світових ринках сировини. Водночас лише 27 країн із 103 країн – типових представників цієї групи – змогли подолати сировинну залежність економіки й експорту та забезпечити економічне зростання на основі розвитку галузей промислового виробництва.

Чим можна пояснити такий консерватизм галузевої та експортної структури країн, що розвиваються, відносно зовнішніх факторів?

Завдання 5. Як можна пояснити тезу про те, що торгівля товарами набагато важливіша, ніж послугами? Чи можлива зміна такого характеру торгівлі у майбутньому і за яких умов?

Завдання 6. Тарифне регулювання – це перелік мит, якими оподатковується товар при перетині державного кордону. Як інструмент регулювання мито має вплив на всіх суб'єктів економіки – споживачів, виробників, державу (рис. 3.12).

За відсутності тарифів товари ввозяться у країну за ціною E . За цією ціною споживачі купували b у вітчизняного виробника S_0 , імпорт при цьому становив би M_2 , загальний обсяг споживання $D_0 = S_0 + M_2$.

Крива D_d – крива попиту показує, скільки товару могло бути придбано за цією ціною. Вона будується за двома точками $A (D_0; E)$ і $B (D_1; N)$. Чистий вигравш споживачів від скасування тарифу ілюструє площа фігури: $a + b + c + d = 0,5(EA + NB) \cdot (EN)$. Від скасування митного тарифу втрачають виробники. Виробництво скорочується з S_1 до S_0 . Крива пропозиції S_S також будується за двома точками $F (S_0; E)$ і $L (S_1; N)$. Відповідно зі зменшенням обсягів виробництва зменшуються прибутки виробників. До скасування тарифу прибуток визначається як площа фігури KNL , а після – як площа фігури KEF .

До скасування мита доходи виробників становили $N \cdot S_1$, після скасування $E \cdot S_0$. Частина доходу, що лежить нижче кривої S_S – це змінні витрати, а що вище кривої, але в межах доходу – це прибуток. Тобто тариф зменшує прибуток виробників на величину площі трапеції $a: 0,5 \cdot (NL + EF) \cdot (EN)$.

Звичайно, що у разі скасування мита зменшуються надходження до державного бюджету. Втрати державної казни ілюструє площа фігури *c*: $EN \cdot M_1$.

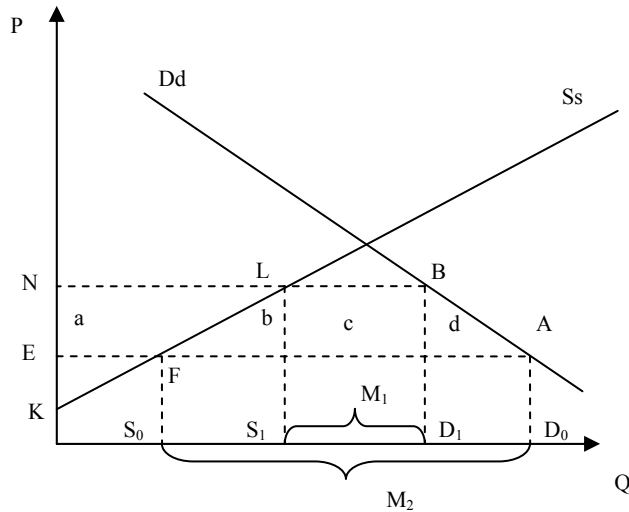


Рис. 3.12. Вплив мита на добробут суспільства

Загальний ефект від скасування мита – це сума площ фігур **b + d**. Її можна визначити як $(a + b + c + d) - a - c$.

Завдання 7: Розрахувати і показати графічно ефект впливу на добробут країни відміни імпортних мит на продукцію:

- а) виграш споживачів від скасування тарифу;
- б) витрати виробників від скасування тарифу;
- в) витрати державного бюджету від скорочення надходжень від мита;
- г) чистий ефект (витрати) від скасування імпортного мита для національного добробуту.

Вихідні дані Вихідні дані і проміжні розрахунки доцільно представити у табличній формі (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Розрахункові показники для розв'язання задачі

Показники	При тарифі	Без тарифу
Світова ціна на товар, дол./од.		
Мито, дол./од.		
Внутрішня ціна країни, дол./од.		
Споживання, млн т		
Виробництво, млн т		
Імпорт товару, млн т		

Звичайно, що у разі скасування мита зменшуються надходження до державного бюджету. Втрати державної казни ілюструє площа фігури *c*: $EN \cdot M_1$.

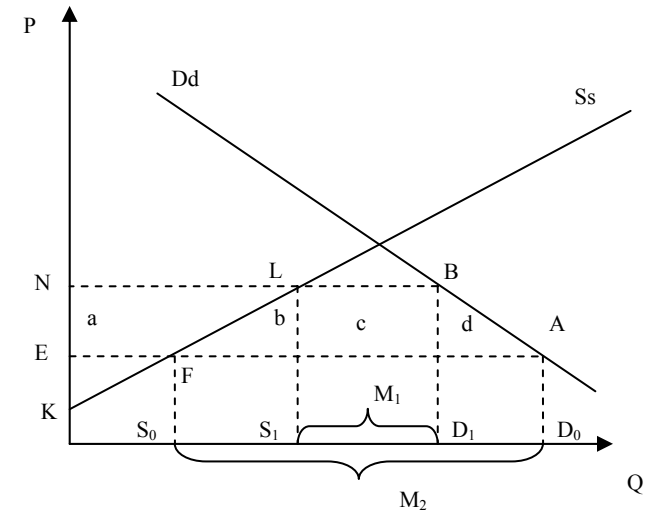


Рис. 3.12. Вплив мита на добробут суспільства

Загальний ефект від скасування мита – це сума площ фігур **b + d**. Її можна визначити як $(a + b + c + d) - a - c$.

Завдання 7: Розрахувати і показати графічно ефект впливу на добробут країни відміни імпортних мит на продукцію:

- а) виграш споживачів від скасування тарифу;
- б) витрати виробників від скасування тарифу;
- в) витрати державного бюджету від скорочення надходжень від мита;
- г) чистий ефект (витрати) від скасування імпортного мита для національного добробуту.

Вихідні дані Вихідні дані і проміжні розрахунки доцільно представити у табличній формі (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Розрахункові показники для розв'язання задачі

Показники	При тарифі	Без тарифу
Світова ціна на товар, дол./од.		
Мито, дол./од.		
Внутрішня ціна країни, дол./од.		
Споживання, млн т		
Виробництво, млн т		
Імпорт товару, млн т		

Вихідні дані наведено в табл. 3.14.

Таблиця 3.14

Вихідні дані для виконання завдання за варіантами

Показники	Позначення	Номер варіанта									
		10	11	22	33	44	55	56	77	88	99
Світова ціна	P	10	12	14	15	13	17	16	11	16	15
Митний тариф	T	2	2	1	1	1	3	3	2	2	1
Внутрішнє споживання при тарифі	D ₁	20	22	22	24	26	25	21	23	24	25
Внутрішнє споживання без тарифу	D ₂	23	25	26	27	28	27	24	26	27	28
Внутрішнє вир-во при тарифі	S ₁	8	9	10	10	10	7	8	8	11	11
Внутрішнє вир-во без тарифу	S ₂	5	6	7	7	8	5	6	6	9	9

Завдання 8. До *нетарифних методів* віднесено: кількісні обмеження; торговельно-політичні методи стимулювання експорту; торгові договори, угоди і т. ін. Зовнішньоторговельні квоти – граничні обсяги певних товарів, що дозволено експортувати або імпортувати на територію даної країни протягом визначеного терміну. Наслідки введення квот на імпортовану продукцію та їх вплив на добробут суспільства показано на рис. 3.13.

У результаті введення квоти, імпорт буде скорочено на M одиниць. $M = M_0 - M_1$. Де M_0 – обсяг імпорту за умов вільної торгівлі ($D_0 - S_0$), M_1 – обсяг імпорту внаслідок введення квоти ($D_1 - S_1$). Цей обсяг буде дорівнювати значенню самої квоти. Внутрішня ціна зростає до P_t з P_w .

Економічні наслідки введення квоти для різних економічних суб'єктів і для економіки взагалі:

а) добробут споживачів погіршується, оскільки росте ціна і скорочується обсяг споживання. Це ілюструє площа фігури

$$(a + b + c + e) = \frac{1}{2} \cdot (D_0 + D_1) \cdot (P_t - P_w);$$

б) добробут вітчизняних виробників зростає, оскільки росте ціна і збільшується обсяг продажу. Додатковий вигравш виробників показує площа фігури

$$a = \frac{1}{2} \cdot (S_0 + S_1) \cdot (P_t - P_w);$$

в) додатковий доход держави від продажу ліцензій:

$$c = (D_1 - S_1) \cdot (P_t - P_w);$$

г) загалом добробут країни погіршується. Чисті втрати це фігура (в + е):

$$(a + c + d) - (a + b + c + e) = - (b + e).$$

Вихідні дані наведено в табл. 3.14.

Таблиця 3.14

Вихідні дані для виконання завдання за варіантами

Показники	Позначення	Номер варіанта									
		10	11	22	33	44	55	56	77	88	99
Світова ціна	P	10	12	14	15	13	17	16	11	16	15
Митний тариф	T	2	2	1	1	1	3	3	2	2	1
Внутрішнє споживання при тарифі	D ₁	20	22	22	24	26	25	21	23	24	25
Внутрішнє споживання без тарифу	D ₂	23	25	26	27	28	27	24	26	27	28
Внутрішнє вир-во при тарифі	S ₁	8	9	10	10	10	7	8	8	11	11
Внутрішнє вир-во без тарифу	S ₂	5	6	7	7	8	5	6	6	9	9

Завдання 8. До *нетарифних методів* віднесено: кількісні обмеження; торговельно-політичні методи стимулювання експорту; торгові договори, угоди і т. ін. Зовнішньоторговельні квоти – граничні обсяги певних товарів, що дозволено експортувати або імпортувати на територію даної країни протягом визначеного терміну. Наслідки введення квот на імпортовану продукцію та їх вплив на добробут суспільства показано на рис. 3.13.

У результаті введення квоти, імпорт буде скорочено на M одиниць. $M = M_0 - M_1$. Де M_0 – обсяг імпорту за умов вільної торгівлі ($D_0 - S_0$), M_1 – обсяг імпорту внаслідок введення квоти ($D_1 - S_1$). Цей обсяг буде дорівнювати значенню самої квоти. Внутрішня ціна зростає до P_t з P_w .

Економічні наслідки введення квоти для різних економічних суб'єктів і для економіки взагалі:

а) добробут споживачів погіршується, оскільки росте ціна і скорочується обсяг споживання. Це ілюструє площа фігури

$$(a + b + c + e) = \frac{1}{2} \cdot (D_0 + D_1) \cdot (P_t - P_w);$$

б) добробут вітчизняних виробників зростає, оскільки росте ціна і збільшується обсяг продажу. Додатковий вигравш виробників показує площа фігури

$$a = \frac{1}{2} \cdot (S_0 + S_1) \cdot (P_t - P_w);$$

в) додатковий доход держави від продажу ліцензій:

$$c = (D_1 - S_1) \cdot (P_t - P_w);$$

г) загалом добробут країни погіршується. Чисті втрати це фігура (в + е):

$$(a + c + d) - (a + b + c + e) = - (b + e).$$

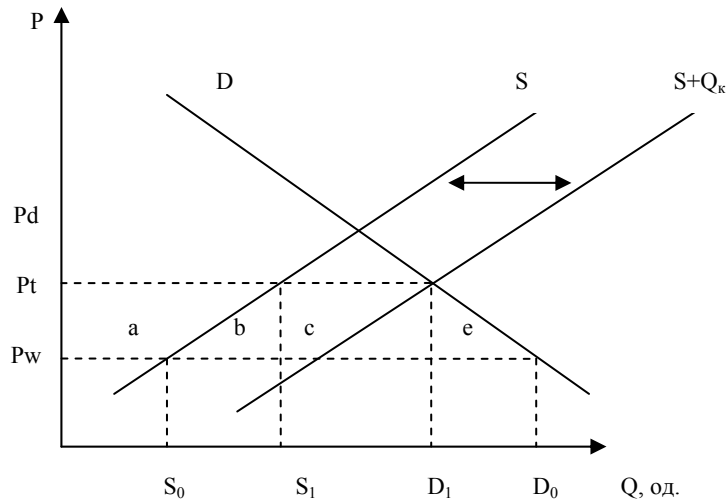


Рис. 3.13. Наслідки запровадження імпорتنних квот:

- Q – обсяг товару, натуральних одиниць;
- D – крива внутрішнього попиту на товар;
- S – крива внутрішньої пропозиції товару до введення квоти;
- $S + Q_k$ – крива загальної пропозиції товару на внутрішньому ринку з урахуванням імпорту (після введення квот);
- Q_k – розмір квоти на імпорт, натуральних одиниць
- P_d – внутрішня рівноважна ціна товару при відсутності зовнішньої торгівлі, грошових одиниць;
- P_w – світова ціна товару, яка визначає рівень внутрішньої ціни вітчизняного товару P_d в умовах вільної торгівлі (тобто на внутрішньому ринку ціна вітчизняного товару буде дорівнювати світовій ціні, за якою він імпортується) грошових одиниць;
- P_t – внутрішня ціна товару, як імпортного так і вітчизняного, після встановлення квоти на імпорт, визначається з умови рівноваги внутрішнього попиту на товар і загальної пропозиції товару, грошових одиниць;
- S_0 – обсяг внутрішньої пропозиції товару до встановлення квоти, натур. одиниць;
- S_1 – обсяг внутрішньої пропозиції товару після встановлення квоти, натур. одиниць;
- D_0 – обсяг внутрішнього попиту на товар до встановлення квоти;
- D_1 – обсяг внутрішнього попиту на товар після встановлення квоти

Завдання 9. Країна виготовляє шпалери, функції попиту і пропозиції мають вигляд:

$$Q^D = a - b \cdot p;$$

$$Q^S = m + n \cdot p.$$

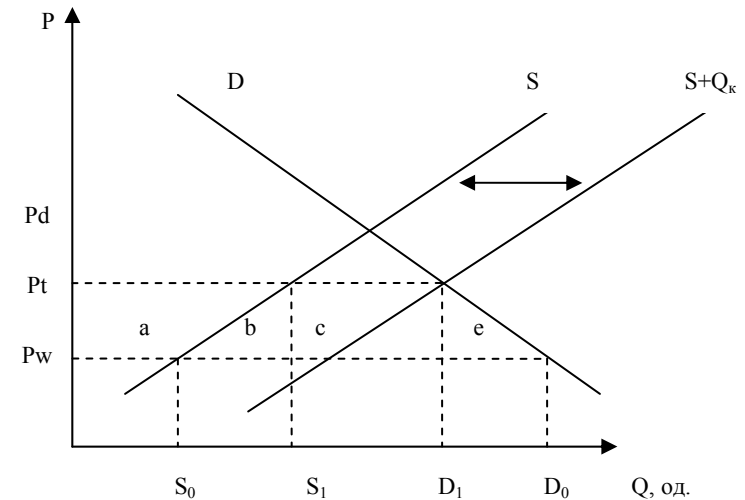


Рис. 3.13. Наслідки запровадження імпорتنних квот:

- Q – обсяг товару, натуральних одиниць;
- D – крива внутрішнього попиту на товар;
- S – крива внутрішньої пропозиції товару до введення квоти;
- $S + Q_k$ – крива загальної пропозиції товару на внутрішньому ринку з урахуванням імпорту (після введення квот);
- Q_k – розмір квоти на імпорт, натуральних одиниць
- P_d – внутрішня рівноважна ціна товару при відсутності зовнішньої торгівлі, грошових одиниць;
- P_w – світова ціна товару, яка визначає рівень внутрішньої ціни вітчизняного товару P_d в умовах вільної торгівлі (тобто на внутрішньому ринку ціна вітчизняного товару буде дорівнювати світовій ціні, за якою він імпортується) грошових одиниць;
- P_t – внутрішня ціна товару, як імпортного так і вітчизняного, після встановлення квоти на імпорт, визначається з умови рівноваги внутрішнього попиту на товар і загальної пропозиції товару, грошових одиниць;
- S_0 – обсяг внутрішньої пропозиції товару до встановлення квоти, натур. одиниць;
- S_1 – обсяг внутрішньої пропозиції товару після встановлення квоти, натур. одиниць;
- D_0 – обсяг внутрішнього попиту на товар до встановлення квоти;
- D_1 – обсяг внутрішнього попиту на товар після встановлення квоти

Завдання 9. Країна виготовляє шпалери, функції попиту і пропозиції мають вигляд:

$$Q^D = a - b \cdot p;$$

$$Q^S = m + n \cdot p.$$

Світова ціна на товар становить **Р**. Уряд приймає рішення про введення квоти з метою обмеження імпорту в обсязі **К**.

Визначити і проілюструвати графічно:

- скільки шпалер і за якою ціною буде виготовляти країна за умов вільної торгівлі;
 - яким буде обсяг імпорту за світовою ціною **Р**;
 - як квота вплине на внутрішню ціну шпалер **В**;
 - на скільки збільшиться доходи виробників імпортерів, що отримали право на квоту від її введення;
 - якими є втрати споживачів внаслідок введення квоти.
- Вихідні дані до виконання завдання 8 наведено в табл. 3.15.

Таблиця 3.15

Вихідні дані до завдання 8

Показники	Номер варіанта									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
М	100	95	80	85	80	75	70	65	60	55
А	700	750	800	850	900	950	900	650	600	550
N	10	15	20	10	20	15	10	5	15	10
В	15	10	5	10	15	20	25	20	15	10
$P_{св}$	18	19	20	21	22	23	24	25	17	16
К	50	45	40	45	50	55	60	55	50	45

Тести для самоперевірки знань

- До якої групи країн за методикою Світового банку буде віднесена національна економіка з рівнем ВВП на душу населення у розмірі 690 дол. США:
 - країна з високим рівнем доходів;
 - країна з рівнем доходів нижче середнього;
 - країна з низьким рівнем доходів;
 - країна з рівнем доходів вище за середній.
- Галузева структура сучасного світового господарства включає:
 - споживання, накопичення та експорт;
 - первинний, вторинний та третинний сектори;
 - мирне виробництво та воєнне виробництво;
 - промисловість, сільське господарство, торгівлю.
- Традиційним кількісним показником відкритості економіки є:
 - обсяг реекспорту;
 - обсяг компенсаційних угод;
 - зовнішньоторговельна квота;
 - всі відповіді неправильні.

Світова ціна на товар становить **Р**. Уряд приймає рішення про введення квоти з метою обмеження імпорту в обсязі **К**.

Визначити і проілюструвати графічно:

- скільки шпалер і за якою ціною буде виготовляти країна за умов вільної торгівлі;
 - яким буде обсяг імпорту за світовою ціною **Р**;
 - як квота вплине на внутрішню ціну шпалер **В**;
 - на скільки збільшиться доходи виробників імпортерів, що отримали право на квоту від її введення;
 - якими є втрати споживачів внаслідок введення квоти.
- Вихідні дані до виконання завдання 8 наведено в табл. 3.15.

Таблиця 3.15

Вихідні дані до завдання 8

Показники	Номер варіанта									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
М	100	95	80	85	80	75	70	65	60	55
А	700	750	800	850	900	950	900	650	600	550
N	10	15	20	10	20	15	10	5	15	10
В	15	10	5	10	15	20	25	20	15	10
$P_{св}$	18	19	20	21	22	23	24	25	17	16
К	50	45	40	45	50	55	60	55	50	45

Тести для самоперевірки знань

- До якої групи країн за методикою Світового банку буде віднесена національна економіка з рівнем ВВП на душу населення у розмірі 690 дол. США:
 - країна з високим рівнем доходів;
 - країна з рівнем доходів нижче середнього;
 - країна з низьким рівнем доходів;
 - країна з рівнем доходів вище за середній.
- Галузева структура сучасного світового господарства включає:
 - споживання, накопичення та експорт;
 - первинний, вторинний та третинний сектори;
 - мирне виробництво та воєнне виробництво;
 - промисловість, сільське господарство, торгівлю.
- Традиційним кількісним показником відкритості економіки є:
 - обсяг реекспорту;
 - обсяг компенсаційних угод;
 - зовнішньоторговельна квота;
 - всі відповіді неправильні.

4. Основним критерієм Світового банку для класифікації національних економік є:

- а) обсяг зовнішнього боргу;
- б) ВВП на душу населення;
- в) зовнішньоторговельний оборот;
- г) розмір офіційних резервів;
- д) стан державного бюджету.

5. Транснаціональна компанія – це:

- а) підприємство, що домінує в певній галузі національної економіки;
- б) група підприємств, національних за капіталом, але міжнародних за сферою діяльності;
- в) група підприємств, інтернаціональних як за капіталом, так і за сферою діяльності;
- г) підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

6. Які з організацій відіграють провідну роль у вирішенні глобальних проблем:

- а) ООН;
- б) МВФ;
- в) Світовий Банк;
- г) Європейський Союз.

7. Основу міжнародного поділу праці складає:

- а) міжнародний обмін товарами, послугами, знаннями, виробничими та науково-технічними досягненнями між країнами світу, рух капіталу між країнами, міграція робочої сили та інтеграція;
- б) рух капіталу між країнами;
- в) міграція робочої сили та інтеграція.

8. Державне регулювання міжнародної торгівлі може бути:

- а) тарифне та нетарифне;
- б) одностороннє, двостороннє, багатостороннє;
- в) селективне, галузеве, колективне, приховане.

9. На яких рівнях відбувається державне регулювання міграційних процесів?

- а) державному, міжнародному та інтеграційному;
- б) макро- та мікрорівні;
- в) тільки на рівні окремої держави;
- г) міжнародному.

4. Основним критерієм Світового банку для класифікації національних економік є:

- а) обсяг зовнішнього боргу;
- б) ВВП на душу населення;
- в) зовнішньоторговельний оборот;
- г) розмір офіційних резервів;
- д) стан державного бюджету.

5. Транснаціональна компанія – це:

- а) підприємство, що домінує в певній галузі національної економіки;
- б) група підприємств, національних за капіталом, але міжнародних за сферою діяльності;
- в) група підприємств, інтернаціональних як за капіталом, так і за сферою діяльності;
- г) підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

6. Які з організацій відіграють провідну роль у вирішенні глобальних проблем:

- а) ООН;
- б) МВФ;
- в) Світовий Банк;
- г) Європейський Союз.

7. Основу міжнародного поділу праці складає:

- а) міжнародний обмін товарами, послугами, знаннями, виробничими та науково-технічними досягненнями між країнами світу, рух капіталу між країнами, міграція робочої сили та інтеграція;
- б) рух капіталу між країнами;
- в) міграція робочої сили та інтеграція.

8. Державне регулювання міжнародної торгівлі може бути:

- а) тарифне та нетарифне;
- б) одностороннє, двостороннє, багатостороннє;
- в) селективне, галузеве, колективне, приховане.

9. На яких рівнях відбувається державне регулювання міграційних процесів?

- а) державному, міжнародному та інтеграційному;
- б) макро- та мікрорівні;
- в) тільки на рівні окремої держави;
- г) міжнародному.

10. До глобальних факторів формування світового ринку праці відносяться:

- а) якість робочої сили, якість людського потенціалу, вітальність робочої сили, захищеність міжнародної мобільної робочої сили, рівень впровадження та використання інформаційних технологій;
- б) транснаціоналізація, зовнішньоторгівельна лібералізація, міжнародна мобільність робочої сили;
- в) глобалізація, природне відтворення робочої сили, міжнародна міграція капіталу;
- г) всі відповіді вірні.

11. До якого сегменту міжнародного ринку праці відноситься українська робоча сила ?

- а) до високоякісної робочої сили, з постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок та високою заробітною платою;
- б) до робочої сили з низьким кваліфікаційним рівнем, нестабільними трудовими навичками і низькою заробітною платою;
- в) більше до другої, ніж до першої;
- г) до робочої сили із невизначеним кваліфікаційним рівнем.

12. До основних ризиків міжнародної інтеграції країн відносять:

- а) розподіл інвестицій;
- б) створення транснаціональних монополій;
- в) забезпечення узгодженого розвитку держав-учасниць;
- г) взаємне використання наявних ресурсів.

13. До наукових шкіл, які досліджували процеси європейської інтеграції, належать:

- а) меркантилізм, фізіократи, класична школа політекономії;
- б) кейнсіанство, неокласицизм, інституціоналізм;
- в) неінституціоналізм, неолібералізм, монетаризм;
- г) федералізм, функціоналістська, неофункціоналістська

14. Міжнародний ринок праці – це:

- а) сукупність економічних відносин, що відображають рівень розвитку та баланс інтересів роботодавців, працівників та держави;
- б) система трудових відносин всередині народного господарства окремої країни, що утворюють динамічні потоки її трудових ресурсів між окремими галузями та секторами економіки;
- в) інтегральне поєднання національних ринків праці внаслідок переміщення трудових ресурсів між країнами та регіонами світу;
- г) зайнятість міжнародної робочої сили.

10. До глобальних факторів формування світового ринку праці відносяться:

- а) якість робочої сили, якість людського потенціалу, вітальність робочої сили, захищеність міжнародної мобільної робочої сили, рівень впровадження та використання інформаційних технологій;
- б) транснаціоналізація, зовнішньоторгівельна лібералізація, міжнародна мобільність робочої сили;
- в) глобалізація, природне відтворення робочої сили, міжнародна міграція капіталу;
- г) всі відповіді вірні.

11. До якого сегменту міжнародного ринку праці відноситься українська робоча сила ?

- а) до високоякісної робочої сили, з постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок та високою заробітною платою;
- б) до робочої сили з низьким кваліфікаційним рівнем, нестабільними трудовими навичками і низькою заробітною платою;
- в) більше до другої, ніж до першої;
- г) до робочої сили із невизначеним кваліфікаційним рівнем.

12. До основних ризиків міжнародної інтеграції країн відносять:

- а) розподіл інвестицій;
- б) створення транснаціональних монополій;
- в) забезпечення узгодженого розвитку держав-учасниць;
- г) взаємне використання наявних ресурсів.

13. До наукових шкіл, які досліджували процеси європейської інтеграції, належать:

- а) меркантилізм, фізіократи, класична школа політекономії;
- б) кейнсіанство, неокласицизм, інституціоналізм;
- в) неінституціоналізм, неолібералізм, монетаризм;
- г) федералізм, функціоналістська, неофункціоналістська

14. Міжнародний ринок праці – це:

- а) сукупність економічних відносин, що відображають рівень розвитку та баланс інтересів роботодавців, працівників та держави;
- б) система трудових відносин всередині народного господарства окремої країни, що утворюють динамічні потоки її трудових ресурсів між окремими галузями та секторами економіки;
- в) інтегральне поєднання національних ринків праці внаслідок переміщення трудових ресурсів між країнами та регіонами світу;
- г) зайнятість міжнародної робочої сили.

15. Неухильна реалізація курсу на інтеграцію до Європейського Союзу забезпечуватиме гарантії:

- а) верховенства права, демократії, дотримання прав людини, розвиток в Україні громадянського суспільства, побудову соціально орієнтованої ринкової економіки;
- б) майбутнього економічного зростання України у всіх галузях виробництва;
- в) зростання кількості робочих місць та рівня заробітних плат в державних установах;
- г) формування нового ринку збуту для країн-членів ЄС

Відповіді на тести до розділу 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
в	б	в	б	в	а	а	а	а	б	в	б	г	в	а

Термінологічний словник до розділу 1

Аутсорсинг (від англ. *Outsourcing* – зовнішнє джерело) – передавання частини функцій з обслуговування діяльності своєї компанії іншій організації, яка спеціалізується на цій сфері.

Аутстафінг – залучення компанією позаштатного спеціаліста (фрілансера), який має відповідні знання, професійні навички та досвід на період виконання відповідного проекту; виведення співробітника за штат компанії-замовника й оформлення його у штат компанії провайдера, при цьому він продовжує працювати на попередньому місці і виконувати свої обов’язки, але обов’язки роботодавця щодо нього вже виконує компанія-провайдер.

Вертикальна інтеграція – спеціалізація окремих відділень за стадіями технологічного процесу й зосередженні виготовлення кінцевої продукції в незначній кількості філій, які поставляють її на світові ринки.

Види міжнародної торгівлі – це диференціація світового ринку товарів та послуг залежно від певного критерію.

Виставка – це показ, яким би не була його назва, основна мета якого полягає в ознайомленні публіки через демонстрацію із засобами, які мають-ся в розпорядженні людства, для задоволення його потреб, а також з метою сприяння прогресу в одній або кількох сферах діяльності або майбутніх перспектив.

Відкрита економіка – це національна економіка з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини.

Внутрішньогалузева спеціалізація – орієнтація галузі не на використання природних ресурсів, а на результати науково-технічної діяльності (притаманна переважно розвинутих країнам).

15. Неухильна реалізація курсу на інтеграцію до Європейського Союзу забезпечуватиме гарантії:

- а) верховенства права, демократії, дотримання прав людини, розвиток в Україні громадянського суспільства, побудову соціально орієнтованої ринкової економіки;
- б) майбутнього економічного зростання України у всіх галузях виробництва;
- в) зростання кількості робочих місць та рівня заробітних плат в державних установах;
- г) формування нового ринку збуту для країн-членів ЄС

Відповіді на тести до розділу 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
в	б	в	б	в	а	а	а	а	б	в	б	г	в	а

Термінологічний словник до розділу 1

Аутсорсинг (від англ. *Outsourcing* – зовнішнє джерело) – передавання частини функцій з обслуговування діяльності своєї компанії іншій організації, яка спеціалізується на цій сфері.

Аутстафінг – залучення компанією позаштатного спеціаліста (фрілансера), який має відповідні знання, професійні навички та досвід на період виконання відповідного проекту; виведення співробітника за штат компанії-замовника й оформлення його у штат компанії провайдера, при цьому він продовжує працювати на попередньому місці і виконувати свої обов’язки, але обов’язки роботодавця щодо нього вже виконує компанія-провайдер.

Вертикальна інтеграція – спеціалізація окремих відділень за стадіями технологічного процесу й зосередженні виготовлення кінцевої продукції в незначній кількості філій, які поставляють її на світові ринки.

Види міжнародної торгівлі – це диференціація світового ринку товарів та послуг залежно від певного критерію.

Виставка – це показ, яким би не була його назва, основна мета якого полягає в ознайомленні публіки через демонстрацію із засобами, які мають-ся в розпорядженні людства, для задоволення його потреб, а також з метою сприяння прогресу в одній або кількох сферах діяльності або майбутніх перспектив.

Відкрита економіка – це національна економіка з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини.

Внутрішньогалузева спеціалізація – орієнтація галузі не на використання природних ресурсів, а на результати науково-технічної діяльності (притаманна переважно розвинутих країнам).

Генеральна торгівля – показник міжнародної торгівлі, який визначається як вартість зовнішньоторговельного обігу і транзитних товарів.

Геоцентризм (глобалізм) (G) – діяльність компанії по всьому світу завдяки розвитку співробітництва штаб-квартири з філіями для розроблення стандартів і процедур, що відповідають і загальним, і локальним завданням фірми.

Глобалізація – це об'єктивний соціально-економічний процес, що відбувається в різних регіонах світу, зміст якого полягає у зростанні взаємозв'язків та посиленні взаємозалежності національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур і навколишнього середовища.

Глобалізація (з латинської *globus* – куля; з французької *global* – стосується всієї земної кулі; повний, всеохоплюючий, всеосяжний) – категорія, яка відображає об'єктивний, закономірний процес розвитку країн світу у вирішенні спільними зусиллями нагальних проблем майже в усіх галузях суспільного життя, а саме: торгівлі, інвестицій, виробництві, послугах, фінансів, ринку робочої сили, голоду, медицині, ліквідації міжнародного тероризму, техногенних катастроф, катаклізмів та ін.

Глобальна організація – централізоване об'єднання, в якому переважна більшість активів і рішень є централізованими.

Глобальна рецесія – стадія спаду світового економічного циклу, яка визначається як тривалий період спаду світового ВВП та має такі ознаки: падіння протягом декількох кварталів реального ВВП, обсягу виробництва, реальних доходів, зайнятості, торгівлі тощо.

Глобальні проблеми – нагальні проблеми, які зачіпають життєві інтереси народів всіх країн світу, важливі з погляду збереження людської цивілізації і можуть бути вирішені лише спільними зусиллями.

Горизонтальна інтеграція – взаємодія відділень міжнародної корпорації, за якої виготовлення і реалізація певної продукції на міжнародних ринках закріплюються за відповідними відділеннями з урахуванням усіх витрат.

Демографічна проблема – інтенсивне зростання народонаселення планети, демографічний бум, який до того ж супроводжується нерівномірністю зростання чисельності населення в різних країнах та регіонах.

Демпінг – засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає у просуванні товарів на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, наявного в цих країнах.

Державна міграційна політика – це цілеспрямована діяльність держави з регулювання процесів експорту та імпорту робочої сили в цю країну чи з неї.

Екологічна проблема – пов'язана з варварським ставленням людини до природи, забрудненням навколишнього середовища.

Економічна інтеграція – це одночасно і процес, і стан: розглянута як процес, вона включає заходи, необхідні для усунення дискримінації між

Генеральна торгівля – показник міжнародної торгівлі, який визначається як вартість зовнішньоторговельного обігу і транзитних товарів.

Геоцентризм (глобалізм) (G) – діяльність компанії по всьому світу завдяки розвитку співробітництва штаб-квартири з філіями для розроблення стандартів і процедур, що відповідають і загальним, і локальним завданням фірми.

Глобалізація – це об'єктивний соціально-економічний процес, що відбувається в різних регіонах світу, зміст якого полягає у зростанні взаємозв'язків та посиленні взаємозалежності національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур і навколишнього середовища.

Глобалізація (з латинської *globus* – куля; з французької *global* – стосується всієї земної кулі; повний, всеохоплюючий, всеосяжний) – категорія, яка відображає об'єктивний, закономірний процес розвитку країн світу у вирішенні спільними зусиллями нагальних проблем майже в усіх галузях суспільного життя, а саме: торгівлі, інвестицій, виробництві, послугах, фінансів, ринку робочої сили, голоду, медицині, ліквідації міжнародного тероризму, техногенних катастроф, катаклізмів та ін.

Глобальна організація – централізоване об'єднання, в якому переважна більшість активів і рішень є централізованими.

Глобальна рецесія – стадія спаду світового економічного циклу, яка визначається як тривалий період спаду світового ВВП та має такі ознаки: падіння протягом декількох кварталів реального ВВП, обсягу виробництва, реальних доходів, зайнятості, торгівлі тощо.

Глобальні проблеми – нагальні проблеми, які зачіпають життєві інтереси народів всіх країн світу, важливі з погляду збереження людської цивілізації і можуть бути вирішені лише спільними зусиллями.

Горизонтальна інтеграція – взаємодія відділень міжнародної корпорації, за якої виготовлення і реалізація певної продукції на міжнародних ринках закріплюються за відповідними відділеннями з урахуванням усіх витрат.

Демографічна проблема – інтенсивне зростання народонаселення планети, демографічний бум, який до того ж супроводжується нерівномірністю зростання чисельності населення в різних країнах та регіонах.

Демпінг – засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає у просуванні товарів на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, наявного в цих країнах.

Державна міграційна політика – це цілеспрямована діяльність держави з регулювання процесів експорту та імпорту робочої сили в цю країну чи з неї.

Екологічна проблема – пов'язана з варварським ставленням людини до природи, забрудненням навколишнього середовища.

Економічна інтеграція – це одночасно і процес, і стан: розглянута як процес, вона включає заходи, необхідні для усунення дискримінації між

господарськими одиницями, що відносяться до різних національних держав; розглянута як стан, вона може бути представлена як відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами.

Експорт – продаж товару або послуги, що передбачає вивезення їх за митну територію країни.

Експорт (імпорт) – найпростіші форми міжнародного бізнесу, які являють собою продаж/купівлю товарів (послуг) в інші/з інших країн.

Експортна квота – встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів; відношення обсягу експорту країни до обсягу її ВВП.

Екстенсивний тип економічного розвитку – досягнення економічного зростання за рахунок кількісного збільшення факторів виробництва при незмінній технічній основі, що приводить до практично незмінної ефективності виробництва.

Еміграція – виїзд населення за кордон певної країни.

Етноцентризм (Е) – підпорядкування закордонних операцій внутрішнім операціям.

Закрита економіка – національна економіка, яка визначається виключно внутрішніми тенденціями, ґрунтується на самозабезпеченні та мінімізації економічних зв'язків з іншими національними господарствами і не залежить від тенденцій світового господарства.

Зовнішні трудові мігранти – громадяни України працездатного віку, які здійснювали оплачувану економічну діяльність на території інших країн постійно, сезонно або тимчасово (включаючи тих, які працювали без офіційного статусу).

Зовнішня торгівля (ЗТ) – обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами.

Зовнішньоторговельний обіг – сукупний обсяг експорту та імпорту за певний проміжок часу.

Імміграція – це виїзд населення із однієї країни до іншої з перетином державного кордону.

Імпорт – купівля товару або послуги та ввезення їх на митну територію країни, з метою власного споживання та/або реалізації на внутрішньому ринку.

Імпортна квота – кількісний показник, що характеризує значимість імпорту для народного господарства, окремих галузей і виробництва різних видів продукції. Розраховується як відношення обсягу імпорту до обсягу ВВП країни.

Інтеграція (з латинської *integer* – цілий; об'єднання в ціле окремих частин) – це процес руху й розвитку певної системи, в якому кількість та інтенсивність взаємодій її елементів зростає, підсилюється їх взаємний зв'язок і зменшується відносна самостійність стосовно одне одного.

Інтегровані корпоративні структури – це господарюючі суб'єкти виробничого, фінансового, кредитного, інноваційного та торгового профілю, які формують єдину економічну систему завдяки консолідації активів на акціонерній або договірній основі.

господарськими одиницями, що відносяться до різних національних держав; розглянута як стан, вона може бути представлена як відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами.

Експорт – продаж товару або послуги, що передбачає вивезення їх за митну територію країни.

Експорт (імпорт) – найпростіші форми міжнародного бізнесу, які являють собою продаж/купівлю товарів (послуг) в інші/з інших країн.

Експортна квота – встановлений обсяг виробництва та поставок на експорт певних товарів; відношення обсягу експорту країни до обсягу її ВВП.

Екстенсивний тип економічного розвитку – досягнення економічного зростання за рахунок кількісного збільшення факторів виробництва при незмінній технічній основі, що приводить до практично незмінної ефективності виробництва.

Еміграція – виїзд населення за кордон певної країни.

Етноцентризм (Е) – підпорядкування закордонних операцій внутрішнім операціям.

Закрита економіка – національна економіка, яка визначається виключно внутрішніми тенденціями, ґрунтується на самозабезпеченні та мінімізації економічних зв'язків з іншими національними господарствами і не залежить від тенденцій світового господарства.

Зовнішні трудові мігранти – громадяни України працездатного віку, які здійснювали оплачувану економічну діяльність на території інших країн постійно, сезонно або тимчасово (включаючи тих, які працювали без офіційного статусу).

Зовнішня торгівля (ЗТ) – обмін товарами та послугами між державно оформленими національними господарствами.

Зовнішньоторговельний обіг – сукупний обсяг експорту та імпорту за певний проміжок часу.

Імміграція – це виїзд населення із однієї країни до іншої з перетином державного кордону.

Імпорт – купівля товару або послуги та ввезення їх на митну територію країни, з метою власного споживання та/або реалізації на внутрішньому ринку.

Імпортна квота – кількісний показник, що характеризує значимість імпорту для народного господарства, окремих галузей і виробництва різних видів продукції. Розраховується як відношення обсягу імпорту до обсягу ВВП країни.

Інтеграція (з латинської *integer* – цілий; об'єднання в ціле окремих частин) – це процес руху й розвитку певної системи, в якому кількість та інтенсивність взаємодій її елементів зростає, підсилюється їх взаємний зв'язок і зменшується відносна самостійність стосовно одне одного.

Інтегровані корпоративні структури – це господарюючі суб'єкти виробничого, фінансового, кредитного, інноваційного та торгового профілю, які формують єдину економічну систему завдяки консолідації активів на акціонерній або договірній основі.

Інтенсивний тип економічного розвитку – досягнення економічного зростання завдяки якісному удосконаленню факторів виробництва (модернізація засобів і предметів праці, підвищення кваліфікації робочої сили, поліпшення організаційних параметрів виробництва, завдяки чому приріст виробництва забезпечується переважно за рахунок збільшення суспільної продуктивності праці).

Інтерналізація – процес перетворення зовнішніх ринкових зв'язків у внутрішні (централізовано корпоративні) за умов більшої досконалості останніх.

Інтернаціоналізація – процес розвитку стійких економічних взаємозв'язків між країнами (перш за все на основі міжнародного поділу праці) та виходу відтворення за межі національного господарства.

Інтернаціоналізація бізнесу і менеджменту полягає у поєднанні зусиль національних компаній різних країн у здійсненні різноманітних ділових операцій.

Інтернаціоналізація господарського життя – розвиток усталених економічних зв'язків між країнами з виходом відтворювальних процесів за межі національних кордонів.

Інтернаціоналізація продуктивних сил – поширення технологічного способу виробництва через обмін засобів виробництва і технологічних знань; міжнародну спеціалізацію і кооперацію; виробниче співробітництво та міжнародне переміщення виробничих ресурсів; формування глобальної матеріальної, інформаційної та організаційно-економічної інфраструктури.

Лібералізація – політика, спрямована на відкриття внутрішнього ринку для іноземних конкурентів через зниження кількості обмежень у торгівлі.

Лізинг – довгострокова оренда на термін, більший за один рік. Предметом лізингу зазвичай є будівельно-монтажне, технологічне устаткування.

Ліцензування – передача прав інтелектуальної власності партнеру з іншої країни на умовах отримання певних доходів. Ця форма часто поєднується із франчайзинговими угодами.

Локальне складання і продаж – це експорт з материнської країни або з третіх країн до країни-господаря комплектуючих деталей чи вузлів з подальшим складанням на місці (на власному або орендованому підприємстві готової продукції) з подальшими продажами як у приймаючій країні, так і третіх країнах.

Локальне складування і продаж – завезення великих партій товарів на спеціальні склади в країні-господарі з метою подальшого продажу товарів з цього складу-магазину.

Мито – обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту.

Міграційна система – певний спільний простір – територіальний та соціальний (економічний, культурний, політичний, правовий), у якому відбувається поєднання країн-донорів та країн-реципієнтів через міграцію населення.

Інтенсивний тип економічного розвитку – досягнення економічного зростання завдяки якісному удосконаленню факторів виробництва (модернізація засобів і предметів праці, підвищення кваліфікації робочої сили, поліпшення організаційних параметрів виробництва, завдяки чому приріст виробництва забезпечується переважно за рахунок збільшення суспільної продуктивності праці).

Інтерналізація – процес перетворення зовнішніх ринкових зв'язків у внутрішні (централізовано корпоративні) за умов більшої досконалості останніх.

Інтернаціоналізація – процес розвитку стійких економічних взаємозв'язків між країнами (перш за все на основі міжнародного поділу праці) та виходу відтворення за межі національного господарства.

Інтернаціоналізація бізнесу і менеджменту полягає у поєднанні зусиль національних компаній різних країн у здійсненні різноманітних ділових операцій.

Інтернаціоналізація господарського життя – розвиток усталених економічних зв'язків між країнами з виходом відтворювальних процесів за межі національних кордонів.

Інтернаціоналізація продуктивних сил – поширення технологічного способу виробництва через обмін засобів виробництва і технологічних знань; міжнародну спеціалізацію і кооперацію; виробниче співробітництво та міжнародне переміщення виробничих ресурсів; формування глобальної матеріальної, інформаційної та організаційно-економічної інфраструктури.

Лібералізація – політика, спрямована на відкриття внутрішнього ринку для іноземних конкурентів через зниження кількості обмежень у торгівлі.

Лізинг – довгострокова оренда на термін, більший за один рік. Предметом лізингу зазвичай є будівельно-монтажне, технологічне устаткування.

Ліцензування – передача прав інтелектуальної власності партнеру з іншої країни на умовах отримання певних доходів. Ця форма часто поєднується із франчайзинговими угодами.

Локальне складання і продаж – це експорт з материнської країни або з третіх країн до країни-господаря комплектуючих деталей чи вузлів з подальшим складанням на місці (на власному або орендованому підприємстві готової продукції) з подальшими продажами як у приймаючій країні, так і третіх країнах.

Локальне складування і продаж – завезення великих партій товарів на спеціальні склади в країні-господарі з метою подальшого продажу товарів з цього складу-магазину.

Мито – обов'язковий податок, що стягується митними органами при імпорті або експорті товару і є умовою імпорту або експорту.

Міграційна система – певний спільний простір – територіальний та соціальний (економічний, культурний, політичний, правовий), у якому відбувається поєднання країн-донорів та країн-реципієнтів через міграцію населення.

Міграційні потоки – напрямки постійної чи тривалої масової міграції, що вирізняються часовими рамками, інтенсивністю і певними соціальними характеристиками мігрантів (гендерними, віковими, расовими, етнічними, регіональними).

Міграція – фізичне пересування, переселення людей з одного регіону до іншого, часом на значні відстані та великими групами, що може завершитися зміною місця постійного проживання.

Міжнародна (світова) ціна – це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва.

Міжнародна виробнича кооперація – похідна форма міжнародного поділу праці, яка полягає у створенні та розвитку спільних, або взаємоузгоджених виробничих зв'язків між окремими країнами.

Міжнародна корпорація – підприємство з прямими іноземними інвестиціями, коли зарубіжні філії є власністю компанії.

Міжнародна міграція робочої сили (або трудова міграція) – як одна із форм міжнародних економічних відносин являє собою переміщення (переселення) працездатного населення через кордони країни.

Міжнародна міжгалузева спеціалізація – зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності в них цілого ряду інших галузей.

Міжнародна організація – скоординоване об'єднання, в якому материнська компанія передає до закордонних ринків знання, компетенцію та досвід.

Міжнародна організація з міграції (МОМ) – заснована у 1949 році, здійснює регулювання міжнародних міграційних процесів і захист прав мігрантів.

Міжнародна організація праці (МОП) – заснована у 1919 році, а з 1946 р. є спеціалізованим закладом ООН – регулює трудові відносини: сприяє забезпеченню соціальної справедливості для трудящих, розробляє трудові стандарти, регламентує питання соціального страхування та забезпечення тощо.

Міжнародна спеціалізація – зосередження однорідного типу виробництва у світі на основі диференціації виробничих процесів між різними країнами та їх суб'єктами.

Міжнародна спеціалізація виробництва – форма міжнародного поділу праці, що включає відносини між державами щодо обміну продукції в різних галузях виробництва.

Міжнародна товарна біржа – постійний оптовий ринок декількох країн, де укладаються угоди купівлі-продажу широкого асортименту сировинних і продовольчих товарів, що відповідають уніфікованій системі стандартних вимог до товарів.

Міжнародна торгівля – сукупність зовнішньої торгівлі різних країн.

Міжнародний аукціон – це спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринки, на яких через публічні торги в завчасно обумовлені

Міграційні потоки – напрямки постійної чи тривалої масової міграції, що вирізняються часовими рамками, інтенсивністю і певними соціальними характеристиками мігрантів (гендерними, віковими, расовими, етнічними, регіональними).

Міграція – фізичне пересування, переселення людей з одного регіону до іншого, часом на значні відстані та великими групами, що може завершитися зміною місця постійного проживання.

Міжнародна (світова) ціна – це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва.

Міжнародна виробнича кооперація – похідна форма міжнародного поділу праці, яка полягає у створенні та розвитку спільних, або взаємоузгоджених виробничих зв'язків між окремими країнами.

Міжнародна корпорація – підприємство з прямими іноземними інвестиціями, коли зарубіжні філії є власністю компанії.

Міжнародна міграція робочої сили (або трудова міграція) – як одна із форм міжнародних економічних відносин являє собою переміщення (переселення) працездатного населення через кордони країни.

Міжнародна міжгалузева спеціалізація – зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності в них цілого ряду інших галузей.

Міжнародна організація – скоординоване об'єднання, в якому материнська компанія передає до закордонних ринків знання, компетенцію та досвід.

Міжнародна організація з міграції (МОМ) – заснована у 1949 році, здійснює регулювання міжнародних міграційних процесів і захист прав мігрантів.

Міжнародна організація праці (МОП) – заснована у 1919 році, а з 1946 р. є спеціалізованим закладом ООН – регулює трудові відносини: сприяє забезпеченню соціальної справедливості для трудящих, розробляє трудові стандарти, регламентує питання соціального страхування та забезпечення тощо.

Міжнародна спеціалізація – зосередження однорідного типу виробництва у світі на основі диференціації виробничих процесів між різними країнами та їх суб'єктами.

Міжнародна спеціалізація виробництва – форма міжнародного поділу праці, що включає відносини між державами щодо обміну продукції в різних галузях виробництва.

Міжнародна товарна біржа – постійний оптовий ринок декількох країн, де укладаються угоди купівлі-продажу широкого асортименту сировинних і продовольчих товарів, що відповідають уніфікованій системі стандартних вимог до товарів.

Міжнародна торгівля – сукупність зовнішньої торгівлі різних країн.

Міжнародний аукціон – це спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринки, на яких через публічні торги в завчасно обумовлені

терміни та у спеціально визначеному місці проводиться продаж раніше оглянутих товарів, які переходять у власність покупця, який запропонував найвищу ціну.

Міжнародний поділ праці – відособлення різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які внаслідок взаємодії взаємодоповнюють один одного та закладають об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності.

Міжнародний ринок праці – інтегральне поєднання національних ринків праці внаслідок переміщення трудових ресурсів між країнами та регіонами світу.

Міжнародний розподіл праці (МРТ) – спеціалізація країн на виробництві певних видів товарів, для виробництва яких вони мають більш дешеві фактори виробництва та кращі умови порівняно з іншими країнами.

Міжнародний транспорт – послуги усіх видів транспорту (морського, трубопровідного, повітряного, наземного, річкового і космічного), що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Міжнародні економічні відносини – комплекс економічних відносин між окремими країнами, регіональними об'єднаннями, окремими підприємствами і корпораціями.

Міжнародні торги – метод міжнародної торгівлі, сутність якого полягає в конкурентному відборі зарубіжних постачальників і підрядників через організований товарний ринок через залучення до певної, заздалегідь встановленої дати пропозиції від зарубіжних і національних постачальників та підрядників, проведення конкурсу (порівняння) представлених проектів (умов) та укладання контракту з тим з них, пропозиції якого найповніше задовольняють потреби і вимоги імпортерів-замовників.

Мультинаціональна організація – децентралізоване об'єднання активів і відповідальностей, що враховують місцеві відмінності у процесі здійснення закордонних операцій.

Напівпериферія світового господарства – країни із середнім рівнем соціально-економічного розвитку, для яких характерне комбінування рис розвиненості та відставання.

Об'єкти міжнародного менеджменту – конкретні види та форми міжнародного бізнесу: експорт-імпорт товарів та послуг, господарська діяльність за кордоном, використання активів за кордоном, інвестиції, спільні підприємства, змішані підприємства (об'єднання господарських зусиль державних і приватних компаній з метою спільної діяльності та одержання прибутку) та багатонаціональні (або транснаціональні) компанії.

Паливно-енергетична і сировинна глобальні проблеми – спричинені нерациональним використанням та поступовим вичерпанням природних та сировинних ресурсів.

Периферія світового господарства – країни, що відрізняються індикаторами низького рівня розвитку: слабким залученням у товарно-грошові

терміни та у спеціально визначеному місці проводиться продаж раніше оглянутих товарів, які переходять у власність покупця, який запропонував найвищу ціну.

Міжнародний поділ праці – відособлення різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які внаслідок взаємодії взаємодоповнюють один одного та закладають об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності.

Міжнародний ринок праці – інтегральне поєднання національних ринків праці внаслідок переміщення трудових ресурсів між країнами та регіонами світу.

Міжнародний розподіл праці (МРТ) – спеціалізація країн на виробництві певних видів товарів, для виробництва яких вони мають більш дешеві фактори виробництва та кращі умови порівняно з іншими країнами.

Міжнародний транспорт – послуги усіх видів транспорту (морського, трубопровідного, повітряного, наземного, річкового і космічного), що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Міжнародні економічні відносини – комплекс економічних відносин між окремими країнами, регіональними об'єднаннями, окремими підприємствами і корпораціями.

Міжнародні торги – метод міжнародної торгівлі, сутність якого полягає в конкурентному відборі зарубіжних постачальників і підрядників через організований товарний ринок через залучення до певної, заздалегідь встановленої дати пропозиції від зарубіжних і національних постачальників та підрядників, проведення конкурсу (порівняння) представлених проектів (умов) та укладання контракту з тим з них, пропозиції якого найповніше задовольняють потреби і вимоги імпортерів-замовників.

Мультинаціональна організація – децентралізоване об'єднання активів і відповідальностей, що враховують місцеві відмінності у процесі здійснення закордонних операцій.

Напівпериферія світового господарства – країни із середнім рівнем соціально-економічного розвитку, для яких характерне комбінування рис розвиненості та відставання.

Об'єкти міжнародного менеджменту – конкретні види та форми міжнародного бізнесу: експорт-імпорт товарів та послуг, господарська діяльність за кордоном, використання активів за кордоном, інвестиції, спільні підприємства, змішані підприємства (об'єднання господарських зусиль державних і приватних компаній з метою спільної діяльності та одержання прибутку) та багатонаціональні (або транснаціональні) компанії.

Паливно-енергетична і сировинна глобальні проблеми – спричинені нерациональним використанням та поступовим вичерпанням природних та сировинних ресурсів.

Периферія світового господарства – країни, що відрізняються індикаторами низького рівня розвитку: слабким залученням у товарно-грошові

відносини, вираженою сировинною спеціалізацією, низьким рівнем життям тощо.

Поліцентризм (Р) – урахування особливостей бізнес-середовища кожної приймаючої країни.

Послуга – це продукт праці, створений у результаті угоди про купівлю-продаж, у якого відсутня речова форма.

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції завдяки збільшенню кількості обмежень у торгівлі.

Регіоцентризм (R) – зосередження повноважень і комунікацій на регіональному рівні, який містить групу приймаючих країн-сусідів.

Реекспорт – вивіз раніше ввезеного товару, що не підлягав обробці.

Реєміграція – повернення на батьківщину населення, що раніше емігрувало.

Реїмпорт – ввезення, раніше вивезених товарів, що не підлягали обробці.

Світова торгівля – система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається на основі зовнішньої торгівлі усіх країн світу та формує сукупний світовий товарообіг, тобто експорт та імпорт.

Світове господарство – цілісна економічна система взаємопов'язаних і взаємозалежних національних господарств, яка ґрунтується на міжнародному поділі праці (МПП), кооперації міжнародних економічних відносинах.

Світовий (глобальний) ринок праці – сукупність глобальних трудових ресурсів, що представляють все зайняте населення світу, включаючи і міжнародних мігрантів

Світовий ринок – сфера обмінних відносин між країнами та іншими суб'єктами світового господарства, які пов'язані між собою участю у міжнародних відносинах.

Світовий ринок (СР) – система товарно-грошових відносин між економічними суб'єктами різних країн. Об'єктами цих відносин є товари, послуги, активи, технології, робоча сила. СР певного товару являє собою взаємодію пропозиції та попиту на цей товар у міжнародному масштабі.

Світовий ринок послуг – це система міжнародних відносин обміну, де основним товаром є різноманітні види послуг.

Світовий ринок праці – це система відносин, що складаються між державами щодо узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, регулювання їх міжнародних потоків, оплати праці та соціального захисту за умов інтернаціоналізації та транснаціоналізації національних економік.

Спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, яку вивезли або ввезли у країну.

Теорія інтерналізації міжнародних корпорацій – полягає в тому, що ринки проміжних продуктів і напівфабрикатів менш досконалі, ніж ринки кінцевої продукції, тому виготовлення проміжної продукції доцільно зосередити всередині компанії, розміщуючи замовлення між окремими відділеннями як у країні походження, так і за кордоном.

відносини, вираженою сировинною спеціалізацією, низьким рівнем життям тощо.

Поліцентризм (Р) – урахування особливостей бізнес-середовища кожної приймаючої країни.

Послуга – це продукт праці, створений у результаті угоди про купівлю-продаж, у якого відсутня речова форма.

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції завдяки збільшенню кількості обмежень у торгівлі.

Регіоцентризм (R) – зосередження повноважень і комунікацій на регіональному рівні, який містить групу приймаючих країн-сусідів.

Реекспорт – вивіз раніше ввезеного товару, що не підлягав обробці.

Реєміграція – повернення на батьківщину населення, що раніше емігрувало.

Реїмпорт – ввезення, раніше вивезених товарів, що не підлягали обробці.

Світова торгівля – система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається на основі зовнішньої торгівлі усіх країн світу та формує сукупний світовий товарообіг, тобто експорт та імпорт.

Світове господарство – цілісна економічна система взаємопов'язаних і взаємозалежних національних господарств, яка ґрунтується на міжнародному поділі праці (МПП), кооперації міжнародних економічних відносинах.

Світовий (глобальний) ринок праці – сукупність глобальних трудових ресурсів, що представляють все зайняте населення світу, включаючи і міжнародних мігрантів

Світовий ринок – сфера обмінних відносин між країнами та іншими суб'єктами світового господарства, які пов'язані між собою участю у міжнародних відносинах.

Світовий ринок (СР) – система товарно-грошових відносин між економічними суб'єктами різних країн. Об'єктами цих відносин є товари, послуги, активи, технології, робоча сила. СР певного товару являє собою взаємодію пропозиції та попиту на цей товар у міжнародному масштабі.

Світовий ринок послуг – це система міжнародних відносин обміну, де основним товаром є різноманітні види послуг.

Світовий ринок праці – це система відносин, що складаються між державами щодо узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, регулювання їх міжнародних потоків, оплати праці та соціального захисту за умов інтернаціоналізації та транснаціоналізації національних економік.

Спеціальна торгівля – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, яку вивезли або ввезли у країну.

Теорія інтерналізації міжнародних корпорацій – полягає в тому, що ринки проміжних продуктів і напівфабрикатів менш досконалі, ніж ринки кінцевої продукції, тому виготовлення проміжної продукції доцільно зосередити всередині компанії, розміщуючи замовлення між окремими відділеннями як у країні походження, так і за кордоном.

Торговельний баланс – різниця вартісних обсягів експорту та імпорту. Це співвідношення між сумою цін товарів, що вивезені певною країною або групою країн, і сумою цін товарів, ввезених ними за певний період.

Торговельний оборот – сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Транснаціоналізація – процес посилення ролі транснаціональних корпорацій (ТНК) у світовій економіці.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – 1) це міжнародна фірма, яка має свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів; 2) підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більше країнах та здійснює проведення взаємопов'язаної політики і спільної стратегії завдяки одному чи кільком центрам прийняття рішень; 3) господарське об'єднання, що складається з головної (материнської) компанії та іноземних філіалів, переважна частина діяльності при цьому пов'язана з міжнародним бізнесом.

Транснаціональна організація – інтегрована мережа, в якій ефективність збалансована з локальною відповідальністю для досягнення глобальної конкурентоспроможності і гнучкості завдяки корпоративному навчанню та інноваціям.

Управлінські контракти – є способом направлення фірмою частини свого управлінського персоналу до іншої країни для надання підтримки іноземній фірмі чи виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом установленого періоду за певну плату.

Фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу.

Центр світового господарства – промислово розвинені країни з ефективним ринковим господарством.

Ярмарок – це міжнародна економічна виставка зразків, яка незалежно від її назви відповідно з традиціями країни, на території якої він проводиться, являє собою великий ринок товарів широкого вжитку та /або обладнання, діє у визначені терміни протягом обмеженого періоду в тому самому місті та на якій експонентам дозволяється представляти зразки своєї продукції для укладання торговельних угод у національному та міжнародному масштабах.

Предметний покажчик до розділу 1

Аутсорсинг	Глобалізація
Аутстафінг	Глобальні проблеми
Багатоукладність економіки	Грошові перекази мігрантів
Відкрита економіка	Експорт
Внутрішньогалузева спеціалізація	Експортні квоти

Торговельний баланс – різниця вартісних обсягів експорту та імпорту. Це співвідношення між сумою цін товарів, що вивезені певною країною або групою країн, і сумою цін товарів, ввезених ними за певний період.

Торговельний оборот – сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

Транснаціоналізація – процес посилення ролі транснаціональних корпорацій (ТНК) у світовій економіці.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – 1) це міжнародна фірма, яка має свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів; 2) підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більше країнах та здійснює проведення взаємопов'язаної політики і спільної стратегії завдяки одному чи кільком центрам прийняття рішень; 3) господарське об'єднання, що складається з головної (материнської) компанії та іноземних філіалів, переважна частина діяльності при цьому пов'язана з міжнародним бізнесом.

Транснаціональна організація – інтегрована мережа, в якій ефективність збалансована з локальною відповідальністю для досягнення глобальної конкурентоспроможності і гнучкості завдяки корпоративному навчанню та інноваціям.

Управлінські контракти – є способом направлення фірмою частини свого управлінського персоналу до іншої країни для надання підтримки іноземній фірмі чи виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом установленого періоду за певну плату.

Фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу.

Центр світового господарства – промислово розвинені країни з ефективним ринковим господарством.

Ярмарок – це міжнародна економічна виставка зразків, яка незалежно від її назви відповідно з традиціями країни, на території якої він проводиться, являє собою великий ринок товарів широкого вжитку та /або обладнання, діє у визначені терміни протягом обмеженого періоду в тому самому місті та на якій експонентам дозволяється представляти зразки своєї продукції для укладання торговельних угод у національному та міжнародному масштабах.

Предметний покажчик до розділу 1

Аутсорсинг	Глобалізація
Аутстафінг	Глобальні проблеми
Багатоукладність економіки	Грошові перекази мігрантів
Відкрита економіка	Експорт
Внутрішньогалузева спеціалізація	Експортні квоти

Економічний союз	Периферія
Зовнішня торгівля	Політика автаркії
Зовнішньоторговельні квоти	Політика вільної торгівлі
	Політика протекціонізму
Імпорт	
Імпортна квота	Світова організація торгівлі (СОТ)
Індекс глобалізації	Світова торгівля
Інтеграційні процеси	Світове господарство
Інтеграція	Світовий банк
Інтернаціоналізація	Світовий ринок праці
	Світовий розподіл праці
Митний союз	
Міграційна система	Тарифне регулювання
Міграція населення	Територіальна структура
Міжнародна кооперація	Технічні бар'єри
Міжнародна міграція	Транснаціональна робоча сила
Міжнародна міграція робочої сили	
Міжнародна спеціалізація	Фінансова глобалізація
Міжнародна торгівля	
Міжнародний поділ праці	Центри привабливості міжнародних трудових мігрантів
Міжнародний ринок праці	
Міжнародні економічні відносини	
Міжнародні організації	

Література до розділу 1

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. / Е.Ф. Авдокушин. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 2001. – 264 с.
2. Баграва І.В. та ін. Міжнародна економічна діяльність України. – К.: ЦУЛ, 2004. – 381 с.
3. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию. Прогресс – традиция. – М. – 2001. – С.28-29.
4. Беляев О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 328 с.
5. Боднар І.Р. та ін. Державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності у перехідній економіці України (проблеми ефективності). – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2004. –103 с.
6. Бочан І.О. Глобальна економіка: підручник / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403с.
7. Буглай В.Б. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. / В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.

Економічний союз	Периферія
Зовнішня торгівля	Політика автаркії
Зовнішньоторговельні квоти	Політика вільної торгівлі
	Політика протекціонізму
Імпорт	
Імпортна квота	Світова організація торгівлі (СОТ)
Індекс глобалізації	Світова торгівля
Інтеграційні процеси	Світове господарство
Інтеграція	Світовий банк
Інтернаціоналізація	Світовий ринок праці
	Світовий розподіл праці
Митний союз	
Міграційна система	Тарифне регулювання
Міграція населення	Територіальна структура
Міжнародна кооперація	Технічні бар'єри
Міжнародна міграція	Транснаціональна робоча сила
Міжнародна міграція робочої сили	
Міжнародна спеціалізація	Фінансова глобалізація
Міжнародна торгівля	
Міжнародний поділ праці	Центри привабливості міжнародних трудових мігрантів
Міжнародний ринок праці	
Міжнародні економічні відносини	
Міжнародні організації	

Література до розділу 1

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. / Е.Ф. Авдокушин. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 2001. – 264 с.
2. Баграва І.В. та ін. Міжнародна економічна діяльність України. – К.: ЦУЛ, 2004. – 381 с.
3. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию. Прогресс – традиция. – М. – 2001. – С.28-29.
4. Беляев О. О., Бебело А. С. Політична економія: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 328 с.
5. Боднар І.Р. та ін. Державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності у перехідній економіці України (проблеми ефективності). – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2004. –103 с.
6. Бочан І.О. Глобальна економіка: підручник / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403с.
7. Буглай В.Б. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. / В.Б. Буглай, Н.Н. Ливенцев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 160 с.

8. Герасимчук З.В., Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. / З.В. Герасимчук, Л.М. Горбач. – Луцьк: Надстир'я, 2001 – 328с.
9. Глобальные тенденции занятости. Доклад МОТ. – Женева: ООН, 2009. – 62 с.
10. Голиков А.П. Грицак Ю.П., Казакова Н.А., Сидоров В.И. География мирового хозяйства. Учебное пособие, – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 192 с
11. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини: Підручник/ Людмила Горбач, Олексій Плотніков. – К.: Кондор, 2005. – 263 с.
12. Гужва Е.Г. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев, А.Н. Егоров; СПбГАСУ. – СПб., 2009. – 116 с.
13. Европейский фонд образования. «Отчет по Украине. Рабочий документ», ENPI 08-14 Черноморский обзор рынка труда, январь 2009, – 123 с.
14. Економічна активність населення України в 2011 році. Статистичний збірник, – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 207 с.
15. Економічна теорія : Підручник/ В. М. Тарасевич, В. В. Білоцерківець, С. П. Горобець, О. В. Давидов та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 779 с.
16. Економічна теорія. Політекономія. Підручник/ Ред. В.Д. Базилевича. – К.: “Знання-Прес”. – 2004. – 578 с.
17. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс – Режим доступу: // zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc
18. Європейська інтеграція України: внутрішні чинники і зовнішні впливи. Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. - № 4-5 (141-142). – 2013. – с. 27-36. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf
19. Журавская Е.Г. Региональная интеграция в развивающемся мире: немарксистские теории и реальность (на примере АСЕАН). – М.: Наука. Главная редакция восточной литературы, 1990. – 152 с.
20. Звіт про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за січень – травень 2016 року // Урядовий офіс з питань європейської інтеграції Секретаріату Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488
21. Зовнішня трудова міграція населення. Звіт результатів загальнонаціонального обстеження населення з питань трудової міграції. / Український центр соціальних реформ; Держкомстат України. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 120 с.
22. Интегративные тенденции в современном мире и социальный прогресс / Под ред. М. Розова. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1989. – 232 с.

8. Герасимчук З.В., Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. / З.В. Герасимчук, Л.М. Горбач. – Луцьк: Надстир'я, 2001 – 328с.
9. Глобальные тенденции занятости. Доклад МОТ. – Женева: ООН, 2009. – 62 с.
10. Голиков А.П. Грицак Ю.П., Казакова Н.А., Сидоров В.И. География мирового хозяйства. Учебное пособие, – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 192 с
11. Горбач Л. Міжнародні економічні відносини: Підручник/ Людмила Горбач, Олексій Плотніков. – К.: Кондор, 2005. – 263 с.
12. Гужва Е.Г. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А.В. Кондратьев, А.Н. Егоров; СПбГАСУ. – СПб., 2009. – 116 с.
13. Европейский фонд образования. «Отчет по Украине. Рабочий документ», ENPI 08-14 Черноморский обзор рынка труда, январь 2009, – 123 с.
14. Економічна активність населення України в 2011 році. Статистичний збірник, – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 207 с.
15. Економічна теорія : Підручник/ В. М. Тарасевич, В. В. Білоцерківець, С. П. Горобець, О. В. Давидов та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 779 с.
16. Економічна теорія. Політекономія. Підручник/ Ред. В.Д. Базилевича. – К.: “Знання-Прес”. – 2004. – 578 с.
17. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс – Режим доступу: // zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc
18. Європейська інтеграція України: внутрішні чинники і зовнішні впливи. Аналітична доповідь Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. - № 4-5 (141-142). – 2013. – с. 27-36. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD_141-142_ukr.pdf
19. Журавская Е.Г. Региональная интеграция в развивающемся мире: немарксистские теории и реальность (на примере АСЕАН). – М.: Наука. Главная редакция восточной литературы, 1990. – 152 с.
20. Звіт про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за січень – травень 2016 року // Урядовий офіс з питань європейської інтеграції Секретаріату Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248115804&cat_id=247749488
21. Зовнішня трудова міграція населення. Звіт результатів загальнонаціонального обстеження населення з питань трудової міграції. / Український центр соціальних реформ; Держкомстат України. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 120 с.
22. Интегративные тенденции в современном мире и социальный прогресс / Под ред. М. Розова. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1989. – 232 с.

23. К. Розенберг Політика України в галузі енергетики. Серія «Політична освіта» Фонд Конрада Аденауера: Електронне видання. – Режим доступу http://www.kas.de/wf/doc/kas_33444-1522-13-30.pdf?130206104926
24. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – К.: Знання – Прес, 2000 – 277 с.
25. Колесов В.П. Международная экономика. Учебник. / В.П. Колесов, М.В. Кулаков. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 474 с.
26. Копійка В. В. Європейський Союз: Досвід розширення і Україна / В. В. Копійка. — К. : Юрид. Думка, 2005. — 448 с.
27. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов /Перевод с англ. под ред. Колессова В.П. –М.: Экономика, ЮНИТИ, 1997.–779 с.
28. Кушнір Н.О., Дяченко Б.І. Асоціація Україна-ЄС: потенційні вигоди та можливі ризики для економіки України / Н.О. Кушнір, Б.І. Дяченко // Науковий вісник Ужгородського університету: зб. – Ужгород: УН, 2014. – Вип. 2(43). – С. 224-228. – (Серія „Економіка”)
29. Лазебник Л.Л. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 308 с.
30. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. / В.К. Ломакин – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 672 с.
31. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економічна інтеграція. – К.: «ВПООЛ», 1996.
32. Луцишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини / З.О. Луцишин. – К., 2001. – 449 с.
33. Майданік І.П. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав / І.П. Майданік. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 176 с.
34. Миграция из стран Восточного партнерства в Европейский Союз – возможности для лучшего будущего [Электронный ресурс] / Центр социальных и экономических исследований. – Режим доступа : http://www.eapyouth.eu/sites/default/files/documents/migration_from_e_partnership_rus.pdf
35. Миграция и денежные переводы 2011 года: Статистический справочник / Всемирный банк по оценке перспектив развития, 2012.–275 с.
36. Мировая экономика: Учебник / под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
37. Міжнародна економіка. Навчальний посібник / Солонінко К.С. – К.: Кондор, 2008. – 380 с.
38. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник / Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. – К.: Знання, 2008. – 406 с.
39. Міжнародні ринки ресурсів: Навчальний посібник / А.Б. Яценко, Я.А. Дубинюк, Т.В. Марена, К.С. Мітюшкіна. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 194 с.

23. К. Розенберг Політика України в галузі енергетики. Серія «Політична освіта» Фонд Конрада Аденауера: Електронне видання. – Режим доступу http://www.kas.de/wf/doc/kas_33444-1522-13-30.pdf?130206104926
24. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – К.: Знання – Прес, 2000 – 277 с.
25. Колесов В.П. Международная экономика. Учебник. / В.П. Колесов, М.В. Кулаков. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 474 с.
26. Копійка В. В. Європейський Союз: Досвід розширення і Україна / В. В. Копійка. — К. : Юрид. Думка, 2005. — 448 с.
27. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов /Перевод с англ. под ред. Колессова В.П. –М.: Экономика, ЮНИТИ, 1997.–779 с.
28. Кушнір Н.О., Дяченко Б.І. Асоціація Україна-ЄС: потенційні вигоди та можливі ризики для економіки України / Н.О. Кушнір, Б.І. Дяченко // Науковий вісник Ужгородського університету: зб. – Ужгород: УН, 2014. – Вип. 2(43). – С. 224-228. – (Серія „Економіка”)
29. Лазебник Л.Л. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 308 с.
30. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. / В.К. Ломакин – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 672 с.
31. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економічна інтеграція. – К.: «ВПООЛ», 1996.
32. Луцишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини / З.О. Луцишин. – К., 2001. – 449 с.
33. Майданік І.П. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав / І.П. Майданік. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 176 с.
34. Миграция из стран Восточного партнерства в Европейский Союз – возможности для лучшего будущего [Электронный ресурс] / Центр социальных и экономических исследований. – Режим доступа : http://www.eapyouth.eu/sites/default/files/documents/migration_from_e_partnership_rus.pdf
35. Миграция и денежные переводы 2011 года: Статистический справочник / Всемирный банк по оценке перспектив развития, 2012.–275 с.
36. Мировая экономика: Учебник / под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юристъ, 1999. – 734 с.
37. Міжнародна економіка. Навчальний посібник / Солонінко К.С. – К.: Кондор, 2008. – 380 с.
38. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник / Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. – К.: Знання, 2008. – 406 с.
39. Міжнародні ринки ресурсів: Навчальний посібник / А.Б. Яценко, Я.А. Дубинюк, Т.В. Марена, К.С. Мітюшкіна. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 194 с.

40. Міненко Л.В. Вплив світової організації торгівлі на розвиток національного ринку праці / Л.В. Міненко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2011-2/doc/5/06.pdf>
41. Мочерний С.В. Економічна теорія: Підручник / С.В. Мочерний. – К.: ВЦ Академія. – 2004. – 592 с.
42. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы. – М., 1958. – С. 58-69.
43. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardbpd>
44. Одягайло Б. Міжнародна економіка : Навчальний посібник/ Борис Одягайло. – К.: Знання, 2005. – 397 с.
45. Осьмова М.Н. Глобалізація мирового хазяйства. Учеб. посіб. / М.Н. Осьмова, А.В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006 – 376 С.
46. Пазюк О., Біденко Т. Вплив трудової міграції на стан функціонування ринку праці в Україні// Україна: аспекти праці.– 2011. – №8. С. 36-43.
47. Паламарчук М., Паламарчук О. Економічна і соціальна географія з основами теорії. – К.: Знання, 1998. – 416 с.
48. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 273 с.
49. Перспективи народонаселення мира: Редакция 2008 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esa.un.org/unpp/p2k0data.asp>
50. Політика та право ЄС з питань, що стосуються довкілля // Владислав Бізек. Посібник. Київ – 2013 с. 5 с. 162 – Режим доступу <http://www.sbs-envir.org/images/documents/EC-LEG-Textbook-UA.pdf>
51. Поручник А.М. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А.М. Поручник, Я.М. Столярчук, О.Д. Павловська та ін., за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2005. – 156 с.
52. Праця України в 2011 році. Статистичний збірник, – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 368 с.
53. Представництво Європейського Союзу в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу <http://eeas.europa.eu/>
54. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії <http://ukraine.eu.mfa.gov.ua/>
55. Раджабова З.К. Мировая экономика: Учебник / З.К. Раджабова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 336 с.
56. Романчиков В.І., Романенко І.О. Міжнародні економічні відносини. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 256 с.
57. Рынок труда: реакция на кризис (по материалам зарубежных стран). М.: МЭМО РАН, 2011. – 185 с.

40. Міненко Л.В. Вплив світової організації торгівлі на розвиток національного ринку праці / Л.В. Міненко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2011-2/doc/5/06.pdf>
41. Мочерний С.В. Економічна теорія: Підручник / С.В. Мочерний. – К.: ВЦ Академія. – 2004. – 592 с.
42. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы. – М., 1958. – С. 58-69.
43. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardbpd>
44. Одягайло Б. Міжнародна економіка : Навчальний посібник/ Борис Одягайло. – К.: Знання, 2005. – 397 с.
45. Осьмова М.Н. Глобалізація мирового хазяйства. Учеб. посіб. / М.Н. Осьмова, А.В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006 – 376 С.
46. Пазюк О., Біденко Т. Вплив трудової міграції на стан функціонування ринку праці в Україні// Україна: аспекти праці.– 2011. – №8. С. 36-43.
47. Паламарчук М., Паламарчук О. Економічна і соціальна географія з основами теорії. – К.: Знання, 1998. – 416 с.
48. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 273 с.
49. Перспективи народонаселення мира: Редакция 2008 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esa.un.org/unpp/p2k0data.asp>
50. Політика та право ЄС з питань, що стосуються довкілля // Владислав Бізек. Посібник. Київ – 2013 с. 5 с. 162 – Режим доступу <http://www.sbs-envir.org/images/documents/EC-LEG-Textbook-UA.pdf>
51. Поручник А.М. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А.М. Поручник, Я.М. Столярчук, О.Д. Павловська та ін., за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2005. – 156 с.
52. Праця України в 2011 році. Статистичний збірник, – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 368 с.
53. Представництво Європейського Союзу в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу <http://eeas.europa.eu/>
54. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії <http://ukraine.eu.mfa.gov.ua/>
55. Раджабова З.К. Мировая экономика: Учебник / З.К. Раджабова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 336 с.
56. Романчиков В.І., Романенко І.О. Міжнародні економічні відносини. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 256 с.
57. Рынок труда: реакция на кризис (по материалам зарубежных стран). М.: МЭМО РАН, 2011. – 185 с.

58. Рязанцев С.В., Ткаченко М.Ф. Мировой рынок труда и международная миграция: Учебное пособие. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 303 с.

59. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник. – Тернопіль: Економічна думка, 2001.– 504с.

60. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів. Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби – Тернопіль: Економічна думка, 2001 – 304 с.

61. Сазонов Н.І. Глобалізація: природа і зміст / Н.І. Сазонов // Университеты: наука и просвещение. – Х., 2004. – №1. – С.15-20.

62. Світова економіка: Підручник/ А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К. Либідь, 2007. – 640 с.

63. Сіваченко І.Ю., Кухарська Н.О., Левицький М.А. Вільні економічні зони. Навчальний посібник – К.: Дакор; Алерта, 2001 – 480 с.

64. Статистика международной миграции. Практическое руководство для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Женева: ООН, 2011. – 102 с.

65. Тоді Ф. Нарис історії Європейського Союзу. – К.: Видавництво “К.І.С.”, 2001. – 152 с..

66. Україна. Расширенный миграционный профиль: Построение Миграционных партнерств, 2011. – 85 с.

67. Україна в цифрах в 2011 році. Статистичний збірник, – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 251 с.

68. Федоришин Н.Ю. Теоретичні моделі міжнародної економічної інтеграції та їх адаптивність до умов перехідної економіки / Н.Ю. Федоришин // Режим доступу: <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/fedor/stat/11.pdf>

69. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А.С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 361 с.

70. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора Л.В. Дейнеко. – К.: РВПСУ НАН України, 2009. –

71. Шабардіна Ю.В. Екологічна політика Європейського Союзу в контексті посилення інтеграційних процесів в Україні / Ю.В. Шабардіна // Глобальні та національні проблеми економіки: зб. – Миколаїв: Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, 2015. – Вип. 3. – С. 576-579. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-3-2014>

72. Шабардіна Ю.В. Теоретико-організаційні засади європейських інтеграційних процесів та практичні аспекти їх реалізації в Україні / Ю.В. Шабардіна // Науковий вісник Херсонського державного університету: зб. – Херсон: ХДУ, 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 180-185. – (Серія „Економічні науки”)

58. Рязанцев С.В., Ткаченко М.Ф. Мировой рынок труда и международная миграция: Учебное пособие. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 303 с.

59. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник. – Тернопіль: Економічна думка, 2001.– 504с.

60. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів. Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби – Тернопіль: Економічна думка, 2001 – 304 с.

61. Сазонов Н.І. Глобалізація: природа і зміст / Н.І. Сазонов // Университеты: наука и просвещение. – Х., 2004. – №1. – С.15-20.

62. Світова економіка: Підручник/ А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К. Либідь, 2007. – 640 с.

63. Сіваченко І.Ю., Кухарська Н.О., Левицький М.А. Вільні економічні зони. Навчальний посібник – К.: Дакор; Алерта, 2001 – 480 с.

64. Статистика международной миграции. Практическое руководство для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Женева: ООН, 2011. – 102 с.

65. Тоді Ф. Нарис історії Європейського Союзу. – К.: Видавництво “К.І.С.”, 2001. – 152 с..

66. Україна. Расширенный миграционный профиль: Построение Миграционных партнерств, 2011. – 85 с.

67. Україна в цифрах в 2011 році. Статистичний збірник, – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 251 с.

68. Федоришин Н.Ю. Теоретичні моделі міжнародної економічної інтеграції та їх адаптивність до умов перехідної економіки / Н.Ю. Федоришин // Режим доступу: <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/fedor/stat/11.pdf>

69. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А.С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 361 с.

70. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора Л.В. Дейнеко. – К.: РВПСУ НАН України, 2009. –

71. Шабардіна Ю.В. Екологічна політика Європейського Союзу в контексті посилення інтеграційних процесів в Україні / Ю.В. Шабардіна // Глобальні та національні проблеми економіки: зб. – Миколаїв: Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, 2015. – Вип. 3. – С. 576-579. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-3-2014>

72. Шабардіна Ю.В. Теоретико-організаційні засади європейських інтеграційних процесів та практичні аспекти їх реалізації в Україні / Ю.В. Шабардіна // Науковий вісник Херсонського державного університету: зб. – Херсон: ХДУ, 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 180-185. – (Серія „Економічні науки”)

73. Шевчук Б. Засади функціонування Європейського Союзу / Б. Шевчук // Ефективність державного управління. – Вип. 44. – 2015
74. Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика. – Львів: Каменяр, 2003 – 719 с.: табл., рис.
75. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 400 с.
76. Шергін С. Сучасний вимір глобалізації: концепції і реальність / С. Шергін // Світогляд. – 2008. – №4. – С.26-33.
77. Шимко П.Д. Международная экономика : учеб. пособие / П. Д. Шимко, Н. И. Диденко. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 752 с.
78. Europe. Gateway to the European Union [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://europa.eu>
79. European Commission, Communication from the commission to the European Parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions the CAP towards 2020: meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future, COM (2010) 672 final. – Brussels: European Parliament/ - 18/11/2010.

73. Шевчук Б. Засади функціонування Європейського Союзу / Б. Шевчук // Ефективність державного управління. – Вип. 44. – 2015
74. Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика. – Львів: Каменяр, 2003 – 719 с.: табл., рис.
75. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 400 с.
76. Шергін С. Сучасний вимір глобалізації: концепції і реальність / С. Шергін // Світогляд. – 2008. – №4. – С.26-33.
77. Шимко П.Д. Международная экономика : учеб. пособие / П. Д. Шимко, Н. И. Диденко. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 752 с.
78. Europe. Gateway to the European Union [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://europa.eu>
79. European Commission, Communication from the commission to the European Parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions the CAP towards 2020: meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future, COM (2010) 672 final. – Brussels: European Parliament/ - 18/11/2010.

РОЗДІЛ 2.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Тема 4. Основні тенденції сучасного міжнародного менеджменту.
Тема 5. Функції та механізми менеджменту в міжнародних компаніях.
Тема 6. Інноваційна політика у міжнародному менеджменті.

Вивчивши матеріали розділу 2,

Ви будете знати:

- підходи до трактування поняття «міжнародний менеджмент», його методологічні засади;
- зміст та особливості міжнародного бізнесу на сучасному етапі та генезис його розвитку;
- класифікаційні ознаки сучасних господарських об'єднань в міжнародному бізнесі;
- особливості функціонування транснаціональних корпорацій в сучасному економічному просторі;
- основи теорії та практики формування і реалізації механізму менеджменту в міжнародних компаніях;
- сутність функцій менеджменту та їх прояв у процесі управління в міжнародних компаніях;
- основні складові міжнародного маркетингу в системі механізму менеджменту міжнародних компаній та у відносинах його з ринковим оточенням;
- особливості реалізації функції планування міжнародними компаніями як передумови успішності їх функціонування;
- сутність здійснення контрольної функції під час управління міжнародними компаніями;
- роль використання знань для досягнення корпораціями міжнародного лідерства;
- особливості інноваційної стратегії компаній-лідерів наукомістких галузей;
- переваги, які надає корпораціям інтернаціоналізація науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);
- особливості взаємодії в інноваційному циклі наукових закладів, університетів, великих корпорацій, малого та середнього бізнесу;
- форми трансферу технологій на світовому ринку;

РОЗДІЛ 2.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Тема 4. Основні тенденції сучасного міжнародного менеджменту.
Тема 5. Функції та механізми менеджменту в міжнародних компаніях.
Тема 6. Інноваційна політика у міжнародному менеджменті.

Вивчивши матеріали розділу 2,

Ви будете знати:

- підходи до трактування поняття «міжнародний менеджмент», його методологічні засади;
- зміст та особливості міжнародного бізнесу на сучасному етапі та генезис його розвитку;
- класифікаційні ознаки сучасних господарських об'єднань в міжнародному бізнесі;
- особливості функціонування транснаціональних корпорацій в сучасному економічному просторі;
- основи теорії та практики формування і реалізації механізму менеджменту в міжнародних компаніях;
- сутність функцій менеджменту та їх прояв у процесі управління в міжнародних компаніях;
- основні складові міжнародного маркетингу в системі механізму менеджменту міжнародних компаній та у відносинах його з ринковим оточенням;
- особливості реалізації функції планування міжнародними компаніями як передумови успішності їх функціонування;
- сутність здійснення контрольної функції під час управління міжнародними компаніями;
- роль використання знань для досягнення корпораціями міжнародного лідерства;
- особливості інноваційної стратегії компаній-лідерів наукомістких галузей;
- переваги, які надає корпораціям інтернаціоналізація науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);
- особливості взаємодії в інноваційному циклі наукових закладів, університетів, великих корпорацій, малого та середнього бізнесу;
- форми трансферу технологій на світовому ринку;

- інструменти державного регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва;
- переваги й недоліки різних стратегій у сфері НДДКР;

Ви будете вміти:

- вбачати методологічні відмінності між національним та міжнародним менеджментом;
- визначати роль ТНК у розвитку міжнародного менеджменту та міжнародного бізнесу;
- розрізняти типи та особливості господарських об'єднань у міжнародному бізнесі;
- визначати умови та фактори формування і реалізації механізму менеджменту у міжнародних компаніях;
- розуміти значення планової функції та приймати планові рішення у процесі досягнення міжнародною компанією конкурентних переваг;
- виділяти ключові ресурси, формувати здібності та компетенції для забезпечення перспективного успіху міжнародної компанії на ринку;
- використовувати інструменти міжнародного маркетингу для найкращої реалізації ринкових ідей;
- оцінювати рівень досягнення цілей та розробляти рішення на основі результатів контролю.
- розробляти технологічну політику підприємства (організації);
- обирати тип політики розроблення нововведень для корпорації;
- знаходити організаційну форму підприємства з розробки інновацій.

Мета: ознайомити студентів з теоретичними засадами міжнародного менеджменту та бізнесу, чинників їх розвитку, типологією міжнародних організаційних структур та практичними аспектами формування, управління та реалізації механізму менеджменту в сучасних міжнародних компаніях на основі виділення ключових функцій. Навчити застосовувати набуті знання у майбутній практичній діяльності. Вивчити способи досягнення конкурентних переваг у міжнародному бізнесі за допомогою використання різних аспектів інноваційної політики.

Ключові слова: міжнародний менеджмент, міжнародний бізнес, порівняльний менеджмент, міжнародні господарські утворення, транснаціональні компанії, міжнародний маркетинг, зовнішньоекономічний маркетинг, контроль, планування, стратегічний план, мультинаціональна стратегія, глобальна стратегія, тактичний план, технологічна політика; високотехнологічна продукція; науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; венчурні компанії; міжнародна передача технологій; міжнародне науково-технічне співробітництво.

- інструменти державного регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва;
- переваги й недоліки різних стратегій у сфері НДДКР;

Ви будете вміти:

- вбачати методологічні відмінності між національним та міжнародним менеджментом;
- визначати роль ТНК у розвитку міжнародного менеджменту та міжнародного бізнесу;
- розрізняти типи та особливості господарських об'єднань у міжнародному бізнесі;
- визначати умови та фактори формування і реалізації механізму менеджменту у міжнародних компаніях;
- розуміти значення планової функції та приймати планові рішення у процесі досягнення міжнародною компанією конкурентних переваг;
- виділяти ключові ресурси, формувати здібності та компетенції для забезпечення перспективного успіху міжнародної компанії на ринку;
- використовувати інструменти міжнародного маркетингу для найкращої реалізації ринкових ідей;
- оцінювати рівень досягнення цілей та розробляти рішення на основі результатів контролю.
- розробляти технологічну політику підприємства (організації);
- обирати тип політики розроблення нововведень для корпорації;
- знаходити організаційну форму підприємства з розробки інновацій.

Мета: ознайомити студентів з теоретичними засадами міжнародного менеджменту та бізнесу, чинників їх розвитку, типологією міжнародних організаційних структур та практичними аспектами формування, управління та реалізації механізму менеджменту в сучасних міжнародних компаніях на основі виділення ключових функцій. Навчити застосовувати набуті знання у майбутній практичній діяльності. Вивчити способи досягнення конкурентних переваг у міжнародному бізнесі за допомогою використання різних аспектів інноваційної політики.

Ключові слова: міжнародний менеджмент, міжнародний бізнес, порівняльний менеджмент, міжнародні господарські утворення, транснаціональні компанії, міжнародний маркетинг, зовнішньоекономічний маркетинг, контроль, планування, стратегічний план, мультинаціональна стратегія, глобальна стратегія, тактичний план, технологічна політика; високотехнологічна продукція; науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; венчурні компанії; міжнародна передача технологій; міжнародне науково-технічне співробітництво.

ТЕМА 4.**ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО
МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

- 4.1. Сутність і задачі міжнародного менеджменту.
- 4.2. Міжнародний бізнес та його характерні риси в умовах глобалізації.
- 4.3. Роль і місце господарських об'єднань у світовій системі економіки.

4.1. Сутність і задачі міжнародного менеджменту

Міжнародний менеджмент є особливим видом менеджменту, мета якого полягає у формуванні, використанні та розвитку конкурентних переваг компанії завдяки можливості ведення бізнесу в різних країнах, використанні їх економічних, соціальних, демографічних, культурних та інших особливостей і взаємодії між країнами.

Між національним та міжнародним бізнесом існує певна генетична спорідненість, що визначається певними однотипними проблемами в основних сферах управління бізнесом, а саме:

- дослідження, аналіз та оцінювання зовнішнього середовища бізнесу і внутрішнього середовища організації;
- процеси комунікації і прийняття рішень;
- базові функції управління;
- питання групової динаміки та керівництва;
- питання ефективності діяльності компанії (управління персоналом, виробництво, маркетинг, управління продуктивністю).

Міжнародна діяльність у цих сферах включає як структурну подібність, так і відмінність у порівнянні з національними моделями менеджменту, що представлено в табл. 4.1.

Міжнародний менеджмент закономірно успадковує від традиційного менеджменту основи філософії бізнесу, логіку і значний арсенал спеціальних методів і прийомів вивчення ринку. В умовах динамічних змін бізнес-середовища, посилення глобалізаційних процесів та прискорення науково-технічного прогресу міжнародний менеджмент набуває власних рис, які потребують обов'язкового врахування як у теорії, так і практиці їхньої діяльності.

ТЕМА 4.**ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО
МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

- 4.1. Сутність і задачі міжнародного менеджменту.
- 4.2. Міжнародний бізнес та його характерні риси в умовах глобалізації.
- 4.3. Роль і місце господарських об'єднань у світовій системі економіки.

4.1. Сутність і задачі міжнародного менеджменту

Міжнародний менеджмент є особливим видом менеджменту, мета якого полягає у формуванні, використанні та розвитку конкурентних переваг компанії завдяки можливості ведення бізнесу в різних країнах, використанні їх економічних, соціальних, демографічних, культурних та інших особливостей і взаємодії між країнами.

Між національним та міжнародним бізнесом існує певна генетична спорідненість, що визначається певними однотипними проблемами в основних сферах управління бізнесом, а саме:

- дослідження, аналіз та оцінювання зовнішнього середовища бізнесу і внутрішнього середовища організації;
- процеси комунікації і прийняття рішень;
- базові функції управління;
- питання групової динаміки та керівництва;
- питання ефективності діяльності компанії (управління персоналом, виробництво, маркетинг, управління продуктивністю).

Міжнародна діяльність у цих сферах включає як структурну подібність, так і відмінність у порівнянні з національними моделями менеджменту, що представлено в табл. 4.1.

Міжнародний менеджмент закономірно успадковує від традиційного менеджменту основи філософії бізнесу, логіку і значний арсенал спеціальних методів і прийомів вивчення ринку. В умовах динамічних змін бізнес-середовища, посилення глобалізаційних процесів та прискорення науково-технічного прогресу міжнародний менеджмент набуває власних рис, які потребують обов'язкового врахування як у теорії, так і практиці їхньої діяльності.

Таблиця 4.1

Порівняння національного та міжнародного бізнесу та менеджменту

Національний бізнес	Міжнародний бізнес	Національна модель управління бізнесом	Міжнародний менеджмент	Відмінності
1. Мета – отримання прибутку за допомогою використання конкурентних переваг у системі «НВПС» в умовах даної країни та її ринків	Мета – отримання прибутку за допомогою використання (в інтересах отримання конкурентних переваг) можливостей різних країн і регіонів та дії на їх ринках	Формування, утримання й розвиток конкурентних переваг у системі «НВПС» в умовах цієї країни	Формування, утримання й розвиток конкурентних переваг у системі «НВПС» завдяки використанню можливостей різних країн і міжнародної взаємодії	Не принципові
2. Засоби: розширення ринків, використання більш вигідних ресурсів, законодавчих, політичних і соціальних можливостей у країні	Засоби: розширення ринків, використання більш вигідних ресурсів, законодавчих, політичних і соціальних можливостей у ряді країн та міждержавної взаємодії	Пошук засобів розвитку бізнесу й перетворення їх у конкурентні переваги компанії всередині країни	Пошук засобів розвитку бізнесу й перетворення їх у конкурентні переваги компанії в багатьох країнах і в контексті міждержавних відносин	Не принципові
3. Обсяг, зростання і складність бізнесу залежить від охоплення ним різних етапів системи «НВПС» і від диверсифікованості бізнесу в країні	Обсяг, зростання і складність міжнародного бізнесу варіюється залежно від кількості країн перебування, глибини залучення цих країн до системи «НВПС» фірми	Менеджмент виробляє стратегію зростання й розвитку фірми всередині країни	Менеджмент виробляє стратегію зростання й розвитку із залученням багатьох країн	Не принципові
4. Бізнес працює у внутрішньому (монаціональному) культурному середовищі, і культурна складова іманентна національному бізнесу	Міжнародний бізнес працює в різних культурних середовищах, і його ефективність залежить від урахування національної культурної складової	Національний менеджмент не враховує культурне середовище, оскільки об'єкт управління адаптований до нього	Міжнародний менеджмент отримує значні можливості розвитку конкурентної переваги у разі врахування культурного фактора	Можливість використання «культурного фактора» майже в усіх сферах управління. Конкурентні переваги залежать від ступеня розподілення культур країн базування й перебування
5. Бізнес використовує все краще в країні: обмеження можливостей залежить від її можливостей	Міжнародний бізнес має можливість використати світову глобалізацію: не обмежені національними кордонами можливості	Менеджмент використовує конкурентні переваги та розвиток своєї країни	Міжнародний менеджмент шукає й використовує конкурентні переваги завдяки глобалізації	Міжнародний бізнес переборює обмеження рівня розвитку країни
6. Бізнес як система, орієнтована на отримання прибутку з використання знань	Бізнес як система, орієнтована на отримання прибутку з використання знань	Управління бізнесом як система управління знаннями	Управління бізнесом як система управління знаннями в міжнародному масштабі	Не принципові

Примітка: ВПС – «НДДКР-виробництво-продаж-сервіс».

Джерело: [13].

Таблиця 4.1

Порівняння національного та міжнародного бізнесу та менеджменту

Національний бізнес	Міжнародний бізнес	Національна модель управління бізнесом	Міжнародний менеджмент	Відмінності
1. Мета – отримання прибутку за допомогою використання конкурентних переваг у системі «НВПС» в умовах даної країни та її ринків	Мета – отримання прибутку за допомогою використання (в інтересах отримання конкурентних переваг) можливостей різних країн і регіонів та дії на їх ринках	Формування, утримання й розвиток конкурентних переваг у системі «НВПС» в умовах цієї країни	Формування, утримання й розвиток конкурентних переваг у системі «НВПС» завдяки використанню можливостей різних країн і міжнародної взаємодії	Не принципові
2. Засоби: розширення ринків, використання більш вигідних ресурсів, законодавчих, політичних і соціальних можливостей у країні	Засоби: розширення ринків, використання більш вигідних ресурсів, законодавчих, політичних і соціальних можливостей у ряді країн та міждержавної взаємодії	Пошук засобів розвитку бізнесу й перетворення їх у конкурентні переваги компанії всередині країни	Пошук засобів розвитку бізнесу й перетворення їх у конкурентні переваги компанії в багатьох країнах і в контексті міждержавних відносин	Не принципові
3. Обсяг, зростання і складність бізнесу залежить від охоплення ним різних етапів системи «НВПС» і від диверсифікованості бізнесу в країні	Обсяг, зростання і складність міжнародного бізнесу варіюється залежно від кількості країн перебування, глибини залучення цих країн до системи «НВПС» фірми	Менеджмент виробляє стратегію зростання й розвитку фірми всередині країни	Менеджмент виробляє стратегію зростання й розвитку із залученням багатьох країн	Не принципові
4. Бізнес працює у внутрішньому (монаціональному) культурному середовищі, і культурна складова іманентна національному бізнесу	Міжнародний бізнес працює в різних культурних середовищах, і його ефективність залежить від урахування національної культурної складової	Національний менеджмент не враховує культурне середовище, оскільки об'єкт управління адаптований до нього	Міжнародний менеджмент отримує значні можливості розвитку конкурентної переваги у разі врахування культурного фактора	Можливість використання «культурного фактора» майже в усіх сферах управління. Конкурентні переваги залежать від ступеня розподілення культур країн базування й перебування
5. Бізнес використовує все краще в країні: обмеження можливостей залежить від її можливостей	Міжнародний бізнес має можливість використати світову глобалізацію: не обмежені національними кордонами можливості	Менеджмент використовує конкурентні переваги та розвиток своєї країни	Міжнародний менеджмент шукає й використовує конкурентні переваги завдяки глобалізації	Міжнародний бізнес переборює обмеження рівня розвитку країни
6. Бізнес як система, орієнтована на отримання прибутку з використання знань	Бізнес як система, орієнтована на отримання прибутку з використання знань	Управління бізнесом як система управління знаннями	Управління бізнесом як система управління знаннями в міжнародному масштабі	Не принципові

Примітка: ВПС – «НДДКР-виробництво-продаж-сервіс».

Джерело: [13].

Головна особливість міжнародного менеджменту полягає у пошуку і використанні всіх можливих конкурентних переваг, які відкриваються у процесі ділової активності як у межах окремих країн, так і у процесі взаємодії між ними. Зміст міжнародного менеджменту розкривається в основних концепціях управління міжнародними компаніями, яким притаманна дихотомічна суперечливість вимог у загальній системі їх менеджменту:

- необхідність пристосування до національних умов ведення міжнародного бізнесу;
- необхідність розширення інтеграції всіх видів діяльності у глобальному масштабі.

У цій ситуації головне завдання підприємницької політики міжнародної компанії полягає у збалансованості переваг від зазначених вище вимог [13].

Міжнародний менеджмент включає таку систему методів управління, що обумовлюють розвиток конкурентних переваг і сприяють підвищенню ефективності (рентабельності, якості виробництва, зниженню витрат і максимізації прибутку), стабільності, зміцненню та розширенню позицій на світових ринках.

Міжнародний менеджмент застосовує управлінські, концепції та інструменти у багатокультурному середовищі, що дозволяє завдяки цьому отримувати додаткові переваги та заощаджувати час.

Природа міжнародного менеджменту включає дві основні складові:

- функції й концепції загального менеджменту – базова складова;
- національні моделі менеджменту материнських країн, у яких були засновані міжнародні корпорації – культурологічна складова.

Базова складова піддається науковому аналізу й систематизації, а культурологічна складова є більш різноманітною й тяжіє до емпіричного спостереження та поведінкового узагальнення. Базова складова управління почала формуватись понад століття тому, а національні моделі менеджменту ґрунтовно досліджуються лише в останній третині минулого століття зусиллями таких дослідників як Н. Адлер (США), П. Друкер (США), М. Крозье (Франція), А. Тромпенарс, Р. Кантер (США), Ф. Лютенс (США) Р. Тунг (Канада), Г. Гофстед (Нідерланди), Ш. Шварц (Німеччина) та ін. Ці дослідники сформуливали нову галузь наукових досліджень – порівняльний менеджмент.

Порівняльний менеджмент – це галузь знань, яка виявляє і вивчає особливості національних моделей менеджменту, пов'язаних із соціально-культурними і поведінковими стереотипами націй, а отже, і систем управління міжнародних корпорацій, що мають країни походження цих націй [13].

Головна особливість міжнародного менеджменту полягає у пошуку і використанні всіх можливих конкурентних переваг, які відкриваються у процесі ділової активності як у межах окремих країн, так і у процесі взаємодії між ними. Зміст міжнародного менеджменту розкривається в основних концепціях управління міжнародними компаніями, яким притаманна дихотомічна суперечливість вимог у загальній системі їх менеджменту:

- необхідність пристосування до національних умов ведення міжнародного бізнесу;
- необхідність розширення інтеграції всіх видів діяльності у глобальному масштабі.

У цій ситуації головне завдання підприємницької політики міжнародної компанії полягає у збалансованості переваг від зазначених вище вимог [13].

Міжнародний менеджмент включає таку систему методів управління, що обумовлюють розвиток конкурентних переваг і сприяють підвищенню ефективності (рентабельності, якості виробництва, зниженню витрат і максимізації прибутку), стабільності, зміцненню та розширенню позицій на світових ринках.

Міжнародний менеджмент застосовує управлінські, концепції та інструменти у багатокультурному середовищі, що дозволяє завдяки цьому отримувати додаткові переваги та заощаджувати час.

Природа міжнародного менеджменту включає дві основні складові:

- функції й концепції загального менеджменту – базова складова;
- національні моделі менеджменту материнських країн, у яких були засновані міжнародні корпорації – культурологічна складова.

Базова складова піддається науковому аналізу й систематизації, а культурологічна складова є більш різноманітною й тяжіє до емпіричного спостереження та поведінкового узагальнення. Базова складова управління почала формуватись понад століття тому, а національні моделі менеджменту ґрунтовно досліджуються лише в останній третині минулого століття зусиллями таких дослідників як Н. Адлер (США), П. Друкер (США), М. Крозье (Франція), А. Тромпенарс, Р. Кантер (США), Ф. Лютенс (США) Р. Тунг (Канада), Г. Гофстед (Нідерланди), Ш. Шварц (Німеччина) та ін. Ці дослідники сформуливали нову галузь наукових досліджень – порівняльний менеджмент.

Порівняльний менеджмент – це галузь знань, яка виявляє і вивчає особливості національних моделей менеджменту, пов'язаних із соціально-культурними і поведінковими стереотипами націй, а отже, і систем управління міжнародних корпорацій, що мають країни походження цих націй [13].

Отже, методологічною основою міжнародного менеджменту є загальний і порівняльний менеджмент та сукупність принципів. Порівняльна характеристика функцій менеджменту для національних і міжнародних компаній наведена в табл. 4.2, а класифікація та зміст принципів на рис. 4.1.

Таблиця 4.2

Порівняльна характеристика функцій менеджменту для національних і міжнародних компаній

Функції менеджменту	Національні компанії	Міжнародні компанії
Планування		
1. Вивчення середовища з погляду загроз і можливостей	Національний ринок	Всесвітній ринок
2. Потенціальний конфлікт корпоративних цілей з економічними і політичними цілями країн	Однієї країни	Багатьох країн
Організація		
1. Організаційна структура	Структура для внутрішніх операцій	Глобальна структура
2. Погляд на владу	Подібний	Різний
Укомплектування штатів		
1. Джерела управлінських талантів	Національний ринок праці	Всесвітній ринок праці
2. Орієнтація менеджерів	Переважно етноцентрична	Геоцентрична
Керівництво		
1. Лідерство і мотивація	Формуються однією культурою	Формуються багатьма різними культурами
2. Комунікаційні лінії	Переважно короткі	Мережі з великими відстанями
Контроль		
1. Система звітування	Одні вимоги	Багато різних вимог
2. Система обліку	Однієї країни	Багатьох країн

Джерело: [17, с. 63–64].

Принципи міжнародного менеджменту поділяються на загальні (відображають об'єктивні процеси в системі міжнародних економічних відносин), специфічні (закладені в Декларації про новий економічний порядок на IV Генеральній Асамблеї ООН у 1974 р.) та національні (ґрунтуються на законодавстві щодо зовнішньоекономічної діяльності) (рис. 4.1).

Отже, методологічною основою міжнародного менеджменту є загальний і порівняльний менеджмент та сукупність принципів. Порівняльна характеристика функцій менеджменту для національних і міжнародних компаній наведена в табл. 4.2, а класифікація та зміст принципів на рис. 4.1.

Таблиця 4.2

Порівняльна характеристика функцій менеджменту для національних і міжнародних компаній

Функції менеджменту	Національні компанії	Міжнародні компанії
Планування		
1. Вивчення середовища з погляду загроз і можливостей	Національний ринок	Всесвітній ринок
2. Потенціальний конфлікт корпоративних цілей з економічними і політичними цілями країн	Однієї країни	Багатьох країн
Організація		
1. Організаційна структура	Структура для внутрішніх операцій	Глобальна структура
2. Погляд на владу	Подібний	Різний
Укомплектування штатів		
1. Джерела управлінських талантів	Національний ринок праці	Всесвітній ринок праці
2. Орієнтація менеджерів	Переважно етноцентрична	Геоцентрична
Керівництво		
1. Лідерство і мотивація	Формуються однією культурою	Формуються багатьма різними культурами
2. Комунікаційні лінії	Переважно короткі	Мережі з великими відстанями
Контроль		
1. Система звітування	Одні вимоги	Багато різних вимог
2. Система обліку	Однієї країни	Багатьох країн

Джерело: [17, с. 63–64].

Принципи міжнародного менеджменту поділяються на загальні (відображають об'єктивні процеси в системі міжнародних економічних відносин), специфічні (закладені в Декларації про новий економічний порядок на IV Генеральній Асамблеї ООН у 1974 р.) та національні (ґрунтуються на законодавстві щодо зовнішньоекономічної діяльності) (рис. 4.1).

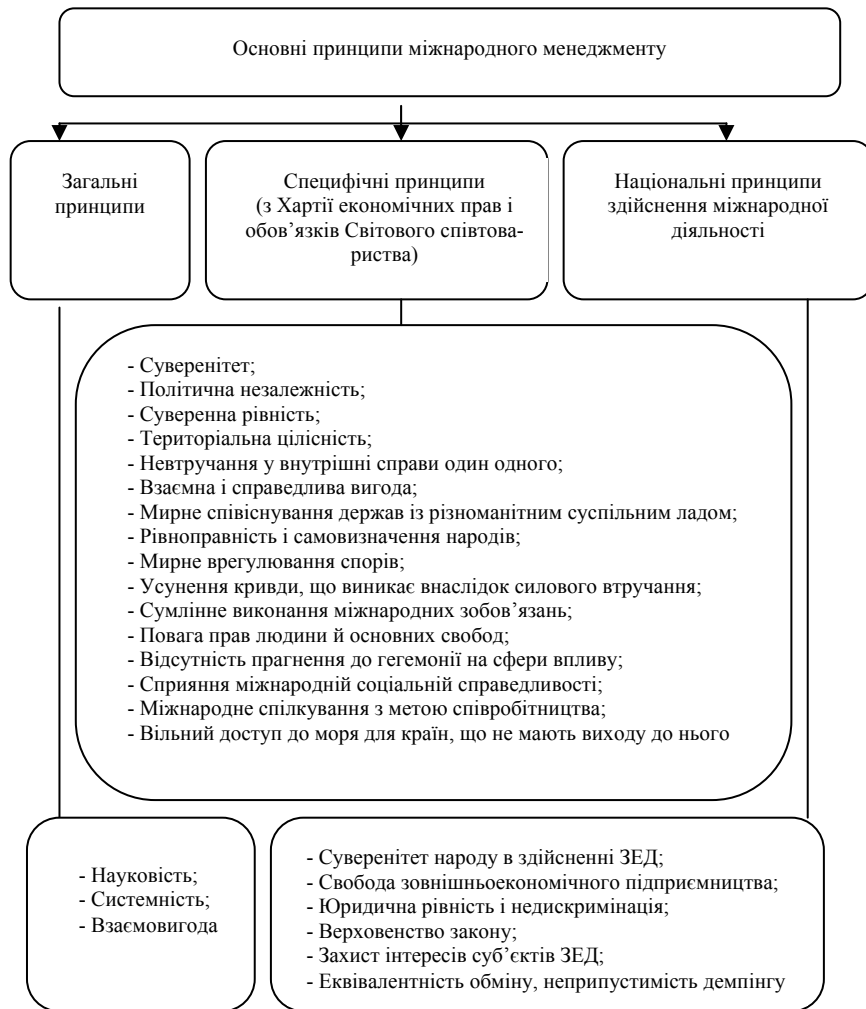


Рис. 4.1. Основні принципи міжнародного менеджменту

Основні особливості міжнародного менеджменту знаходяться у сфері врахування й використання в управлінні національними й мультинаціональними колективами всього того, що дає культура в самому широкому значенні цієї категорії. Це означає, що всебічне вивчення

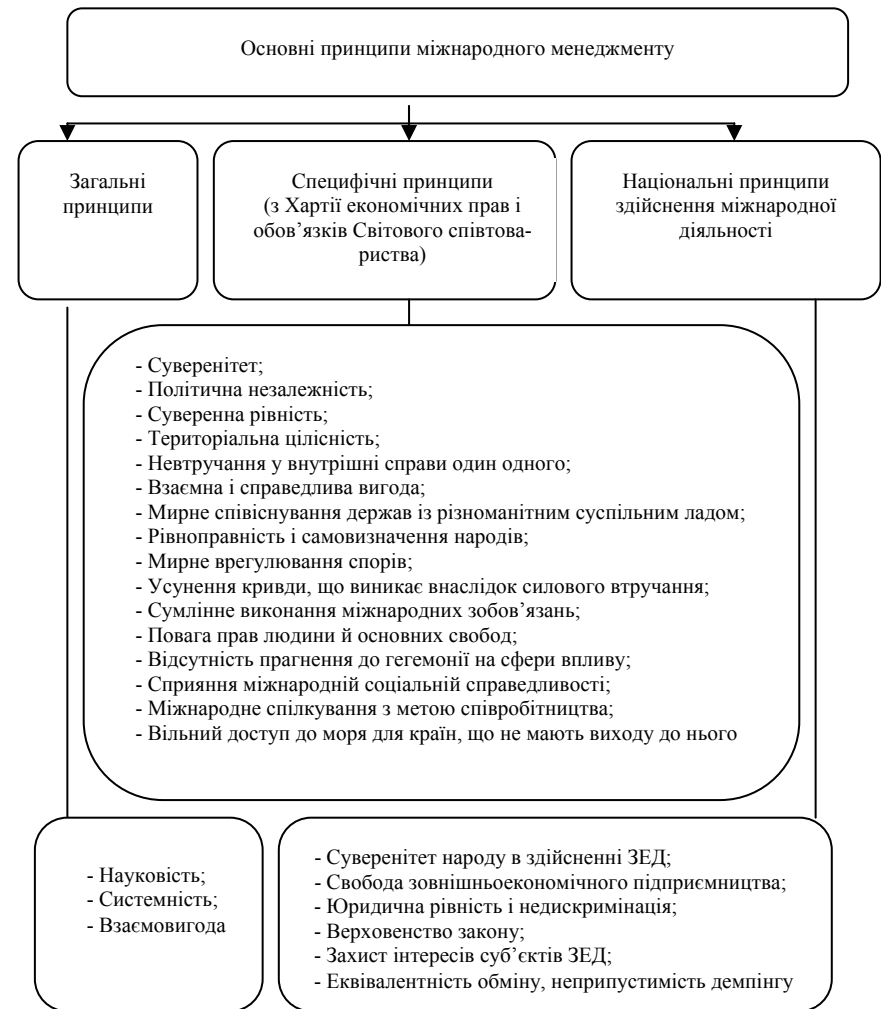


Рис. 4.1. Основні принципи міжнародного менеджменту

Основні особливості міжнародного менеджменту знаходяться у сфері врахування й використання в управлінні національними й мультинаціональними колективами всього того, що дає культура в самому широкому значенні цієї категорії. Це означає, що всебічне вивчення

феномену культури в порівняльному контексті, аналіз і оцінювання можливостей та обмежень, які несуть у собі культурні константи, – абсолютна умова успішності міжнародного менеджменту. Єдина принципова відмінність міжнародного менеджменту від національного менеджменту полягає у необхідності врахування культурної складової.

Суб'єкти й об'єкти міжнародного менеджменту. Виділяють п'ять суб'єктів міжнародного менеджменту, які є і суб'єктами міжнародних економічних відносин.

Суб'єкти міжнародного менеджменту:

1. Фізичні особи (індивідуальні підприємці);
2. Юридичні особи:
 - 2.1. Суб'єкти загального права:
 - держави;
 - підрозділи державного апарату;
 - суспільно-політичні організації й організації державного значення
 - 2.2. Суб'єкти приватного права:
 - товариства (повні, командитні, з обмеженою відповідальністю);
 - акціонерні товариства;
 - об'єднання фізичних та юридичних осіб;
 - групи держав – інтеграційні угруповання країн (ЄС, ЕАСТ, НАФТА – інтеграційні угруповання країн Північної Америки ЛААІ – Латиноамериканська асоціація держав, що інтегруються);
 - міжнародні організації, міжнародні економічні організації, міжнародні валютно-фінансові організації, міжнародні господарські об'єднання, міжнародні товариства тощо.

Об'єкти міжнародного менеджменту – конкретні види та форми міжнародного бізнесу:

1. Експорт-імпорт товарів.
2. Експорт-імпорт послуг.
3. Здійснення господарської діяльності за кордоном.
4. Використання активів за кордоном.
5. Інвестиції.
6. Спільні підприємства.
7. Змішані підприємства (об'єднання господарських зусиль державних і приватних компаній з метою спільної діяльності та одержання прибутку).
8. Багатонаціональні (або транснаціональні) компанії.

Цільові установки та завдання міжнародного менеджменту. *Ефективна діяльність міжнародних компаній на світовому ринку обумовлюється наявністю чітких цільових установок, які зосереджуються на трьох основних напрямках:*

феномену культури в порівняльному контексті, аналіз і оцінювання можливостей та обмежень, які несуть у собі культурні константи, – абсолютна умова успішності міжнародного менеджменту. Єдина принципова відмінність міжнародного менеджменту від національного менеджменту полягає у необхідності врахування культурної складової.

Суб'єкти й об'єкти міжнародного менеджменту. Виділяють п'ять суб'єктів міжнародного менеджменту, які є і суб'єктами міжнародних економічних відносин.

Суб'єкти міжнародного менеджменту:

1. Фізичні особи (індивідуальні підприємці);
2. Юридичні особи:
 - 2.1. Суб'єкти загального права:
 - держави;
 - підрозділи державного апарату;
 - суспільно-політичні організації й організації державного значення
 - 2.2. Суб'єкти приватного права:
 - товариства (повні, командитні, з обмеженою відповідальністю);
 - акціонерні товариства;
 - об'єднання фізичних та юридичних осіб;
 - групи держав – інтеграційні угруповання країн (ЄС, ЕАСТ, НАФТА – інтеграційні угруповання країн Північної Америки ЛААІ – Латиноамериканська асоціація держав, що інтегруються);
 - міжнародні організації, міжнародні економічні організації, міжнародні валютно-фінансові організації, міжнародні господарські об'єднання, міжнародні товариства тощо.

Об'єкти міжнародного менеджменту – конкретні види та форми міжнародного бізнесу:

1. Експорт-імпорт товарів.
2. Експорт-імпорт послуг.
3. Здійснення господарської діяльності за кордоном.
4. Використання активів за кордоном.
5. Інвестиції.
6. Спільні підприємства.
7. Змішані підприємства (об'єднання господарських зусиль державних і приватних компаній з метою спільної діяльності та одержання прибутку).
8. Багатонаціональні (або транснаціональні) компанії.

Цільові установки та завдання міжнародного менеджменту. *Ефективна діяльність міжнародних компаній на світовому ринку обумовлюється наявністю чітких цільових установок, які зосереджуються на трьох основних напрямках:*

- пошуку й освоєнні нових ринків;
- пошуку і використанні ефективних ресурсів;
- використанні можливостей, що відкриваються для бізнесу в межах цієї країни і/або правового середовища, що існує між цими країнами.

Але наявність певних чинників опосередковує цей цільовий перелік, а саме:

- рівень економічного розвитку окремих країн;
- культурна подібність (розходження) країни базування та країни перебування;
- природні особливості країн (включаючи мінеральні ресурси, водні, кліматичні і т. ін.);
- характеристики демографічного стану країни (населення, його територіальне розміщення, рівень урбанізації і т. ін.).

Якщо до цієї структури включити певну «третю вісь» формування, то головною її характеристикою буде глибина залучення компанії в міжнародний бізнес. У свою чергу, якість міжнародного менеджменту по цій осі буде визначатися тим, наскільки повно він здатен використати в інтересах компанії глобальні можливості всесвітнього бізнес-сервісу.

У цьому випадку компанія, що відкриває за кордоном торговельні й навіть виробничі філії, може тяжити до менш реального міжнародного менеджменту (на рівні кількісного структурного зростання повністю забезпечене головними підрозділами компанії у країні базування) або до його постійного якісного зростання, коли бізнес максимально використовує всі можливості міжнародної інформаційної мережі, інтернаціональних фінансових ринків, транснаціонального руху робочої сили.

У межах головної цільової орієнтації міжнародного менеджменту виокремлюють такі завдання:

1. Комплексне вивчення, аналіз і оцінювання зовнішнього середовища міжнародного бізнесу в інтересах пошуку й реалізації джерел конкурентних переваг фірми.

2. Поглиблений аналіз і оцінювання культурного середовища в кожній країні перебування й використання його можливостей (урахування обмежень) під час розроблення стратегічних, тактичних і оперативних рішень з функціонування й розвитку компанії як у цій країні, так і в цілому.

3. Оцінювання, вибір і практичне використання організаційних форм, у межах яких здійснюються закордонні операції компанії, з метою максимізації ефекту використання економічного потенціалу та правових можливостей країн перебування.

4. Формування й розвиток мультинаціонального колективу компанії та її підрозділів у країні базування та у країнах перебування в інтересах

- пошуку й освоєнні нових ринків;
- пошуку і використанні ефективних ресурсів;
- використанні можливостей, що відкриваються для бізнесу в межах цієї країни і/або правового середовища, що існує між цими країнами.

Але наявність певних чинників опосередковує цей цільовий перелік, а саме:

- рівень економічного розвитку окремих країн;
- культурна подібність (розходження) країни базування та країни перебування;
- природні особливості країн (включаючи мінеральні ресурси, водні, кліматичні і т. ін.);
- характеристики демографічного стану країни (населення, його територіальне розміщення, рівень урбанізації і т. ін.).

Якщо до цієї структури включити певну «третю вісь» формування, то головною її характеристикою буде глибина залучення компанії в міжнародний бізнес. У свою чергу, якість міжнародного менеджменту по цій осі буде визначатися тим, наскільки повно він здатен використати в інтересах компанії глобальні можливості всесвітнього бізнес-сервісу.

У цьому випадку компанія, що відкриває за кордоном торговельні й навіть виробничі філії, може тяжити до менш реального міжнародного менеджменту (на рівні кількісного структурного зростання повністю забезпечене головними підрозділами компанії у країні базування) або до його постійного якісного зростання, коли бізнес максимально використовує всі можливості міжнародної інформаційної мережі, інтернаціональних фінансових ринків, транснаціонального руху робочої сили.

У межах головної цільової орієнтації міжнародного менеджменту виокремлюють такі завдання:

1. Комплексне вивчення, аналіз і оцінювання зовнішнього середовища міжнародного бізнесу в інтересах пошуку й реалізації джерел конкурентних переваг фірми.

2. Поглиблений аналіз і оцінювання культурного середовища в кожній країні перебування й використання його можливостей (урахування обмежень) під час розроблення стратегічних, тактичних і оперативних рішень з функціонування й розвитку компанії як у цій країні, так і в цілому.

3. Оцінювання, вибір і практичне використання організаційних форм, у межах яких здійснюються закордонні операції компанії, з метою максимізації ефекту використання економічного потенціалу та правових можливостей країн перебування.

4. Формування й розвиток мультинаціонального колективу компанії та її підрозділів у країні базування та у країнах перебування в інтересах

максимального використання особистого потенціалу працівників, можливостей окремих колективів і крос-національних ефектів від їхньої взаємодії всередині фірми.

5. Пошук, розвиток і ефективне використання різноманітних можливостей міжнародного бізнес-сервісу, і насамперед у сферах фінансового, технологічного й технологічного обслуговування економічних операцій.

Поєднання вищезазначених чинників дозволяє міжнародному менеджменту перейти на новий рівень еволюційного розвитку за допомогою управління системою знань, для якої збір і аналіз інформації стає головним стратегічним ресурсом, а адаптивність (культурна, правова, економічна, ситуаційна, політична й соціальна) – головною стратегічною зброєю.

Сьогодні нові інформаційні технології практично усунули фізичні витрати на комунікації. Це означає, що найбільш продуктивним та прибутковим способом організації компанії є децентралізація, яка охоплює все більше різновидів діяльності. Так, в США управління всіма кадрами (близько 2 млн. осіб) передані в аутсорсинг або аутстафінг. Найбільш потужною компанією, що працює на засадах займаної праці є фірма «Exult». Вона заснована в 1998 р. і керує повним спектром послуг (заробітна плата, підбір персоналу, навчання персоналу, формування бази даних про персонал, переміщення, звільнення працівників в багатьох компаніях світу).

Необхідність підвищення конкурентоспроможності та результативності на світовому ринку обумовлює компанії допошуку та впровадженню ними нових типів моделей управління, нових оргструктур, моделей оплати праці та винагороди, а також нових форм зайнятості. В одній компанії можуть поєднуватися і класичні і нові типи структур та систем управління. Прогресивним є управлінський підхід щодо організації робочих груп персоналу розміщених «по периметру», які є працівниками аутсорсингових компаній, що працюють повний робочий день, але бізнес не має контролю над ними.

Мотивація персоналу також потребує перегляду. Так, в компаніях США для працівників розумової праці надання премій та фондових опціонів не дали позитивного результату. Безперечно оплата праці має задовольняти цю категорію працівників, але стимулювання праці вже має бути іншим. Необхідно виходити із припущення, що вони потрібні організації більше, ніж компанія їм. До них необхідно відноситися як до волонтерів громадських організацій, які мають знати куди рухається організація, особисті досягнення та персональну відповідальність, забезпечувати їм безперервне навчання, проведення тренінгів та проявляти повагу.

максимального використання особистого потенціалу працівників, можливостей окремих колективів і крос-національних ефектів від їхньої взаємодії всередині фірми.

5. Пошук, розвиток і ефективне використання різноманітних можливостей міжнародного бізнес-сервісу, і насамперед у сферах фінансового, технологічного й технологічного обслуговування економічних операцій.

Поєднання вищезазначених чинників дозволяє міжнародному менеджменту перейти на новий рівень еволюційного розвитку за допомогою управління системою знань, для якої збір і аналіз інформації стає головним стратегічним ресурсом, а адаптивність (культурна, правова, економічна, ситуаційна, політична й соціальна) – головною стратегічною зброєю.

Сьогодні нові інформаційні технології практично усунули фізичні витрати на комунікації. Це означає, що найбільш продуктивним та прибутковим способом організації компанії є децентралізація, яка охоплює все більше різновидів діяльності. Так, в США управління всіма кадрами (близько 2 млн. осіб) передані в аутсорсинг або аутстафінг. Найбільш потужною компанією, що працює на засадах займаної праці є фірма «Exult». Вона заснована в 1998 р. і керує повним спектром послуг (заробітна плата, підбір персоналу, навчання персоналу, формування бази даних про персонал, переміщення, звільнення працівників в багатьох компаніях світу).

Необхідність підвищення конкурентоспроможності та результативності на світовому ринку обумовлює компанії допошуку та впровадженню ними нових типів моделей управління, нових оргструктур, моделей оплати праці та винагороди, а також нових форм зайнятості. В одній компанії можуть поєднуватися і класичні і нові типи структур та систем управління. Прогресивним є управлінський підхід щодо організації робочих груп персоналу розміщених «по периметру», які є працівниками аутсорсингових компаній, що працюють повний робочий день, але бізнес не має контролю над ними.

Мотивація персоналу також потребує перегляду. Так, в компаніях США для працівників розумової праці надання премій та фондових опціонів не дали позитивного результату. Безперечно оплата праці має задовольняти цю категорію працівників, але стимулювання праці вже має бути іншим. Необхідно виходити із припущення, що вони потрібні організації більше, ніж компанія їм. До них необхідно відноситися як до волонтерів громадських організацій, які мають знати куди рухається організація, особисті досягнення та персональну відповідальність, забезпечувати їм безперервне навчання, проведення тренінгів та проявляти повагу.

Тобто, сучасний працівник відійшов від моделі традиційного типу, за якої вони працювали переважно за чіткими вказівками, і за умови виконання своїх норм та зобов'язань, отримувати передбачувану винагороду, що робило їх професійну діяльність прозорою, зрозумілою і прийнятною. Сьогоднішній працівник сприймає світ праці складніше і вимагає набагато більше вимог і зобов'язань до роботодавця.

В фокусі топ-менеджменту міжнародними компаніями знаходиться управління двома важливими ресурсами – ключовими співробітниками та фінансами, а також представлення організації у зовнішньому світі, підтримка відносин з державними органами та суспільством, ЗМІ та профспілками [6, с. 118]. Особливою задачею для топ-менеджерів сучасних міжнародних компаній нового типу є збереження балансу між трьома напрямками роботи – як економічної, кадрової та соціальної (місія, цінності і образ) організації.

Постіндустріальний тип суспільства потребує постійних експериментів та інновацій міжнародними компаніями в напрямках:

- формування нових людей і форм управління корпораціями;
- методів роботи з людськими ресурсами;
- інформаційного забезпечення;
- перетворення в агентів змін.

Потребує перегляду визначення меж менеджменту, який має охоплювати весь процес і фокусуватися на результатах, якості роботи впродовж всього економічного ланцюга. У багатонаціональних компаніях ці межі визначаються політикою, а вони самі виступають центрами витрат. Сьогодні менеджмент і межі бізнесу не співпадають, а держава виступає лише обмежувачем. Практика менеджменту все більше детермінується виробництвом. Міжнародний менеджмент має організувати використання і розподіл ресурсів таким чином, щоб отримані результати були за межами організацій.

Особливість менеджменту нових структурних форм сучасних міжнародних компаній полягає у визначенні цінностей для споживачів, а не отриманні прибутку. Прибуток є об'єктивною вимогою, що визначається особливістю конкретного бізнесу, його стратегії, потреб і ризиків. Корінь проблем сучасних організацій знаходиться у невідповідності методів і форм управління викликам сьогодення та викликам ринку.

Вадливу роль в управлінні міжнародними організаціями відіграють їхні цілі та задачі. Цілі мають в повній мірі відповідати вимогам до них, а саме дотримання технології SMART (специфічність, вимірюваність, узгодженість, досяжність, чітке визначення терміну виконання). Задачі управління становлять основу для розробки структури компанії та роботи її підрозділів, а також плану дій для менеджерів. Необхідною умо-

Тобто, сучасний працівник відійшов від моделі традиційного типу, за якої вони працювали переважно за чіткими вказівками, і за умови виконання своїх норм та зобов'язань, отримувати передбачувану винагороду, що робило їх професійну діяльність прозорою, зрозумілою і прийнятною. Сьогоднішній працівник сприймає світ праці складніше і вимагає набагато більше вимог і зобов'язань до роботодавця.

В фокусі топ-менеджменту міжнародними компаніями знаходиться управління двома важливими ресурсами – ключовими співробітниками та фінансами, а також представлення організації у зовнішньому світі, підтримка відносин з державними органами та суспільством, ЗМІ та профспілками [6, с. 118]. Особливою задачею для топ-менеджерів сучасних міжнародних компаній нового типу є збереження балансу між трьома напрямками роботи – як економічної, кадрової та соціальної (місія, цінності і образ) організації.

Постіндустріальний тип суспільства потребує постійних експериментів та інновацій міжнародними компаніями в напрямках:

- формування нових людей і форм управління корпораціями;
- методів роботи з людськими ресурсами;
- інформаційного забезпечення;
- перетворення в агентів змін.

Потребує перегляду визначення меж менеджменту, який має охоплювати весь процес і фокусуватися на результатах, якості роботи впродовж всього економічного ланцюга. У багатонаціональних компаніях ці межі визначаються політикою, а вони самі виступають центрами витрат. Сьогодні менеджмент і межі бізнесу не співпадають, а держава виступає лише обмежувачем. Практика менеджменту все більше детермінується виробництвом. Міжнародний менеджмент має організувати використання і розподіл ресурсів таким чином, щоб отримані результати були за межами організацій.

Особливість менеджменту нових структурних форм сучасних міжнародних компаній полягає у визначенні цінностей для споживачів, а не отриманні прибутку. Прибуток є об'єктивною вимогою, що визначається особливістю конкретного бізнесу, його стратегії, потреб і ризиків. Корінь проблем сучасних організацій знаходиться у невідповідності методів і форм управління викликам сьогодення та викликам ринку.

Вадливу роль в управлінні міжнародними організаціями відіграють їхні цілі та задачі. Цілі мають в повній мірі відповідати вимогам до них, а саме дотримання технології SMART (специфічність, вимірюваність, узгодженість, досяжність, чітке визначення терміну виконання). Задачі управління становлять основу для розробки структури компанії та роботи її підрозділів, а також плану дій для менеджерів. Необхідною умо-

вою успішності міжнародних компаній є балансування задач щодо досягнення прибутку та узгодження сьогоденних і майбутніх потреб як її самої та ринку. Цілі і задачі організації мають бути поставлені у восьми областях менеджменту, а саме:

- маркетинг;
- новаторство;
- людські ресурси;
- фінансові ресурси;
- фізичні ресурси;
- продуктивність;
- соціальна відповідність;
- вимоги до прибутку.

Сучасним компаніям для виживання необхідно конкурувати не за продукт/ послугу, а за нові моделі управління, що потребує іноді її докорінної трансформації та реструктуризації. Високі конкурентні позиції нових компаній Amazon, Google, Facebook забезпечуються їхньою гнучкістю, адаптивністю, швидкістю реакції на зміни та принципово новими підходами до розбудови як організаційної структури, так і моделей управління. Сьогодні зміною бізнес-моделі займаються і такі компанії як Apple, Cisco, Microsoft, Alcoa, Boeing, HP, Netflix, Uber та інші.

В постіндустріальній економіці виробництво «твердих» продуктів вже не є доцільним. Їх називають *commodity* (товар споживання, продукт) – нафта, газ, добрива, телевізори, телефони, відеокамери, які вартують мало на світовому ринку, мають старі мультиплікатори для забезпечення ринкової вартості через морально та фізично застаріле виробництво. Необхідним для підвищення конкурентоспроможності міжнародних компаній є виробництво інтелектуальних товарів і послуг, на чому спеціалізуються більшість розвинених країн світу, особливо США, Південна Корея, Японія і інші.

Визначною рисою сучасної економіки є швидкість впровадження нових бізнес-моделей, технологій, засобів для створення нових продуктів з високою рентабельністю. Нова модель управління включає в себе три складових: команду, культуру та технології.

Прикладом компанії, що впроваджує нові бізнес моделі та моделі управління є JP Morgan Chase, яка працює в банківському секторі. Так вона почала зберігати частину своїх даних в публічній хмарі компанії Amazon Cloud і сформувала потужну технологічну команду, що дозволяє їй робити значні перетворення та підвищувати рентабельність діяльності та конкурентоспроможність.

Більшість прогресивних компаній переходить на модель управління за принципом *agile* (швидкий, спритний, гнучкий), що обумовлює ряд

вою успішності міжнародних компаній є балансування задач щодо досягнення прибутку та узгодження сьогоденних і майбутніх потреб як її самої та ринку. Цілі і задачі організації мають бути поставлені у восьми областях менеджменту, а саме:

- маркетинг;
- новаторство;
- людські ресурси;
- фінансові ресурси;
- фізичні ресурси;
- продуктивність;
- соціальна відповідність;
- вимоги до прибутку.

Сучасним компаніям для виживання необхідно конкурувати не за продукт/ послугу, а за нові моделі управління, що потребує іноді її докорінної трансформації та реструктуризації. Високі конкурентні позиції нових компаній Amazon, Google, Facebook забезпечуються їхньою гнучкістю, адаптивністю, швидкістю реакції на зміни та принципово новими підходами до розбудови як організаційної структури, так і моделей управління. Сьогодні зміною бізнес-моделі займаються і такі компанії як Apple, Cisco, Microsoft, Alcoa, Boeing, HP, Netflix, Uber та інші.

В постіндустріальній економіці виробництво «твердих» продуктів вже не є доцільним. Їх називають *commodity* (товар споживання, продукт) – нафта, газ, добрива, телевізори, телефони, відеокамери, які вартують мало на світовому ринку, мають старі мультиплікатори для забезпечення ринкової вартості через морально та фізично застаріле виробництво. Необхідним для підвищення конкурентоспроможності міжнародних компаній є виробництво інтелектуальних товарів і послуг, на чому спеціалізуються більшість розвинених країн світу, особливо США, Південна Корея, Японія і інші.

Визначною рисою сучасної економіки є швидкість впровадження нових бізнес-моделей, технологій, засобів для створення нових продуктів з високою рентабельністю. Нова модель управління включає в себе три складових: команду, культуру та технології.

Прикладом компанії, що впроваджує нові бізнес моделі та моделі управління є JP Morgan Chase, яка працює в банківському секторі. Так вона почала зберігати частину своїх даних в публічній хмарі компанії Amazon Cloud і сформувала потужну технологічну команду, що дозволяє їй робити значні перетворення та підвищувати рентабельність діяльності та конкурентоспроможність.

Більшість прогресивних компаній переходить на модель управління за принципом *agile* (швидкий, спритний, гнучкий), що обумовлює ряд

складних проблем, перш за все, із-за неготовності персоналу до таких змін. Так, компанія Citigroup при переході на нову організаційну культуру за принципом agile втратила третину менеджерів, з яких половина звільнилася самостійно, а інша – за пропозицією керівництва, але і значно виграла від нововведень.

Компанія Citibank – найбільший інвестор в стартапи при переході на модель agile переїхала в іншу будівлю, оскільки в ній була можливість створити необхідні для цього офіси типу open-space (приміщення без роздільних стін), на кожному поверсі, в тому числі і для керівництва. Це значно підвищило рівень комунікаційності персоналу, прискорило прийняття рішень і створило умови для креативної і конструктивної праці.

Специфічне приміщення побудувала і корпорація Google – овальної форми, з кафе і зоною відпочинку в центрі, а по периметру – відкритими приміщеннями для роботи персоналу, що дозволяє їм швидко виконувати свої завдання, спілкуватися і об'єднуватися для вирішення складних задач. Керівництво компанії також дозволило своїм працівникам витрачати 20% свого робочого часу на власні проекти у сфері своєї професійної діяльності. Але і в цій компанії частина персоналу також не погодилася, або не змогла працювати за таких умов.

Аналіз щодо протидії або неготовності персоналу компаній працювати за принципом agile показав на значні персональні ментальні втрати, які становлять близько 30-50%. Але це є нормальним показником при переході на нову модель управління, оскільки це дуже важкий ментальний вибір для людини.

Виклики сучасної економіки потребують змін у системі управління організаціями, особливо в сфері прийняття рішень, оскільки успіх компаній залежить від співвідношення вдалих рішень до загальної їх кількості. Алгоритм прийняття рішень має наступну послідовність: факторний аналіз і зважування кожного фактору; вибір альтернатив; прийняття рішення на основі оцінки кожної з альтернатив, а не на суб'єктивному підґрунті. Саме останнє має стати невід'ємним елементом організаційної культури і потребує радикальних змін у менеджменті компаній та впровадження принципів колаборації (культури прохання про допомогу, надання допомоги), що пов'язано з емоційним інтелектом та емпатією персоналу, застосуванням практики групових рішень.

В умовах запровадження моделі agile групова робота полягає у створенні невеликих дієздатних команд (у Amazon – 5-12 осіб). Високий рівень колаборації підтримується культурою організації і потребує дизайну всіх процесів (технологій).

складних проблем, перш за все, із-за неготовності персоналу до таких змін. Так, компанія Citigroup при переході на нову організаційну культуру за принципом agile втратила третину менеджерів, з яких половина звільнилася самостійно, а інша – за пропозицією керівництва, але і значно виграла від нововведень.

Компанія Citibank – найбільший інвестор в стартапи при переході на модель agile переїхала в іншу будівлю, оскільки в ній була можливість створити необхідні для цього офіси типу open-space (приміщення без роздільних стін), на кожному поверсі, в тому числі і для керівництва. Це значно підвищило рівень комунікаційності персоналу, прискорило прийняття рішень і створило умови для креативної і конструктивної праці.

Специфічне приміщення побудувала і корпорація Google – овальної форми, з кафе і зоною відпочинку в центрі, а по периметру – відкритими приміщеннями для роботи персоналу, що дозволяє їм швидко виконувати свої завдання, спілкуватися і об'єднуватися для вирішення складних задач. Керівництво компанії також дозволило своїм працівникам витрачати 20% свого робочого часу на власні проекти у сфері своєї професійної діяльності. Але і в цій компанії частина персоналу також не погодилася, або не змогла працювати за таких умов.

Аналіз щодо протидії або неготовності персоналу компаній працювати за принципом agile показав на значні персональні ментальні втрати, які становлять близько 30-50%. Але це є нормальним показником при переході на нову модель управління, оскільки це дуже важкий ментальний вибір для людини.

Виклики сучасної економіки потребують змін у системі управління організаціями, особливо в сфері прийняття рішень, оскільки успіх компаній залежить від співвідношення вдалих рішень до загальної їх кількості. Алгоритм прийняття рішень має наступну послідовність: факторний аналіз і зважування кожного фактору; вибір альтернатив; прийняття рішення на основі оцінки кожної з альтернатив, а не на суб'єктивному підґрунті. Саме останнє має стати невід'ємним елементом організаційної культури і потребує радикальних змін у менеджменті компаній та впровадження принципів колаборації (культури прохання про допомогу, надання допомоги), що пов'язано з емоційним інтелектом та емпатією персоналу, застосуванням практики групових рішень.

В умовах запровадження моделі agile групова робота полягає у створенні невеликих дієздатних команд (у Amazon – 5-12 осіб). Високий рівень колаборації підтримується культурою організації і потребує дизайну всіх процесів (технологій).

Сучасним технологічним компаніям притаманні три важливі елементи: сучасні методи розробки; сучасні платформи (ІТ) – soft і hard та сучасні інструменти роботи з даними. Тому, керівництву міжнародних промислових компаній доцільно переосмислити процеси і продукти, необхідні для переходу на нову модель виробництва.

Ілюстрація 1. Компанія Netflix.

Компанія Netflix – стрімінгова Інтернет-компанія, що забезпечує можливість дивитися фільми в Інтернеті за власним вибором і замовленням, яка зростає значними темпами. Компанія створена в 1977 р., з 1997 р. займається доставкою DVD-дисків поштою і стає лідером продаж із замовлень по телефону. В 2007 р. керівництво компанії зрозуміло, що це безперспективний, відпрацьований напрямок і вирішили переорієнтуватися на стрімінговий Інтернет (Інтернет-телебачення). В 2008 р. вони закривають сервіс доставки дисків поштою і концентруються на стрімінговому Інтернеті, потоковому відео. Компанія приймає рішення не тільки закуповувати контент у мажор-правовласника і надавати сервіс своїм клієнтам, але і займатися виробництвом власного контенту. Зараз обсяги останнього становлять 300 годин на рік і мають тенденцію до неухильного зростання.

Рішення керівництва компанії щодо відмови від використання послуг data-центру і переходу на збереження інформації в публічній хмарі Amazon здешевили цю операцію на 85%. Приймається важливе рішення і щодо побудови всієї архітектури компанії, всіх програмних продуктів і культури організації під публічну хмару. При відкритті сайту з адресою netflix.com в айфоні на Apple TV можна побачити стартову сторінку, яка відповідає запитам конкретного клієнта-користувача, яка відповідає всім його запитам та бажанням.

В січні 2016 р. компанія вийшла на ринки 192 країн світу (до цього була не більше, ніж у декількох десятках країн) і сьогодні її вартість становить 42 млрд. дол. США. Особливість корпоративної культури компанії полягає у важливості точки зору всіх співробітників, а не тільки високооплачуваних працівників і топ-менеджерів. В компанії допускається тільки конструктивна, регулярна, відкрита критика, представлена в гідній формі. Працівникам надана зона відповідальності, що дозволяє їм експериментувати та швидко досягати результатів. У разі програшу працівники чесно роблять аналіз власних помилок і встановлюють причини невдачі.

Компанія підтримує постійний зворотній зв'язок із своїми користувачами: просить виставляти рейтинги контенту, який вони дивилися. Також компанія прискільки вивчає уподобання клієнтів, їх поведінку, коли закінчують перегляд фільму, скільки часу клієнт знаходиться на сторінці у пошуку, що він дивиться, що дивляться його друзі і т. інше. Керівниками і фахівцями компанії встановлено, що клієнт витрачає на перегляд сторінки не більше 90 секунд, а тому сторінка сайту має бути інформаційною та корисною для нього.

Сучасним технологічним компаніям притаманні три важливі елементи: сучасні методи розробки; сучасні платформи (ІТ) – soft і hard та сучасні інструменти роботи з даними. Тому, керівництву міжнародних промислових компаній доцільно переосмислити процеси і продукти, необхідні для переходу на нову модель виробництва.

Ілюстрація 1. Компанія Netflix.

Компанія Netflix – стрімінгова Інтернет-компанія, що забезпечує можливість дивитися фільми в Інтернеті за власним вибором і замовленням, яка зростає значними темпами. Компанія створена в 1977 р., з 1997 р. займається доставкою DVD-дисків поштою і стає лідером продаж із замовлень по телефону. В 2007 р. керівництво компанії зрозуміло, що це безперспективний, відпрацьований напрямок і вирішили переорієнтуватися на стрімінговий Інтернет (Інтернет-телебачення). В 2008 р. вони закривають сервіс доставки дисків поштою і концентруються на стрімінговому Інтернеті, потоковому відео. Компанія приймає рішення не тільки закуповувати контент у мажор-правовласника і надавати сервіс своїм клієнтам, але і займатися виробництвом власного контенту. Зараз обсяги останнього становлять 300 годин на рік і мають тенденцію до неухильного зростання.

Рішення керівництва компанії щодо відмови від використання послуг data-центру і переходу на збереження інформації в публічній хмарі Amazon здешевили цю операцію на 85%. Приймається важливе рішення і щодо побудови всієї архітектури компанії, всіх програмних продуктів і культури організації під публічну хмару. При відкритті сайту з адресою netflix.com в айфоні на Apple TV можна побачити стартову сторінку, яка відповідає запитам конкретного клієнта-користувача, яка відповідає всім його запитам та бажанням.

В січні 2016 р. компанія вийшла на ринки 192 країн світу (до цього була не більше, ніж у декількох десятках країн) і сьогодні її вартість становить 42 млрд. дол. США. Особливість корпоративної культури компанії полягає у важливості точки зору всіх співробітників, а не тільки високооплачуваних працівників і топ-менеджерів. В компанії допускається тільки конструктивна, регулярна, відкрита критика, представлена в гідній формі. Працівникам надана зона відповідальності, що дозволяє їм експериментувати та швидко досягати результатів. У разі програшу працівники чесно роблять аналіз власних помилок і встановлюють причини невдачі.

Компанія підтримує постійний зворотній зв'язок із своїми користувачами: просить виставляти рейтинги контенту, який вони дивилися. Також компанія прискільки вивчає уподобання клієнтів, їх поведінку, коли закінчують перегляд фільму, скільки часу клієнт знаходиться на сторінці у пошуку, що він дивиться, що дивляться його друзі і т. інше. Керівниками і фахівцями компанії встановлено, що клієнт витрачає на перегляд сторінки не більше 90 секунд, а тому сторінка сайту має бути інформаційною та корисною для нього.

На прикладі цієї і інших успішних компаній можна зробити висновок, що головною проблемою для них сьогодні є не технологічний виклик, а здатність до зміни культури, спроможності до змін персоналу. Саме це сприяє якійсь трансформації моделі управління компанії у відповідності до сучасних реалій. Тому конкуренція товарів і послуг відходить на другий план, оскільки їх виробництво можливо швидко скопіювати (прикладом чого є Китай, який здатен виробити будь який продукт), а от розробка і впровадження нових моделей управління є першочерговою задачею для сучасних міжнародних компаній на конкурентному світовому ринку.

Також важливим для компанії сьогодні є здатність швидко приймати рішення, швидко виводити товар або послугу на ринок та швидко доставляти товар споживачам. Успіх компанії та її конкурентоспроможність на міжнародних ринках залежить від здатності скоротити час цих трьох процесів та реалізовувати їх паралельно. Потребують сучасні організації і системного навчання та підвищення кваліфікації працівників.

Необхідно зауважити, що реформи та реорганізацію компаній необхідно ретельно готувати, продумувати, що можливе лише в умовах стабільності. Тобто, система управління потребує підготовки до змін, розробки стратегічних планів, а вже потім проведення модернізаційних реформ систем і моделей управління сучасних міжнародних компаній.

4.2. Міжнародний бізнес та його характерні риси в умовах глобалізації

Сутність та зміст міжнародного бізнесу

Виникнення і розвиток міжнародного бізнесу має давню історію. Перші ділові операції між країнами почали здійснювати підприємці з Греції та Месопотамії 40 століть тому, але як системне явище міжнародні ділові операції з'являються лише у V столітті до н. е. Саме тоді Греція стає головним центром міжнародних торгівельних відносин. Поступово лідерські позиції отримує Рим, Константинополь, Генуя, Венеція, Західна Європа і США.

У XX–XXI ст. міжнародний бізнес стає всесвітнім явищем сучасної цивілізації, якому притаманні такі риси (рис. 4.2):

1. Міжнародний бізнес, як і національний, за головну мету має отримання прибутку.
2. Міжнародний бізнес – це ділова взаємодія приватних компаній або їхніх підрозділів, що перебувають у різних країнах.
3. Міжнародний бізнес ґрунтується на можливості отримання вигід саме з переваг ділових операцій між країнами.

На прикладі цієї і інших успішних компаній можна зробити висновок, що головною проблемою для них сьогодні є не технологічний виклик, а здатність до зміни культури, спроможності до змін персоналу. Саме це сприяє якійсь трансформації моделі управління компанії у відповідності до сучасних реалій. Тому конкуренція товарів і послуг відходить на другий план, оскільки їх виробництво можливо швидко скопіювати (прикладом чого є Китай, який здатен виробити будь який продукт), а от розробка і впровадження нових моделей управління є першочерговою задачею для сучасних міжнародних компаній на конкурентному світовому ринку.

Також важливим для компанії сьогодні є здатність швидко приймати рішення, швидко виводити товар або послугу на ринок та швидко доставляти товар споживачам. Успіх компанії та її конкурентоспроможність на міжнародних ринках залежить від здатності скоротити час цих трьох процесів та реалізовувати їх паралельно. Потребують сучасні організації і системного навчання та підвищення кваліфікації працівників.

Необхідно зауважити, що реформи та реорганізацію компаній необхідно ретельно готувати, продумувати, що можливе лише в умовах стабільності. Тобто, система управління потребує підготовки до змін, розробки стратегічних планів, а вже потім проведення модернізаційних реформ систем і моделей управління сучасних міжнародних компаній.

4.2. Міжнародний бізнес та його характерні риси в умовах глобалізації

Сутність та зміст міжнародного бізнесу

Виникнення і розвиток міжнародного бізнесу має давню історію. Перші ділові операції між країнами почали здійснювати підприємці з Греції та Месопотамії 40 століть тому, але як системне явище міжнародні ділові операції з'являються лише у V столітті до н. е. Саме тоді Греція стає головним центром міжнародних торгівельних відносин. Поступово лідерські позиції отримує Рим, Константинополь, Генуя, Венеція, Західна Європа і США.

У XX–XXI ст. міжнародний бізнес стає всесвітнім явищем сучасної цивілізації, якому притаманні такі риси (рис. 4.2):

1. Міжнародний бізнес, як і національний, за головну мету має отримання прибутку.
2. Міжнародний бізнес – це ділова взаємодія приватних компаній або їхніх підрозділів, що перебувають у різних країнах.
3. Міжнародний бізнес ґрунтується на можливості отримання вигід саме з переваг ділових операцій між країнами.



Рис. 4.2. Визначення та основні риси міжнародного бізнесу

Періоди розвитку міжнародного бізнесу

Природу і специфіку міжнародного бізнесу можна зрозуміти лише через пізнання мотивації підприємця або ділового агента в контексті розвитку людської цивілізації та її економічного сегмента. Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу запропонував американський дослідник Р. Робінсон (рис. 4.3).

У 60-і, а особливо в 70-і роки ХХ ст. лідерів американських мультинаціональних компаній наздогнали, а багато в чому й перегнали як європейські країни, так і Японія. В цей період виникає складна тришарова структура міжнародного бізнесу, у межах якої йде конкурентна боротьба компанії на національному ринку з місцевими фірмами, її ж боротьба із працюючими тут мультинаціональними корпораціями й, нарешті, боротьба останніх між собою.

С. Ронен вважає, що значну роль у цьому відіграє «пакет розвитку», а саме: реальне просування національної економіки до ефективного виробництва й сфери послуг потребує комплексу технології, капіталу, інформації, кваліфікації й компетентності персоналу, консалтингової під-



Рис. 4.2. Визначення та основні риси міжнародного бізнесу

Періоди розвитку міжнародного бізнесу

Природу і специфіку міжнародного бізнесу можна зрозуміти лише через пізнання мотивації підприємця або ділового агента в контексті розвитку людської цивілізації та її економічного сегмента. Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу запропонував американський дослідник Р. Робінсон (рис. 4.3).

У 60-і, а особливо в 70-і роки ХХ ст. лідерів американських мультинаціональних компаній наздогнали, а багато в чому й перегнали як європейські країни, так і Японія. В цей період виникає складна тришарова структура міжнародного бізнесу, у межах якої йде конкурентна боротьба компанії на національному ринку з місцевими фірмами, її ж боротьба із працюючими тут мультинаціональними корпораціями й, нарешті, боротьба останніх між собою.

С. Ронен вважає, що значну роль у цьому відіграє «пакет розвитку», а саме: реальне просування національної економіки до ефективного виробництва й сфери послуг потребує комплексу технології, капіталу, інформації, кваліфікації й компетентності персоналу, консалтингової під-

тримки й т. ін. Але одержати це «відразу й разом» у 70-і роки було проблематичним, а тому компанії країн, що розвиваються, брали різні елементи пакета з різних країн і з різних фірм, оптимізуючи їх під себе.

Нова ера міжнародного бізнесу: Ера глобалізації (починаючи з 70-х років ХХ ст.).

Розвиток мультинаціональності в міжнародному бізнесі відбувається з кінця 70-х років ХХ ст. кількісно та якісно. До найбільших міжнародних компаній входять і компанії країн, що розвиваються та перебувають на різних щаблях свого розвитку (Південної Кореї, Філіппін, Тайваню, Індії, Японії), обумовлюючи перехід міжнародного бізнесу до найбільш високої точки його розвитку – глобалізації.

Глобалізація проявляється в охопленні міжнародними економічними зв'язками практично всіх країн світу, які в різній мірі залежать від міжнародного бізнесу. Дихотомія наслідків цього процесу проявляється в такому: з одного боку, країна користуватися всіма благами міжнародного бізнесу, що компенсує недолік відсутності в ній будь-яких ресурсів, можливостей і т. ін. Але, з іншого боку, платою за це стає істотна залежність країни від стану світових ринків загалом (особливо їх ризиків).

Термін «глобальність» має 400-річну історію, але його наукове використання почалось тільки в другій половині ХХ століття. Академічного значення цей термін почав набувати після його використання на початку 80-х років ХХ ст. американським вченим Р. Робертсоном в окремих статтях та на концептуальному рівні (у монографії «Глобалізація» (1992).

Глобалізація ініціюється і розвивається, насамперед, на мікрорівні – на рівні окремих самостійних суб'єктів господарювання, які самостійно встановлюють виробничі, торгові, науково-технічні, фінансові зв'язки зі своїми закордонними партнерами.

Головна особливість глобалізації на мікрорівні – загальна стратегічна орієнтація компаній, що має світовий (глобальний) характер. У середині 1980-х років спочатку в декількох активних ТНК, а потім і в інших формуються глобальні стратегії, які одночасно включають такі правила поведінки на міжнародних ринках: наявність загальносвітового бачення ринків і конкуренції; добре знання своїх конкурентів в олігополістичній ринковій структурі; контроль своїх операцій, якщо не в загальносвітовому масштабі, то принаймні в тріаді «США – Європа – Японія»; дія у високотехнологічних галузях; координація своєї діяльності за допомогою гнучких виробництв та інформаційних технологій; інтеграція своїх виробництв і спеціалізованих філій в єдину міжнародну мережу управління; інтеграція з іншими ТНК тощо.

тримки й т. ін. Але одержати це «відразу й разом» у 70-і роки було проблематичним, а тому компанії країн, що розвиваються, брали різні елементи пакета з різних країн і з різних фірм, оптимізуючи їх під себе.

Нова ера міжнародного бізнесу: Ера глобалізації (починаючи з 70-х років ХХ ст.).

Розвиток мультинаціональності в міжнародному бізнесі відбувається з кінця 70-х років ХХ ст. кількісно та якісно. До найбільших міжнародних компаній входять і компанії країн, що розвиваються та перебувають на різних щаблях свого розвитку (Південної Кореї, Філіппін, Тайваню, Індії, Японії), обумовлюючи перехід міжнародного бізнесу до найбільш високої точки його розвитку – глобалізації.

Глобалізація проявляється в охопленні міжнародними економічними зв'язками практично всіх країн світу, які в різній мірі залежать від міжнародного бізнесу. Дихотомія наслідків цього процесу проявляється в такому: з одного боку, країна користуватися всіма благами міжнародного бізнесу, що компенсує недолік відсутності в ній будь-яких ресурсів, можливостей і т. ін. Але, з іншого боку, платою за це стає істотна залежність країни від стану світових ринків загалом (особливо їх ризиків).

Термін «глобальність» має 400-річну історію, але його наукове використання почалось тільки в другій половині ХХ століття. Академічного значення цей термін почав набувати після його використання на початку 80-х років ХХ ст. американським вченим Р. Робертсоном в окремих статтях та на концептуальному рівні (у монографії «Глобалізація» (1992).

Глобалізація ініціюється і розвивається, насамперед, на мікрорівні – на рівні окремих самостійних суб'єктів господарювання, які самостійно встановлюють виробничі, торгові, науково-технічні, фінансові зв'язки зі своїми закордонними партнерами.

Головна особливість глобалізації на мікрорівні – загальна стратегічна орієнтація компаній, що має світовий (глобальний) характер. У середині 1980-х років спочатку в декількох активних ТНК, а потім і в інших формуються глобальні стратегії, які одночасно включають такі правила поведінки на міжнародних ринках: наявність загальносвітового бачення ринків і конкуренції; добре знання своїх конкурентів в олігополістичній ринковій структурі; контроль своїх операцій, якщо не в загальносвітовому масштабі, то принаймні в тріаді «США – Європа – Японія»; дія у високотехнологічних галузях; координація своєї діяльності за допомогою гнучких виробництв та інформаційних технологій; інтеграція своїх виробництв і спеціалізованих філій в єдину міжнародну мережу управління; інтеграція з іншими ТНК тощо.

Глобалізація на загальнонаціональному рівні проявляється у макро-економічних наслідках Головне завдання державної підтримки цього процесу в зовнішньоекономічній політиці полягає в лібералізації – скороченні або усуненні обмежень у міжнародній торгівлі, інвестиціях та фінансових операціях.

Якщо в минулому міжнародні компанії вирішували відносно прості завдання виробництва й дистрибуції товарів, то в останні десятиліття вони стали вирішувати більш складні та глобальні завдання. Формуючи власну мережу мультинаціонального обслуговування, кожна міжнародна компанія розглядає її як свою гарантію ефективності бізнесу, а в результаті вони (мережі) зливаються в певну глобальну мережу, що збільшує ефективність бізнес-системи в цілому.

Особливості розвитку міжнародного бізнесу. Аналіз розвитку міжнародного бізнесу за останні три-чотири десятиліття показує, що головною й визначальною його тенденцією є визначення меж і можливостей ефективного використання національної моделі менеджменту з погляду ефективності міжнародного бізнесу взагалі і його вищої форми – мультинаціонального бізнесу.

Характерні риси сучасного бізнесу

Міжнародний бізнес є потужним інструментом економічної інтеграції країни до світової економіки та глобалізації, що в сучасних умовах надає йому таких характерних рис:

- доступність і всезагальність;
- ступінчастість розвитку (від звичайної міжнародної торгівлі – до мультинаціональної компанії на новій технологічній основі);
- технологічність глобалізації (комп'ютеризація, інформатизація, телекомунікація);
- фінансиаризація (фінансування міжнародних ділових операцій є ядром міжнародного бізнесу, центром, навколо якого обертаються інтереси, рішення та стратегії);
- складність взаємодії національного й інтернаціонального (вплив на міжнародну діяльність конвергентних і дивергентних процесів у сфері національних культур: формування мультинаціональної культури і збереження національної ідентичності);
- зростання важливості знань як умови розвитку міжнародного бізнесу;
- підвищення взаємозв'язку між накопиченням знань та глобалізацією бізнесу.

Основні риси міжнародного бізнесу

Аналіз міжнародного бізнесу в контексті проблем ефективного управління дозволяє виділити такі риси:

Глобалізація на загальнонаціональному рівні проявляється у макро-економічних наслідках Головне завдання державної підтримки цього процесу в зовнішньоекономічній політиці полягає в лібералізації – скороченні або усуненні обмежень у міжнародній торгівлі, інвестиціях та фінансових операціях.

Якщо в минулому міжнародні компанії вирішували відносно прості завдання виробництва й дистрибуції товарів, то в останні десятиліття вони стали вирішувати більш складні та глобальні завдання. Формуючи власну мережу мультинаціонального обслуговування, кожна міжнародна компанія розглядає її як свою гарантію ефективності бізнесу, а в результаті вони (мережі) зливаються в певну глобальну мережу, що збільшує ефективність бізнес-системи в цілому.

Особливості розвитку міжнародного бізнесу. Аналіз розвитку міжнародного бізнесу за останні три-чотири десятиліття показує, що головною й визначальною його тенденцією є визначення меж і можливостей ефективного використання національної моделі менеджменту з погляду ефективності міжнародного бізнесу взагалі і його вищої форми – мультинаціонального бізнесу.

Характерні риси сучасного бізнесу

Міжнародний бізнес є потужним інструментом економічної інтеграції країни до світової економіки та глобалізації, що в сучасних умовах надає йому таких характерних рис:

- доступність і всезагальність;
- ступінчастість розвитку (від звичайної міжнародної торгівлі – до мультинаціональної компанії на новій технологічній основі);
- технологічність глобалізації (комп'ютеризація, інформатизація, телекомунікація);
- фінансиаризація (фінансування міжнародних ділових операцій є ядром міжнародного бізнесу, центром, навколо якого обертаються інтереси, рішення та стратегії);
- складність взаємодії національного й інтернаціонального (вплив на міжнародну діяльність конвергентних і дивергентних процесів у сфері національних культур: формування мультинаціональної культури і збереження національної ідентичності);
- зростання важливості знань як умови розвитку міжнародного бізнесу;
- підвищення взаємозв'язку між накопиченням знань та глобалізацією бізнесу.

Основні риси міжнародного бізнесу

Аналіз міжнародного бізнесу в контексті проблем ефективного управління дозволяє виділити такі риси:

1. Отримання прибутку від ведення ділових операцій за рахунок виходу за межі національних кордонів.

2. Використання додаткових економічних можливостей з ведення цих операцій за рахунок:

- ресурсних особливостей закордонних ринків;
- ємності закордонних ринків;
- правових особливостей закордонних країн;
- специфіки міждержавних політичних і економічних взаємовідносин, що регулюються відповідними формами міждержавної взаємодії.

3. Варіювання міжнародного бізнесу залежно від глибини включеності (рівня інтернаціоналізації). Тобто вісь розвитку: “національний бізнес-мультинаціональний бізнес”

4. Розвиток глобального бізнес-сервісу (пакет послуг).

5. Врахування культурного фактора країн, в яких ведеться бізнес.

6. Розширення глобального характеру бізнесу (світова система інформаційного ділового обміну, всесвітнього фінансового ринку, глобальна структура технологічних нововведень і т. ін.).

7. Сприйняття міжнародного бізнесу як системи знань, що постійно оновлюються і має складну взаємодію між професійними знаннями більш високого рівня, ніж у будь-якому національному бізнесі.

8. «Мультиповерхневе» зіткнення з ринком і «екстрагування» кращих національних зразків дозволяє міжнародному бізнесу постійно вбирати все краще у світовій практиці.

9. Інформація – головний стратегічний ресурс, а адаптивність – головна стратегічна зброя.

10. Можливість зворотної оцінки ситуації в країні: негативні тенденції в економіці країни (або окремої її галузі) можуть бути зовсім інакше розцінені міжнародною фірмою, оскільки саме вони зможуть відкрити компанії додаткові можливості бізнесу.

11. Отримання підтримки зі сторони своєї країни у боротьбі з конкурентами в багатьох неявих формах.

Інтернаціоналізація бізнесу та менеджменту. Інтернаціоналізація бізнесу і менеджменту полягає у поєднанні зусиль національних компаній різних країн у здійсненні різноманітних ділових операцій.

Розвиток процесів інтернаціоналізації визначається ускладненням форм міжнародного бізнесу від простих (міжнародної торгівлі) до складних (міжнародні корпорації з прямими іноземними інвестиціями), а саме: експорт (імпорт), лізингові угоди, ліцензування, локальне складування і продаж, спільні підприємства, прямі іноземні інвестиції, міжнародні контракти на будівництво, управління, міжнародні корпорації та інше.

1. Отримання прибутку від ведення ділових операцій за рахунок виходу за межі національних кордонів.

2. Використання додаткових економічних можливостей з ведення цих операцій за рахунок:

- ресурсних особливостей закордонних ринків;
- ємності закордонних ринків;
- правових особливостей закордонних країн;
- специфіки міждержавних політичних і економічних взаємовідносин, що регулюються відповідними формами міждержавної взаємодії.

3. Варіювання міжнародного бізнесу залежно від глибини включеності (рівня інтернаціоналізації). Тобто вісь розвитку: “національний бізнес-мультинаціональний бізнес”

4. Розвиток глобального бізнес-сервісу (пакет послуг).

5. Врахування культурного фактора країн, в яких ведеться бізнес.

6. Розширення глобального характеру бізнесу (світова система інформаційного ділового обміну, всесвітнього фінансового ринку, глобальна структура технологічних нововведень і т. ін.).

7. Сприйняття міжнародного бізнесу як системи знань, що постійно оновлюються і має складну взаємодію між професійними знаннями більш високого рівня, ніж у будь-якому національному бізнесі.

8. «Мультиповерхневе» зіткнення з ринком і «екстрагування» кращих національних зразків дозволяє міжнародному бізнесу постійно вбирати все краще у світовій практиці.

9. Інформація – головний стратегічний ресурс, а адаптивність – головна стратегічна зброя.

10. Можливість зворотної оцінки ситуації в країні: негативні тенденції в економіці країни (або окремої її галузі) можуть бути зовсім інакше розцінені міжнародною фірмою, оскільки саме вони зможуть відкрити компанії додаткові можливості бізнесу.

11. Отримання підтримки зі сторони своєї країни у боротьбі з конкурентами в багатьох неявих формах.

Інтернаціоналізація бізнесу та менеджменту. Інтернаціоналізація бізнесу і менеджменту полягає у поєднанні зусиль національних компаній різних країн у здійсненні різноманітних ділових операцій.

Розвиток процесів інтернаціоналізації визначається ускладненням форм міжнародного бізнесу від простих (міжнародної торгівлі) до складних (міжнародні корпорації з прямими іноземними інвестиціями), а саме: експорт (імпорт), лізингові угоди, ліцензування, локальне складування і продаж, спільні підприємства, прямі іноземні інвестиції, міжнародні контракти на будівництво, управління, міжнародні корпорації та інше.

Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу			
Комерційна ера: 1500-1850 рр.	Ера експансії: 1850-1914 рр.	Ера концесій: 1914-1945 рр.	Ера національних держав: 1945-1970
<p>Передумови. Пошук великих особистітних видів, нових засобів торгівельно колоніальними товарами</p> <p>Наслідки: Розвиток: - нових поколінь підприємців; - сфери бізнес-сервісу: інвестиційного, страхового, інфраструктурного (складське, транспортне, зв'язку); - промисловість європейських країн (порується на переробку, інженерії (сировини)).</p> <p>Чинники впливу: - відносини між країнами щодо ведення бізнесу; - державна підтримка міжнародного бізнесу.</p> <p>Значення ери: постановка питань перед підприємцями щодо: - економічної доцільності закордонних операцій; - визначення основних факторів цієї доцільності; - ступінь свободи бізнесу в цих рішеннях і їх відомі політики держави та її підтримки; - передбачення та врахування чинників забезпечення довготривалої прибутку та безпеки міжнародних операцій</p>	<p>Передумови. Осталочне оформлення і структуризація колоніальних імперій на тлі промислової революції європейських країн та США.</p> <p>Наслідки: - перехід розвинутих країн від вивозу екзотичних закордонних товарів до видобутку сировини та розвитку плантацій в колоніях як найбільш вигідної економічної діяльності; - підвищення значущості колоній для індустріального розвитку цих країн; - зростання обсягу інвестицій в колоніальні країни та їх розвиток; - врахування культурних, освітніх і соціальних особливостей колоній;</p> <p>Чинники впливу: - зростання ролі державного колоніального управління; - узгодження дій між національним бізнесом і владою в колоніях; - вигода від використання колоніальних робітників метрополіями;</p> <p>Значення ери: - ефективне використання ресурсів; - розширення ринків збуту; - поява нових сфер прикладання вільних фінансових ресурсів; - використання вигід від законності колоній; - зростання міждержавних конфліктів між метрополіями</p>	<p>Передумови. Поразка Німеччини у Першій світовій війні і перерозподіл ринків; - Велика депресія 1929-1933 рр. виявила ефективність міжнародного бізнесу у порівнянні із національним;</p> <p>Наслідки: - зміна ролі великих компаній, що оперували на колоніальних ринках; - перетворення компаній-концесіонерів в автономні економічні держави, що здійснюють виробничі, торгові, освітні, медичні, транспортні та поліцейські функції для своїх робітників і жителів прилеглих до їх концесій районів; - залучення до менеджменту середньої ланки корінних працівників концесії, які навчалися на виділених підприємствах або в навчальних закладах метрополії;</p> <p>Чинники впливу: - виникнення двох потужних тоталітарних режимів (у СРСР і Німеччині) демонструє значні можливості державного управління зовнішньоекономічними підприємствами, наряду з слабкими сторонами держави як «міжнародного підприємця»;</p> <p>Значення ери: - підготовка підручтя для самовизначення колоніальних і напівколоніальних держав; - інтернаціоналізація використання людських ресурсів; - застосування суперництва на світових ринках сировини, напівфабрикатів та готової продукції; - ускладнення структури міжнародного бізнесу; - рекрутинг майбутніх політичних лідерів з туземних менеджерів</p>	<p>Передумови. становлення й бурхливий розвиток нових національних держав, що одержали у спадщину від концесійної ери в певній мірі розвинуті економічний базис і кадрово-технологічну структуру.</p> <p>- прояви недовіки колоніального господарського розвитку.</p> <p>Наслідки: - вибухове розширення міжнародного бізнесу; - становлення колоніальних імперій як само-стійних гравців на зовнішньому ринку; - пошук ринків збуту традиційних продуктів свого експорту та реципієнтів для різного роду нових інвестицій; - зростання попиту на фінансові послуги сприяє розвитку міжнародного ринку капі-галів, нових фінансових інструментів, між-народного аудиту й консалтингу; - виникнення складної тришарової структури міжнародного бізнесу, у рамках якої йде конкурентна боротьба компаній на національ-ному ринку з місцевими фірмами, із пра-цюючими тут мультинаціональними корпо-раціями й боротьба останніх між собою.</p> <p>Значення ери: - припинення існування закритих систем типу "метрополія-колонія"; - вихід міжнародного бізнесу на якісно новий рівень з новою системою управління; - формування мультинаціонального бізнесу; - поява «міжнародного менеджменту»</p>

Джерело: [13]

Рис. 4.3 Еволюція розвитку міжнародного бізнесу

Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу			
Комерційна ера: 1500-1850 рр.	Ера експансії: 1850-1914 рр.	Ера концесій: 1914-1945 рр.	Ера національних держав: 1945-1970
<p>Передумови. Пошук великих особистітних видів, нових засобів торгівельно колоніальними товарами</p> <p>Наслідки: Розвиток: - нових поколінь підприємців; - сфери бізнес-сервісу: інвестиційного, страхового, інфраструктурного (складське, транспортне, зв'язку); - промисловість європейських країн (порується на переробку, інженерії (сировини)).</p> <p>Чинники впливу: - відносини між країнами щодо ведення бізнесу; - державна підтримка міжнародного бізнесу.</p> <p>Значення ери: постановка питань перед підприємцями щодо: - економічної доцільності закордонних операцій; - визначення основних факторів цієї доцільності; - ступінь свободи бізнесу в цих рішеннях і їх відомі політики держави та її підтримки; - передбачення та врахування чинників забезпечення довготривалої прибутку та безпеки міжнародних операцій</p>	<p>Передумови. Осталочне оформлення і структуризація колоніальних імперій на тлі промислової революції європейських країн та США.</p> <p>Наслідки: - перехід розвинутих країн від вивозу екзотичних закордонних товарів до видобутку сировини та розвитку плантацій в колоніях як найбільш вигідної економічної діяльності; - підвищення значущості колоній для індустріального розвитку цих країн; - зростання обсягу інвестицій в колоніальні країни та їх розвиток; - врахування культурних, освітніх і соціальних особливостей колоній;</p> <p>Чинники впливу: - зростання ролі державного колоніального управління; - узгодження дій між національним бізнесом і владою в колоніях; - вигода від використання колоніальних робітників метрополіями;</p> <p>Значення ери: - ефективне використання ресурсів; - розширення ринків збуту; - поява нових сфер прикладання вільних фінансових ресурсів; - використання вигід від законності колоній; - зростання міждержавних конфліктів між метрополіями</p>	<p>Передумови. Поразка Німеччини у Першій світовій війні і перерозподіл ринків; - Велика депресія 1929-1933 рр. виявила ефективність міжнародного бізнесу у порівнянні із національним;</p> <p>Наслідки: - зміна ролі великих компаній, що оперували на колоніальних ринках; - перетворення компаній-концесіонерів в автономні економічні держави, що здійснюють виробничі, торгові, освітні, медичні, транспортні та поліцейські функції для своїх робітників і жителів прилеглих до їх концесій районів; - залучення до менеджменту середньої ланки корінних працівників концесії, які навчалися на виділених підприємствах або в навчальних закладах метрополії;</p> <p>Чинники впливу: - виникнення двох потужних тоталітарних режимів (у СРСР і Німеччині) демонструє значні можливості державного управління зовнішньоекономічними підприємствами, наряду з слабкими сторонами держави як «міжнародного підприємця»;</p> <p>Значення ери: - підготовка підручтя для самовизначення колоніальних і напівколоніальних держав; - інтернаціоналізація використання людських ресурсів; - застосування суперництва на світових ринках сировини, напівфабрикатів та готової продукції; - ускладнення структури міжнародного бізнесу; - рекрутинг майбутніх політичних лідерів з туземних менеджерів</p>	<p>Передумови. становлення й бурхливий розвиток нових національних держав, що одержали у спадщину від концесійної ери в певній мірі розвинуті економічний базис і кадрово-технологічну структуру.</p> <p>- прояви недовіки колоніального господарського розвитку.</p> <p>Наслідки: - вибухове розширення міжнародного бізнесу; - становлення колоніальних імперій як само-стійних гравців на зовнішньому ринку; - пошук ринків збуту традиційних продуктів свого експорту та реципієнтів для різного роду нових інвестицій; - зростання попиту на фінансові послуги сприяє розвитку міжнародного ринку капі-галів, нових фінансових інструментів, між-народного аудиту й консалтингу; - виникнення складної тришарової структури міжнародного бізнесу, у рамках якої йде конкурентна боротьба компаній на національ-ному ринку з місцевими фірмами, із пра-цюючими тут мультинаціональними корпо-раціями й боротьба останніх між собою.</p> <p>Значення ери: - припинення існування закритих систем типу "метрополія-колонія"; - вихід міжнародного бізнесу на якісно новий рівень з новою системою управління; - формування мультинаціонального бізнесу; - поява «міжнародного менеджменту»</p>

Джерело: [13]

Рис. 4.3 Еволюція розвитку міжнародного бізнесу

Експорт (імпорт) є найпростішими формами міжнародного бізнесу і являють собою продаж/купівлю товарів (послуг) в інші/з інших країн.

Локальне складування і продаж – завезення великих партій товарів на спеціальні склади у країні-господарі з метою подальшого продажу товарів з цього складу-магазину.

Локальне складання і продаж означає експорт з материнської країни або з третіх країн до країни-господаря комплектуючих деталей чи вузлів з подальшим складанням на місці (на власному або орендованому підприємстві готової продукції) з подальшими продажами як у приймаючій країні, так і третіх країнах.

Ліцензування – передача прав інтелектуальної власності партнеру з іншої країни на умовах отримання певних доходів. Ця форма часто поєднується із франчайзинговими угодами.

Спільне підприємство – міжнародні фірми, які мають двох або більше засновників – юридичних осіб з різних країн.

Міжнародні корпорації – підприємства з прямими іноземними інвестиціями, коли зарубіжні філії є власністю компанії.

Транснаціональна корпорація – підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більше країнах та здійснює проведення взаємопов'язаної політики і спільної стратегії завдяки одному чи кільком центрам прийняття рішень.

Основними характеристиками транснаціональних компаній є: наявність власників у різних країнах, міжнародний склад працівників, у тому числі менеджерів; міжнародне мислення вищого керівництва; джерела прибутку в різних країнах; міжнародна структура активів; продаж на закордонних ринках.

Для всіх міжнародних корпорацій (міжнародних організацій, мультинаціональних організацій, транснаціональних організацій) загальним є рух товарів, послуг, капіталу, технологій, інформації, менеджменту між національними економіками. Самі корпорації утворюють у своїй сукупності систему багатонаціональних компаній.

Міжнародна корпорація складається з материнської компанії, розташованої в країні походження (заснування), і мережі відділень (філій), які розміщені у приймаючих країнах. Організація бізнесу в міжнародних корпораціях ґрунтується на спеціалізації окремих відділень і материнської компанії на певних видах продукції чи видів діяльності. Існує дві моделі спеціалізації: горизонтальна і вертикальна інтеграція.

Горизонтальна інтеграція означає таку взаємодію відділень міжнародної корпорації, за якої виготовлення і реалізація певної продукції на міжнародних ринках закріплюються за відповідними відділеннями з урахуванням усіх витрат.

Експорт (імпорт) є найпростішими формами міжнародного бізнесу і являють собою продаж/купівлю товарів (послуг) в інші/з інших країн.

Локальне складування і продаж – завезення великих партій товарів на спеціальні склади у країні-господарі з метою подальшого продажу товарів з цього складу-магазину.

Локальне складання і продаж означає експорт з материнської країни або з третіх країн до країни-господаря комплектуючих деталей чи вузлів з подальшим складанням на місці (на власному або орендованому підприємстві готової продукції) з подальшими продажами як у приймаючій країні, так і третіх країнах.

Ліцензування – передача прав інтелектуальної власності партнеру з іншої країни на умовах отримання певних доходів. Ця форма часто поєднується із франчайзинговими угодами.

Спільне підприємство – міжнародні фірми, які мають двох або більше засновників – юридичних осіб з різних країн.

Міжнародні корпорації – підприємства з прямими іноземними інвестиціями, коли зарубіжні філії є власністю компанії.

Транснаціональна корпорація – підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більше країнах та здійснює проведення взаємопов'язаної політики і спільної стратегії завдяки одному чи кільком центрам прийняття рішень.

Основними характеристиками транснаціональних компаній є: наявність власників у різних країнах, міжнародний склад працівників, у тому числі менеджерів; міжнародне мислення вищого керівництва; джерела прибутку в різних країнах; міжнародна структура активів; продаж на закордонних ринках.

Для всіх міжнародних корпорацій (міжнародних організацій, мультинаціональних організацій, транснаціональних організацій) загальним є рух товарів, послуг, капіталу, технологій, інформації, менеджменту між національними економіками. Самі корпорації утворюють у своїй сукупності систему багатонаціональних компаній.

Міжнародна корпорація складається з материнської компанії, розташованої в країні походження (заснування), і мережі відділень (філій), які розміщені у приймаючих країнах. Організація бізнесу в міжнародних корпораціях ґрунтується на спеціалізації окремих відділень і материнської компанії на певних видах продукції чи видів діяльності. Існує дві моделі спеціалізації: горизонтальна і вертикальна інтеграція.

Горизонтальна інтеграція означає таку взаємодію відділень міжнародної корпорації, за якої виготовлення і реалізація певної продукції на міжнародних ринках закріплюються за відповідними відділеннями з урахуванням усіх витрат.

Вертикальна інтеграція ґрунтується на спеціалізації окремих відділень за стадіями технологічного процесу й зосередженні на виготовленні кінцевої продукції в незначній кількості філій, які поставляють її на світові ринки.

Міжнародна організація – скоординоване об'єднання, в якому материнська компанія передає до закордонних ринків знання, компетентність та досвід.

Мультинаціональна організація – децентралізоване об'єднання активів і відповідальностей, що враховують місцеві відмінності в процесі здійснення закордонних операцій.

Транснаціональна організація – інтегрована мережа, в якій ефективність збалансована з локальною відповідальністю для досягнення глобальної конкурентоспроможності і гнучкості завдяки корпоративному навчанню та інноваціям.

Процес інтернаціоналізації бізнесу найбільш пояснює модель EPRG Говарда Перлмуттера (етноцентризм-поліцентризм-регіоцентризм-геоцентризм) [13].

Етноцентризм (E) – підпорядкування закордонних операцій внутрішнім операціям.

Поліцентризм (P) – врахування особливостей бізнес-середовища кожної приймаючої країни.

Регіоцентризм (R) – зосередження повноважень і комунікацій на регіональному рівні, який містить групу приймаючих країн-сусідів.

Геоцентризм (глобалізм) (G) – діяльність компанії по всьому світу шляхом розвитку співробітництва штаб-квартири з філіями для розроблення стандартів і процедур, що відповідають і загальним, і локальним завданням фірми.

Особливості етапів інтернаціоналізації фірм, запропоновану Н. Адлер, представлено в табл. 4.3 та рис. 4.4 [17].

Таблиця 4.3

Етапи інтернаціоналізації фірм

Завдання та орієнтація	Національний бізнес	Початковий етап	Етап локальної експансії	Транснаціональний етап
Завдання менеджменту	Підвищення прибутковості на національному рівні	Вибір закордонних ринків і вихід на них	Підвищення ефективності локальної ринкової експансії	Глобальна раціоналізація і досягнення синергізму
Оцінювання значущості міжнародної діяльності	Потенційне джерело прибутку і ринки збуту	Важливе доповнення до національного бізнесу	Перевершення обсягів внутрішнього бізнесу	Стратегічна умова успіху і розвитку
Орієнтація топ-менеджменту	E	E → P	P → R	R → G

Вертикальна інтеграція ґрунтується на спеціалізації окремих відділень за стадіями технологічного процесу й зосередженні на виготовленні кінцевої продукції в незначній кількості філій, які поставляють її на світові ринки.

Міжнародна організація – скоординоване об'єднання, в якому материнська компанія передає до закордонних ринків знання, компетентність та досвід.

Мультинаціональна організація – децентралізоване об'єднання активів і відповідальностей, що враховують місцеві відмінності в процесі здійснення закордонних операцій.

Транснаціональна організація – інтегрована мережа, в якій ефективність збалансована з локальною відповідальністю для досягнення глобальної конкурентоспроможності і гнучкості завдяки корпоративному навчанню та інноваціям.

Процес інтернаціоналізації бізнесу найбільш пояснює модель EPRG Говарда Перлмуттера (етноцентризм-поліцентризм-регіоцентризм-геоцентризм) [13].

Етноцентризм (E) – підпорядкування закордонних операцій внутрішнім операціям.

Поліцентризм (P) – врахування особливостей бізнес-середовища кожної приймаючої країни.

Регіоцентризм (R) – зосередження повноважень і комунікацій на регіональному рівні, який містить групу приймаючих країн-сусідів.

Геоцентризм (глобалізм) (G) – діяльність компанії по всьому світу шляхом розвитку співробітництва штаб-квартири з філіями для розроблення стандартів і процедур, що відповідають і загальним, і локальним завданням фірми.

Особливості етапів інтернаціоналізації фірм, запропоновану Н. Адлер, представлено в табл. 4.3 та рис. 4.4 [17].

Таблиця 4.3

Етапи інтернаціоналізації фірм

Завдання та орієнтація	Національний бізнес	Початковий етап	Етап локальної експансії	Транснаціональний етап
Завдання менеджменту	Підвищення прибутковості на національному рівні	Вибір закордонних ринків і вихід на них	Підвищення ефективності локальної ринкової експансії	Глобальна раціоналізація і досягнення синергізму
Оцінювання значущості міжнародної діяльності	Потенційне джерело прибутку і ринки збуту	Важливе доповнення до національного бізнесу	Перевершення обсягів внутрішнього бізнесу	Стратегічна умова успіху і розвитку
Орієнтація топ-менеджменту	E	E → P	P → R	R → G

Еволюція фірм до міжнародного бізнес-середовища включає чотири фази, що представлено на рис. 4.3:

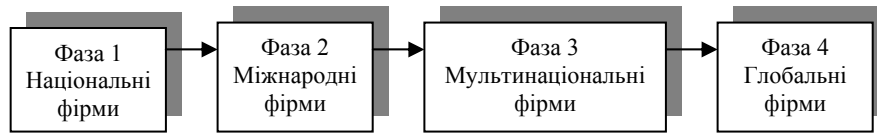


Рис. 4.4. Фази інтернаціоналізації фірми (розробка Н. Адлер)

Фаза 1 – національні фірми не мають міжнародної діяльності.

Фаза 2 – національні фірми спрямовують свої зусилля на експансію зовнішніх ринків і перетворюються у міжнародні фірми.

Фаза 3 – відбувається переростання міжнародних фірм у мультинаціональні компанії, що намагаються збалансувати свої зв'язки у межах власних міжнародних ринків.

Фаза 4 – балансування внутрішніх зв'язків і подальший пошук нових ринків перетворює мультинаціональні компанії у глобальні корпорації.

Природа міжнародних корпорацій значною мірою віддзеркалюється теорією інтерналізації, обґрунтованою *Пітером Баклі* та *Марком Касоном*.

Теорія інтерналізації міжнародних корпорацій полягає в тому, що ринки проміжних продуктів і напівфабрикатів менш досконалі, ніж ринки кінцевої продукції, тому виготовлення проміжної продукції доцільно зосередити всередині компанії, розміщуючи замовлення між окремими відділеннями як у країні походження, так і за кордоном.

Інтерналізація – процес перетворення зовнішніх ринкових зв'язків у внутрішні (централізовано корпоративні) за умов більшої досконалості останніх.

Еволюційна структура інтеграційного процесу міжнародного бізнесу представлена на рис. 4.5.

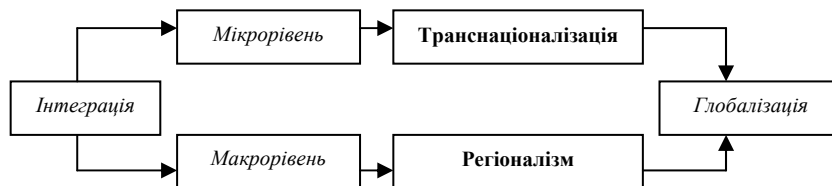


Рис. 4.5. Структура інтеграційного процесу

Джерело: [22, с. 215].

Еволюція фірм до міжнародного бізнес-середовища включає чотири фази, що представлено на рис. 4.3:

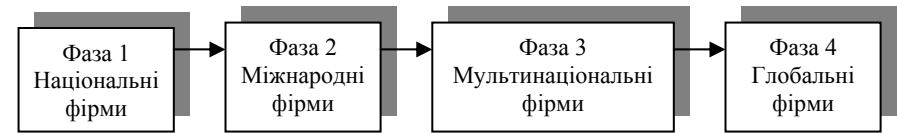


Рис. 4.4. Фази інтернаціоналізації фірми (розробка Н. Адлер)

Фаза 1 – національні фірми не мають міжнародної діяльності.

Фаза 2 – національні фірми спрямовують свої зусилля на експансію зовнішніх ринків і перетворюються у міжнародні фірми.

Фаза 3 – відбувається переростання міжнародних фірм у мультинаціональні компанії, що намагаються збалансувати свої зв'язки у межах власних міжнародних ринків.

Фаза 4 – балансування внутрішніх зв'язків і подальший пошук нових ринків перетворює мультинаціональні компанії у глобальні корпорації.

Природа міжнародних корпорацій значною мірою віддзеркалюється теорією інтерналізації, обґрунтованою *Пітером Баклі* та *Марком Касоном*.

Теорія інтерналізації міжнародних корпорацій полягає в тому, що ринки проміжних продуктів і напівфабрикатів менш досконалі, ніж ринки кінцевої продукції, тому виготовлення проміжної продукції доцільно зосередити всередині компанії, розміщуючи замовлення між окремими відділеннями як у країні походження, так і за кордоном.

Інтерналізація – процес перетворення зовнішніх ринкових зв'язків у внутрішні (централізовано корпоративні) за умов більшої досконалості останніх.

Еволюційна структура інтеграційного процесу міжнародного бізнесу представлена на рис. 4.5.

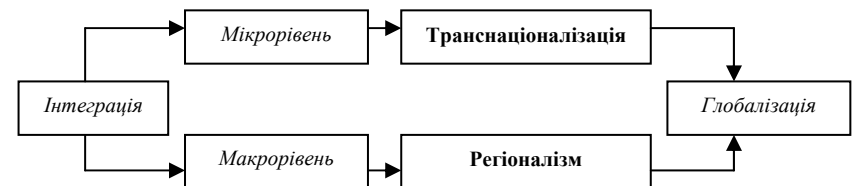


Рис. 4.5. Структура інтеграційного процесу

Джерело: [22, с. 215].

Протягом останніх десятиліть глобалізація проявлялась як ключова тенденція світогосподарського розвитку. Сучасні системні трансформації надають їй нової якості – із тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що включає в себе політичну, економічну, соціальну, екологічну, науково-технічну, культурну та інші складові, і не має зворотного напрямку.

Джерела глобалізації:

1. Природно-кліматичні й економіко-географічні відмінності, що обумовлюють територіальний поділ праці, спеціалізацію країн і викликають розвиток і поглиблення взаємозв'язків між ними.
2. Необхідність подолання нерівномірного розміщення сировинних і енергетичних ресурсів по території планети.
3. Технічний прогрес, що призвів до зниження транспортних витрат та значного покращення комунікацій.
4. Наростання відкритості ринків і міжнародних відносин.
5. Перетворення багатонаціональних підприємств і інших організацій як приватних, так і державних, в основних суб'єктів економіки (переміщення міжнародних конфліктів із рівня країни на фірмовий рівень).
6. Досягнення глобальної однодумності в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі.
7. Необхідність кооперації зусиль багатьох країн в екологічній сфері.
8. Тенденції сучасного глобалізованого культурного розвитку.

Головною рушійною силою економічного розвитку в епоху глобалізації стали транснаціональні корпорації (ТНК). Вони є основними інвесторами багатьох галузей економіки, які здебільшого направлені на розвиток внутрішньої регіональної торгівлі, інновацій, науково-дослідницьких та добувних галузей. Географічний напрямок потоків прямих закордонних інвестицій в значній мірі визначають характер регіоналізації сучасної світової економіки, формування в ній великих регіональних структур.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), транснаціональна корпорація (transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

Експерти ООН виокремили ознаки, за наявності яких компанію можна віднести до транснаціональної:

Протягом останніх десятиліть глобалізація проявлялась як ключова тенденція світогосподарського розвитку. Сучасні системні трансформації надають їй нової якості – із тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що включає в себе політичну, економічну, соціальну, екологічну, науково-технічну, культурну та інші складові, і не має зворотного напрямку.

Джерела глобалізації:

1. Природно-кліматичні й економіко-географічні відмінності, що обумовлюють територіальний поділ праці, спеціалізацію країн і викликають розвиток і поглиблення взаємозв'язків між ними.
2. Необхідність подолання нерівномірного розміщення сировинних і енергетичних ресурсів по території планети.
3. Технічний прогрес, що призвів до зниження транспортних витрат та значного покращення комунікацій.
4. Наростання відкритості ринків і міжнародних відносин.
5. Перетворення багатонаціональних підприємств і інших організацій як приватних, так і державних, в основних суб'єктів економіки (переміщення міжнародних конфліктів із рівня країни на фірмовий рівень).
6. Досягнення глобальної однодумності в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі.
7. Необхідність кооперації зусиль багатьох країн в екологічній сфері.
8. Тенденції сучасного глобалізованого культурного розвитку.

Головною рушійною силою економічного розвитку в епоху глобалізації стали транснаціональні корпорації (ТНК). Вони є основними інвесторами багатьох галузей економіки, які здебільшого направлені на розвиток внутрішньої регіональної торгівлі, інновацій, науково-дослідницьких та добувних галузей. Географічний напрямок потоків прямих закордонних інвестицій в значній мірі визначають характер регіоналізації сучасної світової економіки, формування в ній великих регіональних структур.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), транснаціональна корпорація (transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

Експерти ООН виокремили ознаки, за наявності яких компанію можна віднести до транснаціональної:

- річний обсяг такої компанії повинен перевищувати 100 млн. дол. США;
- наявність філіалів не менше ніж у шести країнах;
- також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції.

За даними ООН, у світі налічується більше 80 тис. ТНК, які мають більше 800 тис. закордонних філіалів. Ядро світової економіки складають близько 500 ТНК, що володіють майже необмеженою економічною владою та мають річний обсяг збуту більше одного млрд. дол. США. Найбільші 70 ТНК мають річний обсяг збуту від 10 до 125 млрд. дол. США.

За оцінками експертів ТНК контролюють більше 50% світового промислового виробництва та 68% міжнародної торгівлі, володіють більше 80% патентів та ліцензій на нову техніку, технології, ноу-хау та майже 90% прямих іноземних інвестицій. Галузева структура ТНК включає 60% міжнародних компаній, що зайняті у сфері виробництва, 37% – у сфері послуг і 3% – у добувній промисловості та сільському господарстві.

Ринкова капіталізація деяких ТНК перевищує 700 млрд. дол. США, а щорічні обсяги продажу – 150–200 млрд. дол. США. Щорічний чистий прибуток кожної із найбільших ТНК практично дорівнює річному бюджету України.

Світова криза 2008 р., за оцінками ЮНКТАД, знизил темпи інтернаціоналізації великих ТНК та зменшила їх загальний прибуток на 27%. Велике значення у світі починають відігравати державні транснаціональні компанії (ДТНК) – їх налічується майже 650, вони мають близько 8,5 тис. закордонних філіалів і стають все більше важливим джерелом прямих іноземних інвестицій. У 2010 р., при 1% від всіх ТНК, на їх долю припадає 11% глобальних потоків ПІІ, 70% яких спрямовуються в сектор послуг, 22% – в обробні галузі і 9% – у сировинний сектор.

Останнім часом у світі в міжнародній економічній діяльності зростає значення таких форм міжнародних економічних зв'язків, як підприємне промислове та сільськогосподарське виробництво, аутсорсинг послуг, франшизинг, ліцензування, управлінські контракти та інші форми договірних відносин, з них: на промислове виробництво за підприємами та на аутсорсинг послуг приходиться 1,1-1,3 трлн. доларів США, на франшизинг – 330-350 млрд. дол. США, на ліцензування – 340-360 млрд. доларів США, а на управлінські контракти – близько 100 млрд. доларів США.

Згідно з оцінками ЮНКТАД у 2010 р. у світі обсяг продаж на основі неакціонерних форм організації міжнародного виробництва перевищує

- річний обсяг такої компанії повинен перевищувати 100 млн. дол. США;
- наявність філіалів не менше ніж у шести країнах;
- також аналізується відсоток продажу товарів за межами країни-резиденції.

За даними ООН, у світі налічується більше 80 тис. ТНК, які мають більше 800 тис. закордонних філіалів. Ядро світової економіки складають близько 500 ТНК, що володіють майже необмеженою економічною владою та мають річний обсяг збуту більше одного млрд. дол. США. Найбільші 70 ТНК мають річний обсяг збуту від 10 до 125 млрд. дол. США.

За оцінками експертів ТНК контролюють більше 50% світового промислового виробництва та 68% міжнародної торгівлі, володіють більше 80% патентів та ліцензій на нову техніку, технології, ноу-хау та майже 90% прямих іноземних інвестицій. Галузева структура ТНК включає 60% міжнародних компаній, що зайняті у сфері виробництва, 37% – у сфері послуг і 3% – у добувній промисловості та сільському господарстві.

Ринкова капіталізація деяких ТНК перевищує 700 млрд. дол. США, а щорічні обсяги продажу – 150–200 млрд. дол. США. Щорічний чистий прибуток кожної із найбільших ТНК практично дорівнює річному бюджету України.

Світова криза 2008 р., за оцінками ЮНКТАД, знизил темпи інтернаціоналізації великих ТНК та зменшила їх загальний прибуток на 27%. Велике значення у світі починають відігравати державні транснаціональні компанії (ДТНК) – їх налічується майже 650, вони мають близько 8,5 тис. закордонних філіалів і стають все більше важливим джерелом прямих іноземних інвестицій. У 2010 р., при 1% від всіх ТНК, на їх долю припадає 11% глобальних потоків ПІІ, 70% яких спрямовуються в сектор послуг, 22% – в обробні галузі і 9% – у сировинний сектор.

Останнім часом у світі в міжнародній економічній діяльності зростає значення таких форм міжнародних економічних зв'язків, як підприємне промислове та сільськогосподарське виробництво, аутсорсинг послуг, франшизинг, ліцензування, управлінські контракти та інші форми договірних відносин, з них: на промислове виробництво за підприємами та на аутсорсинг послуг приходиться 1,1-1,3 трлн. доларів США, на франшизинг – 330-350 млрд. дол. США, на ліцензування – 340-360 млрд. доларів США, а на управлінські контракти – близько 100 млрд. доларів США.

Згідно з оцінками ЮНКТАД у 2010 р. у світі обсяг продаж на основі неакціонерних форм організації міжнародного виробництва перевищує

2 трлн доларів США. Європа та США втрачають свої позиції щодо надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ), а за прогнозами Конференції ООН у доповіді ЮНКТАД зазначено, що в 2005-2009 рр. 61,8% ТНК розвивають свої центри дослідження і розробок у Китаї та 29,4% – в Індії.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) опублікувала доповідь про світові інвестиції в 2011 р., в якій зазначено, що в 2010 р. приплив прямих іноземних інвестицій на всій планеті збільшився до 1,24 трлн. дол., причому іноземні інвестиції, залучені країнами, що розвиваються вперше перевищили обсяг капіталів, вкладених у розвинені держави. Під впливом великого внутрішнього споживання і стрімкого економічного зростання в цих країнах залучені прямі іноземні інвестиції в 2010 р. зросли на 12 %, або до 574,0 млрд. дол., що становить 52 % від загального припливу прямих іноземних капіталів у всі країни світу.

Сучасні міжнародні компанії мають розробляти та впроваджувати свою філософію організації (теорію бізнесу), яка складається із трьох частин:

- 1) зовнішнього середовища (за що організація отримує кошти);
- 2) місії (як організація представляє свій внесок в економіку та суспільство в цілому);
- 3) ключових вмінь для виконання місії організації (в чому у організації переваги для збереження лідерських позицій) [6, с. 153].

Життєздатність теорії бізнесу визначається чотирма характеристиками:

1. Три складових мають відповідати дійсності (продавець знає краще потреби споживача та його фінансову спроможність, ніж виробник товару).
2. Три складових мають відповідати один одному (форми обліку; форми фінансового контролю і т. ін.).
3. Теорія бізнесу має бути зрозумілою та відомою всім співробітникам організації, а потім перетворитися в культуру, яка може замінити дисципліну.

4. Теорія бізнесу потребує постійного тестування, оскільки вона є гіпотетичною конструкцією, гіпотезою, що стосується всіх речей, які знаходяться у постійному русі – суспільство, ринки, споживачі та технології. Теорія бізнесу має бути здатною до постійних змін [6, с. 155].

З часом всі теорії бізнесу застарівають, а організації при цьому проявляють наступні реакції:

- 1) захист (ховання голови в пісок та вигляд, що нічого не відбувається);
- 2) спроба виправити ситуацію, але це не виправляє ситуацію, оскільки організація неефективна;

2 трлн доларів США. Європа та США втрачають свої позиції щодо надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ), а за прогнозами Конференції ООН у доповіді ЮНКТАД зазначено, що в 2005-2009 рр. 61,8% ТНК розвивають свої центри дослідження і розробок у Китаї та 29,4% – в Індії.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) опублікувала доповідь про світові інвестиції в 2011 р., в якій зазначено, що в 2010 р. приплив прямих іноземних інвестицій на всій планеті збільшився до 1,24 трлн. дол., причому іноземні інвестиції, залучені країнами, що розвиваються вперше перевищили обсяг капіталів, вкладених у розвинені держави. Під впливом великого внутрішнього споживання і стрімкого економічного зростання в цих країнах залучені прямі іноземні інвестиції в 2010 р. зросли на 12 %, або до 574,0 млрд. дол., що становить 52 % від загального припливу прямих іноземних капіталів у всі країни світу.

Сучасні міжнародні компанії мають розробляти та впроваджувати свою філософію організації (теорію бізнесу), яка складається із трьох частин:

- 1) зовнішнього середовища (за що організація отримує кошти);
- 2) місії (як організація представляє свій внесок в економіку та суспільство в цілому);
- 3) ключових вмінь для виконання місії організації (в чому у організації переваги для збереження лідерських позицій) [6, с. 153].

Життєздатність теорії бізнесу визначається чотирма характеристиками:

1. Три складових мають відповідати дійсності (продавець знає краще потреби споживача та його фінансову спроможність, ніж виробник товару).
2. Три складових мають відповідати один одному (форми обліку; форми фінансового контролю і т. ін.).
3. Теорія бізнесу має бути зрозумілою та відомою всім співробітникам організації, а потім перетворитися в культуру, яка може замінити дисципліну.

4. Теорія бізнесу потребує постійного тестування, оскільки вона є гіпотетичною конструкцією, гіпотезою, що стосується всіх речей, які знаходяться у постійному русі – суспільство, ринки, споживачі та технології. Теорія бізнесу має бути здатною до постійних змін [6, с. 155].

З часом всі теорії бізнесу застарівають, а організації при цьому проявляють наступні реакції:

- 1) захист (ховання голови в пісок та вигляд, що нічого не відбувається);
- 2) спроба виправити ситуацію, але це не виправляє ситуацію, оскільки організація неефективна;

3) перегляд трьох складових теорії бізнесу та проведення профілактики: моніторинг і тестування для встановлення діагнозу.

Міжнародним організаціям потрібні нові методи і практики, адаптація організації до нових реалій оточення, нового формулювання місії і нових ключових умінь, які необхідно набуті і розвинути. Організація не зможе адекватно реагувати на можливості, що відкриваються перед нею, якщо її теорія бізнесу (філософія організації) застаріла.

Перехід до постіндустріального суспільства обумовлює ряд передбачених соціально-економічних криз в більшості країн світу, оскільки географія розміщення їх виробничих потужностей не має значення, а важливим стає контроль над цілим технологічним ланцюгом, а не її частиною.

Наприклад, в Китаї виробляється близько 400 тис. девайсів в день, але його компанії отримують лише один відсоток від витрат на виробництво. В той же час 80 тис. працівників Apple, без власних виробничих потужностей, але проектуючи інноваційний продукт в Купертіно штату Каліфорнія в США, має чистий прибуток компанії в розрахунку на одного працівника інтелектуальної праці становить 493750 дол. США. Це забезпечує високу рентабельність компанії та робить її лідером з виробництва інтелектуального продукту в світі.

Постіндустріальне суспільство характеризується тим, що в ньому перемагають ті країни, менеджмент і бізнес яких зорієнтований на створення доданої вартості інтелектуальною, а не фізичною працею. Сьогодні відбувається не деіндустріалізація, а ефективний розподіл праці – інтелектуальна частина зосереджена в розвинених країнах, а індустріальна – в Азії, створює єдиний технологічний ланцюг, але останні отримують не більше одного відсотка від прибутків компаній. Тобто стара індустрія не зникла, а лише перемістилася, стала більш компактною та роботизованою.

Ціль сучасного бізнесу полягає не у максимізації прибутку, а у створенні клієнта. Ринки створюють бізнесмени. Потреби, які задовольняє бізнес дуже часто виникають у споживачів ще до того як були запропоновані засоби їх задоволення. Бізнесу необхідно перетворити проблеми в попит, але іноді його створює реклама та агенти з продажів. Те, що отримує споживач не є продуктом або послугою. Він отримує користь, відчуття задоволення його потреб. Метою бізнес-пропозиції має бути створення клієнта, що потребує зосередження на двох функціях: маркетингу і новаторства [6, с. 165].

На сучасному етапі США відмовляються від маломаржинального індустріального виробництва (наприклад, автомобілів), але зосереджуються на військово-промисловому комплексі, робототехніці, нанотех-

3) перегляд трьох складових теорії бізнесу та проведення профілактики: моніторинг і тестування для встановлення діагнозу.

Міжнародним організаціям потрібні нові методи і практики, адаптація організації до нових реалій оточення, нового формулювання місії і нових ключових умінь, які необхідно набуті і розвинути. Організація не зможе адекватно реагувати на можливості, що відкриваються перед нею, якщо її теорія бізнесу (філософія організації) застаріла.

Перехід до постіндустріального суспільства обумовлює ряд передбачених соціально-економічних криз в більшості країн світу, оскільки географія розміщення їх виробничих потужностей не має значення, а важливим стає контроль над цілим технологічним ланцюгом, а не її частиною.

Наприклад, в Китаї виробляється близько 400 тис. девайсів в день, але його компанії отримують лише один відсоток від витрат на виробництво. В той же час 80 тис. працівників Apple, без власних виробничих потужностей, але проектуючи інноваційний продукт в Купертіно штату Каліфорнія в США, має чистий прибуток компанії в розрахунку на одного працівника інтелектуальної праці становить 493750 дол. США. Це забезпечує високу рентабельність компанії та робить її лідером з виробництва інтелектуального продукту в світі.

Постіндустріальне суспільство характеризується тим, що в ньому перемагають ті країни, менеджмент і бізнес яких зорієнтований на створення доданої вартості інтелектуальною, а не фізичною працею. Сьогодні відбувається не деіндустріалізація, а ефективний розподіл праці – інтелектуальна частина зосереджена в розвинених країнах, а індустріальна – в Азії, створює єдиний технологічний ланцюг, але останні отримують не більше одного відсотка від прибутків компаній. Тобто стара індустрія не зникла, а лише перемістилася, стала більш компактною та роботизованою.

Ціль сучасного бізнесу полягає не у максимізації прибутку, а у створенні клієнта. Ринки створюють бізнесмени. Потреби, які задовольняє бізнес дуже часто виникають у споживачів ще до того як були запропоновані засоби їх задоволення. Бізнесу необхідно перетворити проблеми в попит, але іноді його створює реклама та агенти з продажів. Те, що отримує споживач не є продуктом або послугою. Він отримує користь, відчуття задоволення його потреб. Метою бізнес-пропозиції має бути створення клієнта, що потребує зосередження на двох функціях: маркетингу і новаторства [6, с. 165].

На сучасному етапі США відмовляються від маломаржинального індустріального виробництва (наприклад, автомобілів), але зосереджуються на військово-промисловому комплексі, робототехніці, нанотех-

нологіях, генній інженерії, енергозберіганні та інтелектуальній праці. Якщо в індустріальній економіці у вартості інцевого продукту домінує вартість фізичної праці, то в постіндустріальній – частка інтелектуальної праці.

Проблемою сировинної економіки є безпосередня залежність від споживачів сировини (наприклад споживання нафти в Китаї детермінується його економічним зростанням або падінням, що впливає і на її вартість на світовому ринку).

Розквіт інформаційних технологій в значній мірі зміню специфіку роботи сучасного бізнесу як національних, так і мвжнародних компаній. Так, в сучасному банківському секторі виділено вже чотири сфери, куди спрямована атака ІТ-компаній.

Перша сфера.

Відмова від власної обробки платежів і передача їх аутсорсинговим компаніям (Square або Stripe), а також ряду інших фірм, що займаються транзакційним бізнесом. І хоча це стало втратою комісій, але компенсувалося збільшенням кількості клієнтів, покращенням сервісу та усунення конкурентів та забезпечило безплатну послугу для клієнтів.

Друга сфера.

Впровадження мобільних технологій та повна відмова від термінальних версій і використання мобільних версій.

1. Створення принципово нових кредитних платформ. Компанії Lending Club, Prosper атакують традиційний банківський сектор з видачі кредитів. Створена студентська спілка з взаємодопомоги.

2. Створення PFM-платформ – персональних фінансових менеджерів з використанням роботизованих порадників, здатних надати фінансову допомогу людині з використанням технологій machine learning, deeptachin learning, які в майбутньому спричинять вибух популярності і попиту на цю послугу.

3. Запровадження корпоративного банкінгу з використанням ряду нових платформ, в тому числі і хмарних додатків, безлічі фінансових послуг, сила яких полягає в гнучкості та адаптивності. За наявності набору стартапів це програмне забезпечення робить безкоштовним майже повний набір послуг для задоволення потреб малого і середнього бізнесу. У вік костюмearзачії необхідною умовою для виживання компаній є повна відповідність продуктових лінійок потребам клієнтів та завоювання високого ступеня їх довіри.

4. Впровадження в банківській сфері віртуальних валют і blockchain, що потребує сьогодні аналізу наслідків для макроекономіки та банківського сектору в цілому від їх впровадження. В найближчі 2-3

нологіях, генній інженерії, енергозберіганні та інтелектуальній праці. Якщо в індустріальній економіці у вартості інцевого продукту домінує вартість фізичної праці, то в постіндустріальній – частка інтелектуальної праці.

Проблемою сировинної економіки є безпосередня залежність від споживачів сировини (наприклад споживання нафти в Китаї детермінується його економічним зростанням або падінням, що впливає і на її вартість на світовому ринку).

Розквіт інформаційних технологій в значній мірі зміню специфіку роботи сучасного бізнесу як національних, так і мвжнародних компаній. Так, в сучасному банківському секторі виділено вже чотири сфери, куди спрямована атака ІТ-компаній.

Перша сфера.

Відмова від власної обробки платежів і передача їх аутсорсинговим компаніям (Square або Stripe), а також ряду інших фірм, що займаються транзакційним бізнесом. І хоча це стало втратою комісій, але компенсувалося збільшенням кількості клієнтів, покращенням сервісу та усунення конкурентів та забезпечило безплатну послугу для клієнтів.

Друга сфера.

Впровадження мобільних технологій та повна відмова від термінальних версій і використання мобільних версій.

1. Створення принципово нових кредитних платформ. Компанії Lending Club, Prosper атакують традиційний банківський сектор з видачі кредитів. Створена студентська спілка з взаємодопомоги.

2. Створення PFM-платформ – персональних фінансових менеджерів з використанням роботизованих порадників, здатних надати фінансову допомогу людині з використанням технологій machine learning, deeptachin learning, які в майбутньому спричинять вибух популярності і попиту на цю послугу.

3. Запровадження корпоративного банкінгу з використанням ряду нових платформ, в тому числі і хмарних додатків, безлічі фінансових послуг, сила яких полягає в гнучкості та адаптивності. За наявності набору стартапів це програмне забезпечення робить безкоштовним майже повний набір послуг для задоволення потреб малого і середнього бізнесу. У вік костюмearзачії необхідною умовою для виживання компаній є повна відповідність продуктових лінійок потребам клієнтів та завоювання високого ступеня їх довіри.

4. Впровадження в банківській сфері віртуальних валют і blockchain, що потребує сьогодні аналізу наслідків для макроекономіки та банківського сектору в цілому від їх впровадження. В найближчі 2-3

роки можливе створення однорівневої банківської системи. Це коли з народження громадянина в Центральному банку країни відкривається рахунок і є можливість управляти на ньому операціями, що поставить під сумнів існування традиційних банківських інститутів (структур).

Третя сфера.

Розвиток інвестиційних інструментів і відповідних компаній, що працюють в цьому напрямку (Estimize, Addepar).

Четверта сфера.

Робота над розробкою і впровадженням штучного інтелекту, здатного вирішувати складні проблеми та задачі. Наприклад компанії Billguard та Narrative Science роблять значний прорив у цій сфері.

Таким чином, розробка та впровадження нових моделей управління, теорій бізнесу, адаптація та швидка реакція на виклики постіндустріальної економіки та тотальне використання інформаційних технологій і перебудова архітектури міжнародних компаній дозволить їх буди лідером як у своїй галузі, так і на світовому ринку.

4.3. Роль і місце господарських об'єднань у світовій системі економіки

У світовій економічній системі цілеспрямована господарська діяльність здійснюється суб'єктами, які впливають на визначення стану та рівня функціонування факторів виробництва та способи їх об'єднання. До них відносяться господарські об'єднання, які володіють необхідним капіталом, здатні організувати свою діяльність у межах міжнародного господарського простору, мають певні права та обов'язки.

Однією з основних тенденцій, які характеризують сучасну світову економічну систему, є глобалізація, в умовах якої все більшого значення набувають інтеграційні процеси. Останнім часом широкого розповсюдження набула інтеграційна господарська діяльність на рівні підприємств та компаній, яким в умовах відкритості ринкової економіки необхідно шукати найоптимальніші шляхи об'єднання задля співпраці та узгодження інтересів з іншими суб'єктами ринку, об'єднання своїх можливостей з метою виживання або зайняття лідируючого положення на ринку. Встановлення партнерських взаємозв'язків між фірмами однієї чи різних країн та створення таким чином господарських об'єднань з різним ступенем інтегрованості є одним з провідних процесів на сучасному етапі функціонування світової економіки. Відбувається розвиток форм господарської діяльності від простих до більш складних, заснованих на інтеграції підприємств [1].

роки можливе створення однорівневої банківської системи. Це коли з народження громадянина в Центральному банку країни відкривається рахунок і є можливість управляти на ньому операціями, що поставить під сумнів існування традиційних банківських інститутів (структур).

Третя сфера.

Розвиток інвестиційних інструментів і відповідних компаній, що працюють в цьому напрямку (Estimize, Addepar).

Четверта сфера.

Робота над розробкою і впровадженням штучного інтелекту, здатного вирішувати складні проблеми та задачі. Наприклад компанії Billguard та Narrative Science роблять значний прорив у цій сфері.

Таким чином, розробка та впровадження нових моделей управління, теорій бізнесу, адаптація та швидка реакція на виклики постіндустріальної економіки та тотальне використання інформаційних технологій і перебудова архітектури міжнародних компаній дозволить їх буди лідером як у своїй галузі, так і на світовому ринку.

4.3. Роль і місце господарських об'єднань у світовій системі економіки

У світовій економічній системі цілеспрямована господарська діяльність здійснюється суб'єктами, які впливають на визначення стану та рівня функціонування факторів виробництва та способи їх об'єднання. До них відносяться господарські об'єднання, які володіють необхідним капіталом, здатні організувати свою діяльність у межах міжнародного господарського простору, мають певні права та обов'язки.

Однією з основних тенденцій, які характеризують сучасну світову економічну систему, є глобалізація, в умовах якої все більшого значення набувають інтеграційні процеси. Останнім часом широкого розповсюдження набула інтеграційна господарська діяльність на рівні підприємств та компаній, яким в умовах відкритості ринкової економіки необхідно шукати найоптимальніші шляхи об'єднання задля співпраці та узгодження інтересів з іншими суб'єктами ринку, об'єднання своїх можливостей з метою виживання або зайняття лідируючого положення на ринку. Встановлення партнерських взаємозв'язків між фірмами однієї чи різних країн та створення таким чином господарських об'єднань з різним ступенем інтегрованості є одним з провідних процесів на сучасному етапі функціонування світової економіки. Відбувається розвиток форм господарської діяльності від простих до більш складних, заснованих на інтеграції підприємств [1].

З метою успішної праці в умовах ринкової конкуренції, для досягнення ефективної діяльності та збільшення прибутків підприємства прагнуть об'єднуватися у певні групи, які визначаються як господарські об'єднання (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Сучасні види об'єднань підприємств

Види об'єднань		
Зв'язок через договори	Зв'язок через договори і капітал	Злиття, новоутворення
<ul style="list-style-type: none"> • Асоціації • Спілка • Фонд • Споживчий кооператив • Громадські об'єднання 	<ul style="list-style-type: none"> • Консорціум • Венчурная фірма • Концерн • ТНК • ФПГ • Картель 	<ul style="list-style-type: none"> • Трест • Державні об'єднання підприємств

Об'єднання підприємств – це господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань [2].

Об'єднання підприємств має певні ознаки, які відрізняють його від підприємства:

1) єдність матеріальних інтересів членів є основою об'єднання, що прописано в договорі, який укладають між собою підприємства – засновники об'єднання;

2) наявність у об'єднання майна (основні фонди й оборотні кошти, передані членами об'єднання на його баланс згідно з договором чи статутом; майно, набуте об'єднанням унаслідок спільної господарської діяльності; майно створених об'єднанням підприємств), яке юридично відособлене від майна членів об'єднання;

3) зосередження централізації в руках об'єднання як суб'єкта права функцій і повноважень його членів;

4) входження до об'єднання лише підприємств – юридичних осіб як членів, кожне з яких при цьому зберігає права юридичної особи.

Залежно від цілей та умов об'єднання фірм вони набувають нового правового статусу (табл. 4.5).

Матеріальним критерієм поділу господарських об'єднань на види чинне законодавство визначає мету або основу їх створення та діяльності (досягнення спільних матеріальних та інших інтересів членів об'єднання, координація їх діяльності, централізоване виконання виро-

З метою успішної праці в умовах ринкової конкуренції, для досягнення ефективної діяльності та збільшення прибутків підприємства прагнуть об'єднуватися у певні групи, які визначаються як господарські об'єднання (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Сучасні види об'єднань підприємств

Види об'єднань		
Зв'язок через договори	Зв'язок через договори і капітал	Злиття, новоутворення
<ul style="list-style-type: none"> • Асоціації • Спілка • Фонд • Споживчий кооператив • Громадські об'єднання 	<ul style="list-style-type: none"> • Консорціум • Венчурная фірма • Концерн • ТНК • ФПГ • Картель 	<ul style="list-style-type: none"> • Трест • Державні об'єднання підприємств

Об'єднання підприємств – це господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань [2].

Об'єднання підприємств має певні ознаки, які відрізняють його від підприємства:

1) єдність матеріальних інтересів членів є основою об'єднання, що прописано в договорі, який укладають між собою підприємства – засновники об'єднання;

2) наявність у об'єднання майна (основні фонди й оборотні кошти, передані членами об'єднання на його баланс згідно з договором чи статутом; майно, набуте об'єднанням унаслідок спільної господарської діяльності; майно створених об'єднанням підприємств), яке юридично відособлене від майна членів об'єднання;

3) зосередження централізації в руках об'єднання як суб'єкта права функцій і повноважень його членів;

4) входження до об'єднання лише підприємств – юридичних осіб як членів, кожне з яких при цьому зберігає права юридичної особи.

Залежно від цілей та умов об'єднання фірм вони набувають нового правового статусу (табл. 4.5).

Матеріальним критерієм поділу господарських об'єднань на види чинне законодавство визначає мету або основу їх створення та діяльності (досягнення спільних матеріальних та інших інтересів членів об'єднання, координація їх діяльності, централізоване виконання виро-

бничо-господарських і управлінських функцій, реалізація спільного інвестиційного проекту тощо), а отже, види об'єднань – це їх класифікація за певними матеріальними та юридичними критеріями з урахуванням законодавчих визначень.

Таблиця 4.5

Стадії об'єднання						
	Ділове співро-бітництво: - консорціум; - венчурна компанія	Об'єднання за спільністю інтересів			Трест	Унітарні підприємства
		Картель	ФПП	Концерн, ТНК		
Вільне об'єднання						Тісне об'єднання
Прояв самостійності	Повна самостійність інтересів кооперації і спеціалізації	Правова самостійність, часткова господарська залежність	Правова самостійність і соціалітарна відповідальність	Правова самостійність, господарська залежність	Правова і господарська залежність	Повна залежність, державні і муніципальні органи управління

За юридичним критерієм поділу об'єднань на види розрізняють договірні та статутні об'єднання. Договірними є асоціації та корпорації. Статутними – концерни і консорціуми. Основною відмінністю створення договірних об'єднань є принцип добровільного членства підприємств, які можуть за власним бажанням добровільно входити та виходити зі складу об'єднання за умов збереження зобов'язань та договорів, які вони уклали між собою та об'єднанням. Залежно від організаційно-правової форми договірні та статутні об'єднання поділяються на державні, недержавні, змішані.

До об'єднань незалежних підприємств відносяться асоціації (спілки), картелі, консорціуми, сітьові організації.

Асоціація створюється з метою координації діяльності засновників у сфері ціноутворення, маркетингу, захисту інтересів своїх членів тощо, при цьому вона не має права втручатися в господарську діяльність своїх членів. Картель розглядається як угода про розподіл ринку, яка передбачає координацію бізнес-планів у сфері збуту та реалізації продукції. Консорціумом вважається тимчасове статутне об'єднання, яке утворюється з метою здійснення спільних проектів. Сітьові організації – об'єднання, в яких частина суттєвих для бізнесу функцій, передусім виробничі, передаються на контрактних засадах стороннім підрядникам.

бничо-господарських і управлінських функцій, реалізація спільного інвестиційного проекту тощо), а отже, види об'єднань – це їх класифікація за певними матеріальними та юридичними критеріями з урахуванням законодавчих визначень.

Таблиця 4.5

Стадії об'єднання						
	Ділове співро-бітництво: - консорціум; - венчурна компанія	Об'єднання за спільністю інтересів			Трест	Унітарні підприємства
		Картель	ФПП	Концерн, ТНК		
Вільне об'єднання						Тісне об'єднання
Прояв самостійності	Повна самостійність інтересів кооперації і спеціалізації	Правова самостійність, часткова господарська залежність	Правова самостійність і соціалітарна відповідальність	Правова самостійність, господарська залежність	Правова і господарська залежність	Повна залежність, державні і муніципальні органи управління

За юридичним критерієм поділу об'єднань на види розрізняють договірні та статутні об'єднання. Договірними є асоціації та корпорації. Статутними – концерни і консорціуми. Основною відмінністю створення договірних об'єднань є принцип добровільного членства підприємств, які можуть за власним бажанням добровільно входити та виходити зі складу об'єднання за умов збереження зобов'язань та договорів, які вони уклали між собою та об'єднанням. Залежно від організаційно-правової форми договірні та статутні об'єднання поділяються на державні, недержавні, змішані.

До об'єднань незалежних підприємств відносяться асоціації (спілки), картелі, консорціуми, сітьові організації.

Асоціація створюється з метою координації діяльності засновників у сфері ціноутворення, маркетингу, захисту інтересів своїх членів тощо, при цьому вона не має права втручатися в господарську діяльність своїх членів. Картель розглядається як угода про розподіл ринку, яка передбачає координацію бізнес-планів у сфері збуту та реалізації продукції. Консорціумом вважається тимчасове статутне об'єднання, яке утворюється з метою здійснення спільних проектів. Сітьові організації – об'єднання, в яких частина суттєвих для бізнесу функцій, передусім виробничі, передаються на контрактних засадах стороннім підрядникам.

До об'єднань частково залежних підприємств (залежать один від одного, координують всю або частину своєї діяльності, обмінюються акціями, але при цьому права у сфері управління не передають нікому) відносяться синдикати, промислові (комерційні, фінансові, консалтингові) групи, альянси.

До синдикату відноситься об'єднання, що має спільну структуру просування товарів та послуг на ринки та здійснює загальне управління у сфері збуту та маркетингу. Альянсом є подібне до синдикату об'єднання, яке функціонує у фінансовій (інвестиційній, банківській та страховій) сфері. Промислова (комерційна, фінансова, консалтингова) група – об'єднання підприємств, що здійснюють скоординовану промислово (комерційну, фінансову або консалтингову) політику.

До об'єднань залежних підприємств (частина членів таких об'єднань передають певні функції управління іншим, втрачаючи частину самостійності) відносяться концерни, фінансово-промислові групи. Концерном вважається об'єднання підприємств, в якому частина функцій (фінансове управління, постачання, збут) для зменшення витрат здійснюється централізовано.

Фінансово-промислова група як сукупність юридичних осіб здійснює свою діяльність як основне та дочірні товариства, що повністю або частково об'єднали свої матеріальні і нематеріальні активи на основі угоди про створення з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних та інших проектів та програм.

В основі економічного розвитку на шляху створення різних видів об'єднань знаходяться процеси корпоратизації, тобто створення корпорацій [13]. *Корпорація* – договірне об'єднання господарюючих суб'єктів на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Особливістю цього виду договірної об'єднання підприємств є будова діяльності корпорації на повній фінансовій залежності від одного чи кількох її членів. Корпорації є досить розвинутою формою об'єднання, оскільки їх діяльність ґрунтується на створенні системи управління, що відрізняється тісними фінансовими, організаційними, маркетинговими зв'язками між учасниками, функціонуванням розвитку управлінських структур на рівні об'єднання в цілому.

З метою зміцнення своїх ринкових та конкурентних позицій об'єднання підприємств вступають у різного виду угруповання, які з системного погляду є відкритими системами більш високого порядку та мають назву інтегровані корпоративні структури. *Інтегровані корпоративні структури* – це група юридично або економічно самостійних

До об'єднань частково залежних підприємств (залежать один від одного, координують всю або частину своєї діяльності, обмінюються акціями, але при цьому права у сфері управління не передають нікому) відносяться синдикати, промислові (комерційні, фінансові, консалтингові) групи, альянси.

До синдикату відноситься об'єднання, що має спільну структуру просування товарів та послуг на ринки та здійснює загальне управління у сфері збуту та маркетингу. Альянсом є подібне до синдикату об'єднання, яке функціонує у фінансовій (інвестиційній, банківській та страховій) сфері. Промислова (комерційна, фінансова, консалтингова) група – об'єднання підприємств, що здійснюють скоординовану промислово (комерційну, фінансову або консалтингову) політику.

До об'єднань залежних підприємств (частина членів таких об'єднань передають певні функції управління іншим, втрачаючи частину самостійності) відносяться концерни, фінансово-промислові групи. Концерном вважається об'єднання підприємств, в якому частина функцій (фінансове управління, постачання, збут) для зменшення витрат здійснюється централізовано.

Фінансово-промислова група як сукупність юридичних осіб здійснює свою діяльність як основне та дочірні товариства, що повністю або частково об'єднали свої матеріальні і нематеріальні активи на основі угоди про створення з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних та інших проектів та програм.

В основі економічного розвитку на шляху створення різних видів об'єднань знаходяться процеси корпоратизації, тобто створення корпорацій [13]. *Корпорація* – договірне об'єднання господарюючих суб'єктів на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Особливістю цього виду договірної об'єднання підприємств є будова діяльності корпорації на повній фінансовій залежності від одного чи кількох її членів. Корпорації є досить розвинутою формою об'єднання, оскільки їх діяльність ґрунтується на створенні системи управління, що відрізняється тісними фінансовими, організаційними, маркетинговими зв'язками між учасниками, функціонуванням розвитку управлінських структур на рівні об'єднання в цілому.

З метою зміцнення своїх ринкових та конкурентних позицій об'єднання підприємств вступають у різного виду угруповання, які з системного погляду є відкритими системами більш високого порядку та мають назву інтегровані корпоративні структури. *Інтегровані корпоративні структури* – це група юридично або економічно самостійних

підприємств або/та організацій, що ведуть спільну діяльність на основі консолідації активів або договірних відносин для досягнення загальних цілей [26]. До подібних утворень відносяться холдингові компанії, фінансово-промислові групи (ФПГ), консорціуми, транснаціональні корпорації (ТНК), стратегічні альянси тощо [9; 26].

Інтеграційні зв'язки, які виникають у підприємств, мають позитивні та негативні аспекти. До позитивних аспектів інтеграції підприємств відносяться: змога підприємств зменшувати витрати, зокрема, транспортні, трансакційні, на одиницю продукції тощо; наявність переваги при отриманні кредитних та інших видів ресурсів; краще розповсюдження інформації; зниження ризиків тощо, що в результаті приводить до підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. До негативних – поява довгострокових партнерських відносин, що призводять до зменшення або втрати гнучкості та конкуренції.

Подальший розвиток корпоративної форми діяльності, яка є у світі домінуючою, привів до появи нових організаційно-господарських форм взаємодії між підприємствами різноманітних галузей і секторів економіки. На зміну розрізненим підприємствам стали приходити асоціативні об'єднання. У результаті зміцнення виробничих зв'язків між значними заводами і множиною дрібних і середніх юридично самостійних фірм різноманітних галузей почали укладатися єдині комплекси [11].

Найбільш поширеною організаційною формою інтегрування спочатку були концерни як перехідна форма від корпоративної до групової діяльності – складна форма господарської діяльності об'єднання підприємств промисловості, транспорту, торгівлі та банківської сфери з обмеженою та формальною самостійністю, які мають єдиний контролюючий орган. Характерною особливістю концернів є взаємне проникнення капіталів різних галузей, а їх головною перевагою, як форми об'єднання потенціалів виробничої діяльності, – надвелика концентрація фінансових і промислових ресурсів, оскільки в концерні можуть об'єднуватися різногалузеві комерційні структури, власники реальних ресурсів і грошей.

Водночас, прагнення до більшої економічної ефективності обумовило появу асоціацій промислових підприємств із кредитно-фінансовими інститутами. Одночасно відбувалося широке картелювання економіки, знаменуючи собою перехід від вільного до регульованого ринкового господарства. Основними організаційними формами господарської діяльності стали картелі, трести і синдикати. Асоціативним структурам легше здійснювати спільні дорогі інвестиційні проекти, зменшує втрати від конкуренції та пом'якшують кризи.

підприємств або/та організацій, що ведуть спільну діяльність на основі консолідації активів або договірних відносин для досягнення загальних цілей [26]. До подібних утворень відносяться холдингові компанії, фінансово-промислові групи (ФПГ), консорціуми, транснаціональні корпорації (ТНК), стратегічні альянси тощо [9; 26].

Інтеграційні зв'язки, які виникають у підприємств, мають позитивні та негативні аспекти. До позитивних аспектів інтеграції підприємств відносяться: змога підприємств зменшувати витрати, зокрема, транспортні, трансакційні, на одиницю продукції тощо; наявність переваги при отриманні кредитних та інших видів ресурсів; краще розповсюдження інформації; зниження ризиків тощо, що в результаті приводить до підвищення ефективності функціонування та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. До негативних – поява довгострокових партнерських відносин, що призводять до зменшення або втрати гнучкості та конкуренції.

Подальший розвиток корпоративної форми діяльності, яка є у світі домінуючою, привів до появи нових організаційно-господарських форм взаємодії між підприємствами різноманітних галузей і секторів економіки. На зміну розрізненим підприємствам стали приходити асоціативні об'єднання. У результаті зміцнення виробничих зв'язків між значними заводами і множиною дрібних і середніх юридично самостійних фірм різноманітних галузей почали укладатися єдині комплекси [11].

Найбільш поширеною організаційною формою інтегрування спочатку були концерни як перехідна форма від корпоративної до групової діяльності – складна форма господарської діяльності об'єднання підприємств промисловості, транспорту, торгівлі та банківської сфери з обмеженою та формальною самостійністю, які мають єдиний контролюючий орган. Характерною особливістю концернів є взаємне проникнення капіталів різних галузей, а їх головною перевагою, як форми об'єднання потенціалів виробничої діяльності, – надвелика концентрація фінансових і промислових ресурсів, оскільки в концерні можуть об'єднуватися різногалузеві комерційні структури, власники реальних ресурсів і грошей.

Водночас, прагнення до більшої економічної ефективності обумовило появу асоціацій промислових підприємств із кредитно-фінансовими інститутами. Одночасно відбувалося широке картелювання економіки, знаменуючи собою перехід від вільного до регульованого ринкового господарства. Основними організаційними формами господарської діяльності стали картелі, трести і синдикати. Асоціативним структурам легше здійснювати спільні дорогі інвестиційні проекти, зменшує втрати від конкуренції та пом'якшують кризи.

Значна концентрація виробництва у сполученні з високими темпами розвитку науково-технічного прогресу потребувала значного збільшення фінансування на відновлення існуючих виробничих потужностей, будівництво нових заводів, оснащених самою сучасною технікою, а також величезних витрат на проведення наукових розробок і впровадження їх результатів у виробництво. Це стало передумовою до більш тісного інтегрування нефінансових корпорацій із банківськими структурами. Комерційні банки стали перетворюватися зі скромних посередників у безпосередніх учасників виробничого процесу та фінансування, у ключову ланку системи прийняття рішень в економіці.

Досягнутий рівень усунування виробництва потребував подальшого росту узгодженості та взаємозалежності всіх організаційних ланок у структурі фінансового і промислового капіталу. На зміну картелям, синдикатам, трестам прийшли нові форми взаємодії підприємств, більш гнучкі типи асоціативних організаційних структур, багато в чому сприятливому підвищенню їхньої конкурентоспроможності. У сучасних моделях ринкової економіки право на існування одержали лише ті організаційні форми і структури, що за критеріями ефективності виявилися дешевше, потребували менших витрат для одержання того самого результату.

Завдання подальшого підвищення конкурентоздатності й ефективності виробництва потребувала появи високоінтегрованих по вертикалі і горизонталі структур, що відрізняються максимально легким взаємним перетіканням технологій, кваліфікованих кадрів і капіталу, спроможних розвивати високотехнологічні виробництва при помірних витратах [4]. Такими структурами стали фінансово-промислові групи. В їх межах відбувається об'єднання промислових підприємств із фінансовими установами на основі встановлення між ними відносин економічної і фінансової взаємозалежності, поділу праці і його координації для здійснення господарської діяльності.

Фінансово-промислова група – це організаційно-господарська форма об'єднання промислових підприємств із торговими і фінансовими інститутами в багатогалузевий фінансово-індустріально-торговий комплекс на основі встановлення між його частинами відносин економічної і фінансової взаємозалежності, поділу праці і його координації, з метою технологічної й економічної інтеграції для здійснення скоординованої господарської діяльності і реалізації інвестиційних й інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, розширення ринків збуту і послуг, підвищення ефективності виробництва.

Розповсюдженим корпоративним об'єднанням є *холдинг*. Холдинг – сукупність материнської компанії й контрольованих нею дочірніх ком-

Значна концентрація виробництва у сполученні з високими темпами розвитку науково-технічного прогресу потребувала значного збільшення фінансування на відновлення існуючих виробничих потужностей, будівництво нових заводів, оснащених самою сучасною технікою, а також величезних витрат на проведення наукових розробок і впровадження їх результатів у виробництво. Це стало передумовою до більш тісного інтегрування нефінансових корпорацій із банківськими структурами. Комерційні банки стали перетворюватися зі скромних посередників у безпосередніх учасників виробничого процесу та фінансування, у ключову ланку системи прийняття рішень в економіці.

Досягнутий рівень усунування виробництва потребував подальшого росту узгодженості та взаємозалежності всіх організаційних ланок у структурі фінансового і промислового капіталу. На зміну картелям, синдикатам, трестам прийшли нові форми взаємодії підприємств, більш гнучкі типи асоціативних організаційних структур, багато в чому сприятливому підвищенню їхньої конкурентоспроможності. У сучасних моделях ринкової економіки право на існування одержали лише ті організаційні форми і структури, що за критеріями ефективності виявилися дешевше, потребували менших витрат для одержання того самого результату.

Завдання подальшого підвищення конкурентоздатності й ефективності виробництва потребувала появи високоінтегрованих по вертикалі і горизонталі структур, що відрізняються максимально легким взаємним перетіканням технологій, кваліфікованих кадрів і капіталу, спроможних розвивати високотехнологічні виробництва при помірних витратах [4]. Такими структурами стали фінансово-промислові групи. В їх межах відбувається об'єднання промислових підприємств із фінансовими установами на основі встановлення між ними відносин економічної і фінансової взаємозалежності, поділу праці і його координації для здійснення господарської діяльності.

Фінансово-промислова група – це організаційно-господарська форма об'єднання промислових підприємств із торговими і фінансовими інститутами в багатогалузевий фінансово-індустріально-торговий комплекс на основі встановлення між його частинами відносин економічної і фінансової взаємозалежності, поділу праці і його координації, з метою технологічної й економічної інтеграції для здійснення скоординованої господарської діяльності і реалізації інвестиційних й інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, розширення ринків збуту і послуг, підвищення ефективності виробництва.

Розповсюдженим корпоративним об'єднанням є *холдинг*. Холдинг – сукупність материнської компанії й контрольованих нею дочірніх ком-

паній. Суб'єкти, які об'єднуються у холдингу, мають юридичну та господарську самостійність, проте вирішення основних питань їх діяльності належить холдинговій фірмі. До основних характеристик холдингу відноситься концентрація акцій фірм різних галузей та сфер діяльності, розташованих у різних регіонах, що призводить до створення складною багаторівневої структури управління.

Виділяють два типи холдингів: «чисті» та «виробничі». «Чисті» – це такі холдинги, в яких материнська компанія контролює лише фінансові потоки своїх дочірніх фірм, тоді як «виробничі» – це холдинги, в яких материнська компанія є управлінським ядром – здійснює виробничу діяльність.

Розвиток світових господарських зв'язків та міжнародної економічної співпраці суттєво вплинули на посилення транснаціонального характеру діяльності великої кількості підприємств по всьому світу, що призвело до активізації їх проникнення в економіку інших країн. Однією з найбільш розповсюджених форм корпоративних інтеграційних процесів на міжнародному рівні є створення та функціонування *транснаціональних об'єднань – корпорацій (ТНК)*.

Виділяють два види міжнародних корпорацій – «багатонаціональні» і «транснаціональні». Мультинаціональні або багатонаціональні корпорації здійснюють певну діяльність в інших країнах, але вони не впливають якісно на індустріалізацію та інші процеси, насамперед політичні й економічні, що протікають у цих країнах. Транснаціональні корпорації (ТНК) – підприємства, діяльність яких носить наднаціональний, наддержавний характер і сприяють створенню й управлінню зв'язками, що значно впливає на активізацію протікання процесів в інших країнах [23].

Сьогодні в індустріальних країнах у середньому половина продукції виробляється іноземними філіями і дочірніми підприємствами ТНК. Приблизно така ж частка сировини і матеріалів імпортується або виробляється іноземними відділеннями. Велика частка інвестицій ТНК спрямовується в обробні і наукоємні галузі. Причини виникнення ТНК дуже різноманітні, але усі вони тією чи іншою мірою пов'язані з недосконалістю ринку, існуванням обмежень на шляху розвитку міжнародної торгівлі, монопольною владою виробників, валютним контролем, транспортними витратами, розбіжностями в податковому законодавстві.

Транснаціональні корпорації контролюють істотну частину науково-технічного потенціалу промислово розвинутих країн. Це дозволяє їм відігравати головну роль у міжнародному обміні технологіями і науково-технічними знаннями, активно брати участь і науково-технічному прогресі і сприяти структурним зрушенням у світовій економіці. ТНК проводять ефективну стратегію технологічного розвитку, що означає

паній. Суб'єкти, які об'єднуються у холдингу, мають юридичну та господарську самостійність, проте вирішення основних питань їх діяльності належить холдинговій фірмі. До основних характеристик холдингу відноситься концентрація акцій фірм різних галузей та сфер діяльності, розташованих у різних регіонах, що призводить до створення складною багаторівневої структури управління.

Виділяють два типи холдингів: «чисті» та «виробничі». «Чисті» – це такі холдинги, в яких материнська компанія контролює лише фінансові потоки своїх дочірніх фірм, тоді як «виробничі» – це холдинги, в яких материнська компанія є управлінським ядром – здійснює виробничу діяльність.

Розвиток світових господарських зв'язків та міжнародної економічної співпраці суттєво вплинули на посилення транснаціонального характеру діяльності великої кількості підприємств по всьому світу, що призвело до активізації їх проникнення в економіку інших країн. Однією з найбільш розповсюджених форм корпоративних інтеграційних процесів на міжнародному рівні є створення та функціонування *транснаціональних об'єднань – корпорацій (ТНК)*.

Виділяють два види міжнародних корпорацій – «багатонаціональні» і «транснаціональні». Мультинаціональні або багатонаціональні корпорації здійснюють певну діяльність в інших країнах, але вони не впливають якісно на індустріалізацію та інші процеси, насамперед політичні й економічні, що протікають у цих країнах. Транснаціональні корпорації (ТНК) – підприємства, діяльність яких носить наднаціональний, наддержавний характер і сприяють створенню й управлінню зв'язками, що значно впливає на активізацію протікання процесів в інших країнах [23].

Сьогодні в індустріальних країнах у середньому половина продукції виробляється іноземними філіями і дочірніми підприємствами ТНК. Приблизно така ж частка сировини і матеріалів імпортується або виробляється іноземними відділеннями. Велика частка інвестицій ТНК спрямовується в обробні і наукоємні галузі. Причини виникнення ТНК дуже різноманітні, але усі вони тією чи іншою мірою пов'язані з недосконалістю ринку, існуванням обмежень на шляху розвитку міжнародної торгівлі, монопольною владою виробників, валютним контролем, транспортними витратами, розбіжностями в податковому законодавстві.

Транснаціональні корпорації контролюють істотну частину науково-технічного потенціалу промислово розвинутих країн. Це дозволяє їм відігравати головну роль у міжнародному обміні технологіями і науково-технічними знаннями, активно брати участь і науково-технічному прогресі і сприяти структурним зрушенням у світовій економіці. ТНК проводять ефективну стратегію технологічного розвитку, що означає

організацію й інтеграцію роботи функціональних і спеціалізованих груп у процесі реалізації нововведень; постійний аналіз доцільності існуючої структури ринків, функцій, завдань, довгостроковий погляд на технологічний розвиток у межах фірми.

Основним чинником, що обумовлює ефективну діяльність ТНК, є міжнародне виробництво товарів і послуг. Воно являє собою випуск продукції материнськими компаніями ТНК і їхніми іноземними філіями на базі інтернаціоналізації виробництва. До кінця 90-х рр. міжнародне виробництво товарів і послуг досягло 7 % світового ВВП. Майже всі найбільші ТНК за національною належністю відносяться до «тріади» – трьох економічних центрів: США, країн ЄС і Японії.

Головну роль у світі відіграють ТНК США. Активно розвиваються західноєвропейські, японські, канадські ТНК. У двадцяти найбільших ТНК світу входять сім американських ТНК, три японські, два німецькі, два англо-голландські, два швейцарські, по одному із Великобританії, Нідерландів, Італії і Франції.

Галузева структура ТНК достатньо широка: 60 % міжнародних компаній зайняті у сфері виробництва (насамперед, вони спеціалізуються на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37 % – у сфері послуг і 3 % – у видобувній промисловості і сільському господарстві. Діяльність ТНК неможливо оцінювати тільки негативно або позитивно. В кожному окремому випадку є свої переваги так і недоліки.

До позитивних рис діяльності ТНК відносяться:

- підвищення рівня зайнятості населення, наповнення ринку продукцією, що необхідна споживачу тощо через розміщення філій, дочірніх компаній у країнах, де вони мають велику необхідність;
- збільшення податкових надходжень до бюджетів країни, де розміщена філія ТНК;
- здійснення постійного прогресу діяльності ТНК, оскільки вони витрачають на наукові дослідження іноді більше коштів, ніж окремі держави.

До негативних рис діяльності ТНК відносяться:

- протидія ТНК економіці країни, на яку вони мають сильний вплив, відстоювання своїх інтересів;
- намагання ТНК «обійти» закони (приховування прибутків, вивіз капіталу з однієї країни в іншу тощо);
- встановлення монопольних цін, що дозволяють отримувати надприбутки за рахунок споживача;
- диктат лише власних умов, незважаючи на інтереси держави, в якій перебувають.

організацію й інтеграцію роботи функціональних і спеціалізованих груп у процесі реалізації нововведень; постійний аналіз доцільності існуючої структури ринків, функцій, завдань, довгостроковий погляд на технологічний розвиток у межах фірми.

Основним чинником, що обумовлює ефективну діяльність ТНК, є міжнародне виробництво товарів і послуг. Воно являє собою випуск продукції материнськими компаніями ТНК і їхніми іноземними філіями на базі інтернаціоналізації виробництва. До кінця 90-х рр. міжнародне виробництво товарів і послуг досягло 7 % світового ВВП. Майже всі найбільші ТНК за національною належністю відносяться до «тріади» – трьох економічних центрів: США, країн ЄС і Японії.

Головну роль у світі відіграють ТНК США. Активно розвиваються західноєвропейські, японські, канадські ТНК. У двадцяти найбільших ТНК світу входять сім американських ТНК, три японські, два німецькі, два англо-голландські, два швейцарські, по одному із Великобританії, Нідерландів, Італії і Франції.

Галузева структура ТНК достатньо широка: 60 % міжнародних компаній зайняті у сфері виробництва (насамперед, вони спеціалізуються на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37 % – у сфері послуг і 3 % – у видобувній промисловості і сільському господарстві. Діяльність ТНК неможливо оцінювати тільки негативно або позитивно. В кожному окремому випадку є свої переваги так і недоліки.

До позитивних рис діяльності ТНК відносяться:

- підвищення рівня зайнятості населення, наповнення ринку продукцією, що необхідна споживачу тощо через розміщення філій, дочірніх компаній у країнах, де вони мають велику необхідність;
- збільшення податкових надходжень до бюджетів країни, де розміщена філія ТНК;
- здійснення постійного прогресу діяльності ТНК, оскільки вони витрачають на наукові дослідження іноді більше коштів, ніж окремі держави.

До негативних рис діяльності ТНК відносяться:

- протидія ТНК економіці країни, на яку вони мають сильний вплив, відстоювання своїх інтересів;
- намагання ТНК «обійти» закони (приховування прибутків, вивіз капіталу з однієї країни в іншу тощо);
- встановлення монопольних цін, що дозволяють отримувати надприбутки за рахунок споживача;
- диктат лише власних умов, незважаючи на інтереси держави, в якій перебувають.

Вивчення вітчизняного законодавства та досвіду світової практики функціонування об'єднань дає змогу зробити порівняльну характеристику вище розглянутих господарських об'єднань (табл. 4.6) [9; 10; 13; 23; 26].

Вивчення сучасного стану світової економіки дозволяє зазначити, що тенденція до об'єднання підприємств є розповсюдженою, розвиток якої продовжуватиметься. Водночас, як і раніше, зберігаються відмінності національних ринків, а також властива їм недосконалість, яка проявляється у дешеvizні окремих ресурсів (сировини, праці, технологій, капіталу).

Сьогодні, на думку П. Друкера, доцільно створювати організацій-конфедерації. Прикладом компанії, що змінює модель управління є General Motors. Вона планує стати міноритарним акціонером у компаніях-конкурентів – Saab в Швеції, Suzuki і Isuzu в Японії, позбулася 70-80% того, що раніше вироблялося і одночасно стала перетворюватися в продавця для здійснення закупівель для клієнта такого автомобіля, який він захоче.

Тайота – також компанія-конфедерація, найбільш успішна в автомобільній галузі, проводить реструктуризацію на основі свого головного напрямку – виробництва автомобілів. Вона позбулася більшості компаній-постачальників деталей та аксесуарів, залишивши лише декілька та використовує при управлінні ними власного виробничого досвіду. Ці компанії є незалежними, але по суті є частиною Тайоти в області менеджменту. Також компанія планує надавати консультативні послуги в автомобільній галузі, як окремого виду бізнесу [6, с. 116].

Передбачається впровадження нових структур – синдикатів, що об'єднують декількох виробників із Європейського Союзу, що не конкурують між собою – здебільшого середнього розміру, приватної форми власності, лідерів вузького високотехнологічного виробництва, залежних від експорту своєї продукції. Деякі з них прагнуть зберегти свою незалежність і випускати продукцію на власних підприємствах для основних ринків. Інші, із менш розвинутих країн, особливо ті, що розвиваються, прагнуть випускати продукцію на власних підприємствах, або на заводах місцевих підрядників. Синдикати забезпечують доставку продукції всім своїм членам та володіють певною часткою капіталу кожного з них.

Приближення компанії до конфедерації або синдикату обумовлює потребу в топ-менеджменті як окремого органу, наділеного певними правами та обов'язками, що має розробляти напрямки його діяльності, планувати їх, розробляти стратегії, принципи, цінності та структури, формувати відносини між різними членами (альянсів, партнерів, спільних підприємств), проводити дослідження, займатися дизайном системи управління та впроваджувати інновації.

Вивчення вітчизняного законодавства та досвіду світової практики функціонування об'єднань дає змогу зробити порівняльну характеристику вище розглянутих господарських об'єднань (табл. 4.6) [9; 10; 13; 23; 26].

Вивчення сучасного стану світової економіки дозволяє зазначити, що тенденція до об'єднання підприємств є розповсюдженою, розвиток якої продовжуватиметься. Водночас, як і раніше, зберігаються відмінності національних ринків, а також властива їм недосконалість, яка проявляється у дешеvizні окремих ресурсів (сировини, праці, технологій, капіталу).

Сьогодні, на думку П. Друкера, доцільно створювати організацій-конфедерації. Прикладом компанії, що змінює модель управління є General Motors. Вона планує стати міноритарним акціонером у компаніях-конкурентів – Saab в Швеції, Suzuki і Isuzu в Японії, позбулася 70-80% того, що раніше вироблялося і одночасно стала перетворюватися в продавця для здійснення закупівель для клієнта такого автомобіля, який він захоче.

Тайота – також компанія-конфедерація, найбільш успішна в автомобільній галузі, проводить реструктуризацію на основі свого головного напрямку – виробництва автомобілів. Вона позбулася більшості компаній-постачальників деталей та аксесуарів, залишивши лише декілька та використовує при управлінні ними власного виробничого досвіду. Ці компанії є незалежними, але по суті є частиною Тайоти в області менеджменту. Також компанія планує надавати консультативні послуги в автомобільній галузі, як окремого виду бізнесу [6, с. 116].

Передбачається впровадження нових структур – синдикатів, що об'єднують декількох виробників із Європейського Союзу, що не конкурують між собою – здебільшого середнього розміру, приватної форми власності, лідерів вузького високотехнологічного виробництва, залежних від експорту своєї продукції. Деякі з них прагнуть зберегти свою незалежність і випускати продукцію на власних підприємствах для основних ринків. Інші, із менш розвинутих країн, особливо ті, що розвиваються, прагнуть випускати продукцію на власних підприємствах, або на заводах місцевих підрядників. Синдикати забезпечують доставку продукції всім своїм членам та володіють певною часткою капіталу кожного з них.

Приближення компанії до конфедерації або синдикату обумовлює потребу в топ-менеджменті як окремого органу, наділеного певними правами та обов'язками, що має розробляти напрямки його діяльності, планувати їх, розробляти стратегії, принципи, цінності та структури, формувати відносини між різними членами (альянсів, партнерів, спільних підприємств), проводити дослідження, займатися дизайном системи управління та впроваджувати інновації.

Таблиця 4.6

Порівняльна характеристика господарських об'єднань

№ п/п	Назва господарського об'єднання	Мета створення	Термін дії	Ступінь делегування повноважень	Ступінь самостійності учасників	Перевати від участі у об'єднанні	Недоліки від участі у об'єднанні	Приклади об'єднань, світові/вітчизняні
1	Асоціація	постійна координаційна господарська діяльність об'єднаних підприємств через централізацію однієї чи кількох виробничих та управлінських функцій	4 за рішенням учасників	5 не втручається у операційну діяльність учасників	6 самостійні, мають право вести свою виробничо-господарську діяльність	7 члени об'єднання мають право безоплатно користуватися її послугами; асоціація не відповідає за зобов'язання своїх членів; члени об'єднання мають право вільно, за власним бажанням вийти з нього після закінчення фінансового року;	8 закордонно встановлена вимога про надання вступних внесків; об'єднання не має права самостійно здійснювати діяльність	American Psychological Association, European Business Association, National Education Association / Асоціація фінансистів України, Асоціація правників України, Асоціація українських банків, Українська бібліотечна асоціація, Туристична Асоціація України
2	Корпорація	консолідація виробничих, наукових та комерційних інтересів, виробничо-господарської діяльності, координація зусиль у вирішенні складних технічних, фінансових, соціальних-економічних проблем тощо	за рішенням учасників	делегування окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників	самостійність у межах повноважень, які не делеговані корпорації	можливість залучення фінансових ресурсів через випуск акцій і облігацій задля розвитку тих власників, які не беруть участь у управлінському управлінні підприємством; обмежена відповідальність акціонерів по зобов'язаннях фірми (тільки в межах внесеного паю); тривалий термін функціонування; диверсифікація діяльності за різними ринками (країнами)	складний процес реструктуризації та звуження перед державними органами; подвійне оподаткування прибутку; розбіжність між функціями власності і контролю; труднощі при ліквідації об'єднання	Intel, General Motors, Microsoft, IBM, FIAT / УкрАВТО, Roshen, Богдан, Стопіня, Агро-Союз

Таблиця 4.6

Порівняльна характеристика господарських об'єднань

№ п/п	Назва господарського об'єднання	Мета створення	Термін дії	Ступінь делегування повноважень	Ступінь самостійності учасників	Перевати від участі у об'єднанні	Недоліки від участі у об'єднанні	Приклади об'єднань, світові/вітчизняні
1	Асоціація	постійна координаційна господарська діяльність об'єднаних підприємств через централізацію однієї чи кількох виробничих та управлінських функцій	4 за рішенням учасників	5 не втручається у операційну діяльність учасників	6 самостійні, мають право вести свою виробничо-господарську діяльність	7 члени об'єднання мають право безоплатно користуватися її послугами; асоціація не відповідає за зобов'язання своїх членів; члени об'єднання мають право вільно, за власним бажанням вийти з нього після закінчення фінансового року;	8 закордонно встановлена вимога про надання вступних внесків; об'єднання не має права самостійно здійснювати діяльність	American Psychological Association, European Business Association, National Education Association / Асоціація фінансистів України, Асоціація правників України, Асоціація українських банків, Українська бібліотечна асоціація, Туристична Асоціація України
2	Корпорація	консолідація виробничих, наукових та комерційних інтересів, виробничо-господарської діяльності, координація зусиль у вирішенні складних технічних, фінансових, соціальних-економічних проблем тощо	за рішенням учасників	делегування окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників	самостійність у межах повноважень, які не делеговані корпорації	можливість залучення фінансових ресурсів через випуск акцій і облігацій задля розвитку тих власників, які не беруть участь у управлінському управлінні підприємством; обмежена відповідальність акціонерів по зобов'язаннях фірми (тільки в межах внесеного паю); тривалий термін функціонування; диверсифікація діяльності за різними ринками (країнами)	складний процес реструктуризації та звуження перед державними органами; подвійне оподаткування прибутку; розбіжність між функціями власності і контролю; труднощі при ліквідації об'єднання	Intel, General Motors, Microsoft, IBM, FIAT / УкрАВТО, Roshen, Богдан, Стопіня, Агро-Союз

І Продовження табл. 4.6

№ п/п	Назва господарського об'єднання	Мета створення	Термін дії	Ступінь делегування повноважень	Ступінь самостійності учасників	Переваги від участі об'єднання	Недоліки від участі об'єднання	Приклади об'єднань світові/вітчизняні
1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Консорціум	досягнення певної спільної господарської мети	на період, необхідний для досягнення мети	делегування повноважень одному з учасників задля досягнення спільної мети	самостійні	некомерційним організаціям, які створюють консорціум, не потрібно утворювати юридичну особу і нести пов'язані з реєстрацією й наступними перереєстраціями витрати; можливість швидкого входу та виходу з складу окремих учасників об'єднання; можливість створення оптимального режиму оподаткування для всіх його учасників об'єднання; можливість за згодою сторін оцінювати усі види майнових і немайнових внесків у грошовому еквіваленті	труднощі ведення бухгалтерського обліку (обов'язкове ведення додатково-го балансу й додаткові складні ведення окремого обліку); наявність великої кількості відділів, змушених пристосувуватися до діяльності один одного, через об'єднання власників	British Petroleum, Shell, Chevron, Turkish Petroleum / Гечеза, ЕКОСОРБ, ЕДАПС, АСТЕК Україна, АСТЕК
4	Концерн	реалізація спільних підприємницьких проєктів, використання великомасштабного виробництва, кооперування, комбінування виробничих і технічних зв'язків з метою отримання ефективних результатів і стійкого утримання	за рішенням учасників	централізоване вирішення стратегічних напрямків господарської діяльності	повна фінансова залежність від одного або групи підприємств	повністю контрольне діяльність утвореної компанії; об'єднання в межах концерну здійснюється централізоване фінансове управління, проведення науково-технічної політики, ціноутворення, кадрова політика, використання виробничих потужностей	підпорядкування учасників об'єднання господарському керівнику; досягт жорстка форма інтеграції компанії; приналежність певного підприємства тільки одного концерну (учасник од-	Volkswagen, Snosis, WDFW, Shell, Daimler AG / ЕЛЕКТРОН, Стірл, Хлібпром, Газлафтогаз, Нафтагерго, Антонов

І Продовження табл. 4.6

№ п/п	Назва господарського об'єднання	Мета створення	Термін дії	Ступінь делегування повноважень	Ступінь самостійності учасників	Переваги від участі об'єднання	Недоліки від участі об'єднання	Приклади об'єднань світові/вітчизняні
1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Консорціум	досягнення певної спільної господарської мети	на період, необхідний для досягнення мети	делегування повноважень одному з учасників задля досягнення спільної мети	самостійні	некомерційним організаціям, які створюють консорціум, не потрібно утворювати юридичну особу і нести пов'язані з реєстрацією й наступними перереєстраціями витрати; можливість швидкого входу та виходу з складу окремих учасників об'єднання; можливість створення оптимального режиму оподаткування для всіх його учасників об'єднання; можливість за згодою сторін оцінювати усі види майнових і немайнових внесків у грошовому еквіваленті	труднощі ведення бухгалтерського обліку (обов'язкове ведення додатково-го балансу й додаткові складні ведення окремого обліку); наявність великої кількості відділів, змушених пристосувуватися до діяльності один одного, через об'єднання власників	British Petroleum, Shell, Chevron, Turkish Petroleum / Гечеза, ЕКОСОРБ, ЕДАПС, АСТЕК Україна, АСТЕК
4	Концерн	реалізація спільних підприємницьких проєктів, використання великомасштабного виробництва, кооперування, комбінування виробничих і технічних зв'язків з метою отримання ефективних результатів і стійкого утримання	за рішенням учасників	централізоване вирішення стратегічних напрямків господарської діяльності	повна фінансова залежність від одного або групи підприємств	повністю контрольне діяльність утвореної компанії; об'єднання в межах концерну здійснюється централізоване фінансове управління, проведення науково-технічної політики, ціноутворення, кадрова політика, використання виробничих потужностей	підпорядкування учасників об'єднання господарському керівнику; досягт жорстка форма інтеграції компанії; приналежність певного підприємства тільки одного концерну (учасник од-	Volkswagen, Snosis, WDFW, Shell, Daimler AG / ЕЛЕКТРОН, Стірл, Хлібпром, Газлафтогаз, Нафтагерго, Антонов

Продовження табл. 4.6

№ п/п	Назва господарського об'єднання	Мета створення	Термін дії	Ступінь делегування повноважень	Ступінь самостійності учасників	Переваги від участі у об'єднанні	Недоліки від участі у об'єднанні	Приклади об'єднань світового/виглядів
1		ринкової кон'юнктури	4	5	6	7	8	9
5	Фінансово-промислова група	одержання прибутку та підвищення ефективності національної економіки та діяльності окремих підприємств – учасників ФІП в результаті державних програм розвитку пріоритетних галузей та структурної перебудови економіки	за рішенням Уряду на певний період	делегування повноважень підприємству представлення інтересів ФІП в країні та за її межами	самостійні	швидка віддача інвестицій; наявність пільг учасникам; високий рівень управлінської незалежності міжfirmової конкуренції усередині об'єднання внаслідок реалізації проєктів; спільна маркетингова діяльність	спирання виробництва у об'єднанні на національні ресурси; відсутність координації, необхідної для повноцінної міжнародної інтеграції; заборона участі більше ніж в одному ФІП; складність ведення фінансової звітності.	American Funds, ICG, Ambac Financial Group, TD Bank / TAC, Райффайзен Банк Аваль, УкрейбБанк
6	Холдинг	володіння контрольним пакетом акцій інших фірм з метою ділового контролю над ними та управління їх діяльністю	на час володіння материнською компанією контрольного пакета одного або декількох господарських суб'єктів	вирішує найважливіші питання до членів фірм	самостійні	централізація капіталу; можливість диверсифікації; можливість здійснювати поглиблену фінансову, інвестиційну, кредитну політику; гнучкість і мобільність у виборі організаційно-правових форм учасників холдингу.	складність ієрархічної структури; складність та бюрократизація управління холдингами; відсутність конкуренції у середині холдингу, що призводить до можливості збереження нерентабельних виробництв і зниження економічної	AMR Corporation, WNNX LCo, United Airlines, Berkshire Hathaway / Український автомобільний холдинг; Ліко Холдинг; Метал - Холдинг

Продовження табл. 4.6

№ п/п	Назва господарського об'єднання	Мета створення	Термін дії	Ступінь делегування повноважень	Ступінь самостійності учасників	Переваги від участі у об'єднанні	Недоліки від участі у об'єднанні	Приклади об'єднань світового/виглядів
1		ринкової кон'юнктури	4	5	6	7	8	9
5	Фінансово-промислова група	одержання прибутку та підвищення ефективності національної економіки та діяльності окремих підприємств – учасників ФІП в результаті державних програм розвитку пріоритетних галузей та структурної перебудови економіки	за рішенням Уряду на певний період	делегування повноважень підприємству представлення інтересів ФІП в країні та за її межами	самостійні	швидка віддача інвестицій; наявність пільг учасникам; високий рівень управлінської незалежності міжfirmової конкуренції усередині об'єднання внаслідок реалізації проєктів; спільна маркетингова діяльність	спирання виробництва у об'єднанні на національні ресурси; відсутність координації, необхідної для повноцінної міжнародної інтеграції; заборона участі більше ніж в одному ФІП; складність ведення фінансової звітності.	American Funds, ICG, Ambac Financial Group, TD Bank / TAC, Райффайзен Банк Аваль, УкрейбБанк
6	Холдинг	володіння контрольним пакетом акцій інших фірм з метою ділового контролю над ними та управління їх діяльністю	на час володіння материнською компанією контрольного пакета одного або декількох господарських суб'єктів	вирішує найважливіші питання до членів фірм	самостійні	централізація капіталу; можливість диверсифікації; можливість здійснювати поглиблену фінансову, інвестиційну, кредитну політику; гнучкість і мобільність у виборі організаційно-правових форм учасників холдингу.	складність ієрархічної структури; складність та бюрократизація управління холдингами; відсутність конкуренції у середині холдингу, що призводить до можливості збереження нерентабельних виробництв і зниження економічної	AMR Corporation, WNNX LCo, United Airlines, Berkshire Hathaway / Український автомобільний холдинг; Ліко Холдинг; Метал - Холдинг

І Продовження табл. 4.6

№ п/п	Назва господарського об'єднання	Мета створення	Термін дії	Ступінь делегування повноважень	Ступінь самостійності учасників	Переваги від участі об'єднання	Недоліки від участі у об'єднанні	Приклади об'єднань світові/вітчизняні
1	2	3	4	5	6	7	8	9
7	Картель	повне або часткове подолання конкуренції між фірмами для максимізації прибутку	за рішенням учасників	не має чітко визначеного домінуючої ланки	самостійні	ризиків; конфіденційність контролю для власників бізнесу, що перебувають на верхівці холдингової піраміди; ефективність фінансового й податкового планування	заборона картельних угод в більшості країн світу відносно антімонопольного законодавства	Asian Federation, International Match Corporation, Seven Sisters / Крим Texas Hafta, Vanco International Ltd
8	Синдикат	централізація збуту та зменшення збутових витрат	за рішенням учасників	здійснення єдиним репрезентативним органом розподілу квот між членами синдикату	комерційна збутова залежність, юридична на та виробнича самостійності	можливість усунення конкуренції між учасниками синдикату; наявність централізації збуту продукції (організація збуту торговим органом)	втрата актуальності створення синдикату у сучасних умовах як форми монополізаційного об'єднання	De Beers / Продовження, Урожай, Продамет, Прода-руд
9	Трест	монополізація ринку	тривалий час	централізація влади в межах правління або головної компанії	юридична, господарська й комерційна залежність	розподілення прибутку тресту відповідно до участі на паях окремих підприємств; подання всіх сфер діяльності підприємств; можливість об'єднання в межах тресту підприємств різних галузей промисловості	найжорсткіша форма об'єднання компаній	Walcort NJ, HSBC Bank USA, Law Debenture, Union Bank of California / Текстильпрест, Хімвугілля, Шкірпрест, Клівмійсбруд

І Продовження табл. 4.6

№ п/п	Назва господарського об'єднання	Мета створення	Термін дії	Ступінь делегування повноважень	Ступінь самостійності учасників	Переваги від участі об'єднання	Недоліки від участі у об'єднанні	Приклади об'єднань світові/вітчизняні
1	2	3	4	5	6	7	8	9
7	Картель	повне або часткове подолання конкуренції між фірмами для максимізації прибутку	за рішенням учасників	не має чітко визначеного домінуючої ланки	самостійні	ризиків; конфіденційність контролю для власників бізнесу, що перебувають на верхівці холдингової піраміди; ефективність фінансового й податкового планування	заборона картельних угод в більшості країн світу відносно антімонопольного законодавства	Asian Federation, International Match Corporation, Seven Sisters / Крим Texas Hafta, Vanco International Ltd
8	Синдикат	централізація збуту та зменшення збутових витрат	за рішенням учасників	здійснення єдиним репрезентативним органом розподілу квот між членами синдикату	комерційна збутова залежність, юридична на та виробнича самостійності	можливість усунення конкуренції між учасниками синдикату; наявність централізації збуту продукції (організація збуту торговим органом)	втрата актуальності створення синдикату у сучасних умовах як форми монополізаційного об'єднання	De Beers / Продовження, Урожай, Продамет, Прода-руд
9	Трест	монополізація ринку	тривалий час	централізація влади в межах правління або головної компанії	юридична, господарська й комерційна залежність	розподілення прибутку тресту відповідно до участі на паях окремих підприємств; подання всіх сфер діяльності підприємств; можливість об'єднання в межах тресту підприємств різних галузей промисловості	найжорсткіша форма об'єднання компаній	Walcort NJ, HSBC Bank USA, Law Debenture, Union Bank of California / Текстильпрест, Хімвугілля, Шкірпрест, Клівмійсбруд

Багатонаціональним компаніям, що випускають широку номенклатуру продуктів і використовують багато технологій, необхідно зосереджувати увагу в системі управління на потреби інформаційних потоків, оскільки недопустимо порушувати логіку інформації. Правильний організаційний дизайн і структура потребує чіткості мислення, аналізу та системного підходу. В сучасних організаціях необхідно спочатку формувати основні будівельні блоки, які потрібні організації, а вже потім – всю структуру.

Сьогодні відбувається відхід від скалярної побудови організації – ієрархічної піраміди, та перехід до нової, вільної форми, в якій головним є забезпечення міжособових відносин та створення кожному працівникові умов для найкращого виконання роботи. Однак ці дві організаційні форми потребують однакової організованості, що розподіляється по різному. В нових вільних структурних організаційних формах головним є робота в малих групах, наявність індивідуальної відповідальності та дисципліни. Але ієрархія потрібна будь-якій організації, особливо в кризовий період. Хоча локальна автономія сьогодні міжнародним організаціям потрібна більше [6, с. 129].

Сучасним структурам організацій має бути притаманні три важливі принципи: команда, смодельована децентралізація та системний менеджмент. Хоча нові організаційні структури не замінять традиційних, але здатні зробити їх більш успішними. Необхідно зазначити, що організаційні зміни мають проводитися не часто, але глибинно і продумано.

В сучасній теорії менеджменту існує п'ять принципів (схем) архітектури організацій:

1. Функціональна (запроваджена А. Файолем).
2. Федеральна децентралізація (рекомендована А. П. Слоуном).
3. Командна;
4. Сmodellьована децентралізація.
5. Системна структура [6, с. 563].

Перші дві структури відносять до традиційних організацій, а останні три – нові. Функціональна та командна організації побудовані на основі виконання задач і конкретної роботи, але неефективні при інноваційній діяльності. Федеративна та смодельована організації націлені на отримання результату, а системна структура – орієнтується на відношення.

Організація із федеративною децентралізацією потребує високого професійного рівня фахівців, менеджерів та керівників і включає декілька автономних напрямків бізнесу, що відповідають за власну ефективність самостійно. Організація на основі командного принципу ґрунтується на знаннях та доцільна для інноваційної діяльності. Але потребує централізованого контролю, його загальних критеріїв та загального бачення розвитку організації або її діяльності.

Багатонаціональним компаніям, що випускають широку номенклатуру продуктів і використовують багато технологій, необхідно зосереджувати увагу в системі управління на потреби інформаційних потоків, оскільки недопустимо порушувати логіку інформації. Правильний організаційний дизайн і структура потребує чіткості мислення, аналізу та системного підходу. В сучасних організаціях необхідно спочатку формувати основні будівельні блоки, які потрібні організації, а вже потім – всю структуру.

Сьогодні відбувається відхід від скалярної побудови організації – ієрархічної піраміди, та перехід до нової, вільної форми, в якій головним є забезпечення міжособових відносин та створення кожному працівникові умов для найкращого виконання роботи. Однак ці дві організаційні форми потребують однакової організованості, що розподіляється по різному. В нових вільних структурних організаційних формах головним є робота в малих групах, наявність індивідуальної відповідальності та дисципліни. Але ієрархія потрібна будь-якій організації, особливо в кризовий період. Хоча локальна автономія сьогодні міжнародним організаціям потрібна більше [6, с. 129].

Сучасним структурам організацій має бути притаманні три важливі принципи: команда, смодельована децентралізація та системний менеджмент. Хоча нові організаційні структури не замінять традиційних, але здатні зробити їх більш успішними. Необхідно зазначити, що організаційні зміни мають проводитися не часто, але глибинно і продумано.

В сучасній теорії менеджменту існує п'ять принципів (схем) архітектури організацій:

1. Функціональна (запроваджена А. Файолем).
2. Федеральна децентралізація (рекомендована А. П. Слоуном).
3. Командна;
4. Сmodellьована децентралізація.
5. Системна структура [6, с. 563].

Перші дві структури відносять до традиційних організацій, а останні три – нові. Функціональна та командна організації побудовані на основі виконання задач і конкретної роботи, але неефективні при інноваційній діяльності. Федеративна та смодельована організації націлені на отримання результату, а системна структура – орієнтується на відношення.

Організація із федеративною децентралізацією потребує високого професійного рівня фахівців, менеджерів та керівників і включає декілька автономних напрямків бізнесу, що відповідають за власну ефективність самостійно. Організація на основі командного принципу ґрунтується на знаннях та доцільна для інноваційної діяльності. Але потребує централізованого контролю, його загальних критеріїв та загального бачення розвитку організації або її діяльності.

Побудова організації на засадах смодельованої децентралізації застосовується тоді, коли відсутня можливість розділити компанію на декілька автономних бізнесів, але має дуже великі розміри, що перевищують норми управляємості. За цих умов створюються структурні одиниці з максимально можливою автономією, власним менеджментом і смодельованою відповідальністю за прибутки та збитки. Ця модель організації не відповідає всім вимогам і специфікації організаційної схеми, а тому використовується дуже рідко.

Системна організаційна структура є продовженням командного принципу побудови, але формується не з окремих людей, що входять до складу команди, а із великої кількості різних компаній (державних установ, приватних компаній, громадських організацій, університетів, окремих дослідницьких організацій тощо). Приклад – NASA в період розробки космічної програми США в 60-х роках минулого століття. Ця модель має ряд значних недоліків:

- нечіткість і нестабільність;
- відсутність у працівників загального розуміння роботи та завдань;
- складність міжособових комунікацій;
- відповідальність кожного працівника на рівні топ-менеджера;

Тому ця організаційна модель не користується особливим попитом.

Окремою організаційною формою є альянси, які швидко змінюють ландшафт світового бізнесу, що визначається появою та розвитком світової мережевої економіки, заснованих на принципах партнерства, а не на володінні. Альянси об'єднують підприємницькі структури та компанії з ноу-хау, аутсорсингу, маркетингу, дослідницьких альянсів та багато інших. Альянси переходять межі не тільки галузей, а й національних кордонів.

На відміну від злиття компаній, яке вирішує проблеми сповільнення падіння галузі і прибутку через зниження поточних витрат, альянси ґрунтуються на «стратегії надії» – сфокусовані на прискорення зростання, збільшення частки ринку та прибутку. Основними причинами створення альянсів є наступні:

- доступ до нових технологій;
- досягнення синергії між сильними сторонами двох незалежних партнерів;
- отримання доступу до працівників із спеціалізованими знаннями;
- передача не ключових напрямів діяльності фахівцям;
- розширення географічних кордонів компанії.

Необхідно відзначити, що сьогодні відсутня єдина правильна організаційна модель та організаційна структура, тому її вибір має детермінуватися якісним виконанням завдання міжнародними компаніями для збереження конкурентоспроможності на світових ринках.

Побудова організації на засадах смодельованої децентралізації застосовується тоді, коли відсутня можливість розділити компанію на декілька автономних бізнесів, але має дуже великі розміри, що перевищують норми управляємості. За цих умов створюються структурні одиниці з максимально можливою автономією, власним менеджментом і смодельованою відповідальністю за прибутки та збитки. Ця модель організації не відповідає всім вимогам і специфікації організаційної схеми, а тому використовується дуже рідко.

Системна організаційна структура є продовженням командного принципу побудови, але формується не з окремих людей, що входять до складу команди, а із великої кількості різних компаній (державних установ, приватних компаній, громадських організацій, університетів, окремих дослідницьких організацій тощо). Приклад – NASA в період розробки космічної програми США в 60-х роках минулого століття. Ця модель має ряд значних недоліків:

- нечіткість і нестабільність;
- відсутність у працівників загального розуміння роботи та завдань;
- складність міжособових комунікацій;
- відповідальність кожного працівника на рівні топ-менеджера;

Тому ця організаційна модель не користується особливим попитом.

Окремою організаційною формою є альянси, які швидко змінюють ландшафт світового бізнесу, що визначається появою та розвитком світової мережевої економіки, заснованих на принципах партнерства, а не на володінні. Альянси об'єднують підприємницькі структури та компанії з ноу-хау, аутсорсингу, маркетингу, дослідницьких альянсів та багато інших. Альянси переходять межі не тільки галузей, а й національних кордонів.

На відміну від злиття компаній, яке вирішує проблеми сповільнення падіння галузі і прибутку через зниження поточних витрат, альянси ґрунтуються на «стратегії надії» – сфокусовані на прискорення зростання, збільшення частки ринку та прибутку. Основними причинами створення альянсів є наступні:

- доступ до нових технологій;
- досягнення синергії між сильними сторонами двох незалежних партнерів;
- отримання доступу до працівників із спеціалізованими знаннями;
- передача не ключових напрямів діяльності фахівцям;
- розширення географічних кордонів компанії.

Необхідно відзначити, що сьогодні відсутня єдина правильна організаційна модель та організаційна структура, тому її вибір має детермінуватися якісним виконанням завдання міжнародними компаніями для збереження конкурентоспроможності на світових ринках.

Диференція умов функціонування господарським об'єднанням дозволяє їм здійснювати швидке та глобальне розширення своєї діяльності, зниження витрат виробництва, збільшення прибутковості при залученні до своєї операційної діяльності міжнародних ресурсів. Все це забезпечує стійкість цих об'єднань та досягнення різних цілей:

- доступу до нових ринків, подолання державних торговельних та інвестиційних бар'єрів;
- доступу до нових джерел ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, технологічних, інформаційних, організаційних);
- досягнення конкурентних переваг, усунення або зменшення конкурентного тиску на користь партнерів;
- економія на розширенні масштабів виробництва, раціоналізація виробництва, підвищення його ефективності;
- зниження ризиків.

Формування та посилення сучасних господарських об'єднань – одна з найважливіших тенденцій розвитку економіки, оскільки саме зазначені об'єднання становлять каркас індустріально розвинених країн і світового господарства, підвищують рівень макроекономічного регулювання виробництва, стабільність економічного співробітництва, виступають як партнери держав у виробленні і реалізації стратегічної лінії в модернізації економіки.

Сьогодні відбувається подальший пошук найбільш раціональних та ефективних організаційних структур управління, що пов'язано з необхідністю найкращого та найповнішого використання можливостей вже існуючих традиційних структур управління. Сучасні організаційні структури управління повинні враховувати потреби та вимоги ринку, зміни цілей, задач та проблеми компаній [6].

До факторів, які викликали необхідність проведення структурної перебудови іноземних компаній відносяться:

- прискорена розробка нових видів продуктів під впливом науково-технічного прогресу в умовах загострення конкуренції;
- інтенсивне впровадження передових технологій;
- систематичне впровадження нових методів організації і управління виробництвом на базі активного використання комп'ютерної техніки.

На сучасному етапі розвитку світової економіки виокремлюють наступні напрями перебудови організаційних структур управління компаній:

1. В принципах управління:

- періодична зміна співвідношення між централізацією та децентралізацією управління у зв'язку зі зміною стратегічних орієнтирів та пріоритетів, активізацією або ослабленням взаємодії між підрозділами компанії;
- посилення програмно-цільового управління для консолідації ресурсів компанії на найбільш передових напрямках науково-технічних до-

Диференція умов функціонування господарським об'єднанням дозволяє їм здійснювати швидке та глобальне розширення своєї діяльності, зниження витрат виробництва, збільшення прибутковості при залученні до своєї операційної діяльності міжнародних ресурсів. Все це забезпечує стійкість цих об'єднань та досягнення різних цілей:

- доступу до нових ринків, подолання державних торговельних та інвестиційних бар'єрів;
- доступу до нових джерел ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, технологічних, інформаційних, організаційних);
- досягнення конкурентних переваг, усунення або зменшення конкурентного тиску на користь партнерів;
- економія на розширенні масштабів виробництва, раціоналізація виробництва, підвищення його ефективності;
- зниження ризиків.

Формування та посилення сучасних господарських об'єднань – одна з найважливіших тенденцій розвитку економіки, оскільки саме зазначені об'єднання становлять каркас індустріально розвинених країн і світового господарства, підвищують рівень макроекономічного регулювання виробництва, стабільність економічного співробітництва, виступають як партнери держав у виробленні і реалізації стратегічної лінії в модернізації економіки.

Сьогодні відбувається подальший пошук найбільш раціональних та ефективних організаційних структур управління, що пов'язано з необхідністю найкращого та найповнішого використання можливостей вже існуючих традиційних структур управління. Сучасні організаційні структури управління повинні враховувати потреби та вимоги ринку, зміни цілей, задач та проблеми компаній [6].

До факторів, які викликали необхідність проведення структурної перебудови іноземних компаній відносяться:

- прискорена розробка нових видів продуктів під впливом науково-технічного прогресу в умовах загострення конкуренції;
- інтенсивне впровадження передових технологій;
- систематичне впровадження нових методів організації і управління виробництвом на базі активного використання комп'ютерної техніки.

На сучасному етапі розвитку світової економіки виокремлюють наступні напрями перебудови організаційних структур управління компаній:

1. В принципах управління:

- періодична зміна співвідношення між централізацією та децентралізацією управління у зв'язку зі зміною стратегічних орієнтирів та пріоритетів, активізацією або ослабленням взаємодії між підрозділами компанії;
- посилення програмно-цільового управління для консолідації ресурсів компанії на найбільш передових напрямках науково-технічних до-

сліджень або на розробці і виконанні великомасштабних проектів, які потребують об'єднання спеціалістів одного профілю в одному підрозділі.

2. В апараті управління:

- перегрупування підрозділів, зміна взаємозв'язків між ними, характеру взаємодії, розподіл повноважень і відповідальності;
- реорганізація внутрішніх структур в результаті поглинання інших фірм або продажу виробничих підприємств;
- виділення в самостійні господарські підрозділи програмно-цільових проектних груп венчурного характеру або створення на їх базі нових підрозділів;
- зміна характеру міжфірмових зв'язків внаслідок часткового взаємопроникнення, участі в акціонерному капіталі;
- посилення інтеграції формально незалежних невеликих компаній у науково-виробничі комплекси великих корпорацій;
- активізація науково-виробничих комплексів наукомістких галузей;
- створення в апараті управління все більшої кількості проміжних управлінських ланок – спеціалізованих підрозділів, які курирують та контролюють виробничі підрозділи, у яких не зростають обсяги продажу продукції та прибутку і виникають проблеми взаємодії з іншими господарськими підрозділами та адміністративними службами.

2. В апараті управління:

- перегрупування підрозділів, зміна взаємозв'язків між ними, характеру взаємодії, розподіл повноважень і відповідальності;
- реорганізація внутрішніх структур в результаті поглинання інших фірм або продажу виробничих підприємств;
- виділення в самостійні господарські підрозділи програмно-цільових проектних груп венчурного характеру або створення на їх базі нових підрозділів;
- зміна характеру міжфірмових зв'язків внаслідок часткового взаємопроникнення, участі в акціонерному капіталі;
- посилення інтеграції формально незалежних невеликих компаній у науково-виробничі комплекси великих корпорацій;
- активізація науково-виробничих комплексів наукомістких галузей;
- створення в апараті управління все більшої кількості проміжних управлінських ланок – спеціалізованих підрозділів, які курирують та контролюють виробничі підрозділи, у яких не зростають обсяги продажу продукції та прибутку і виникають проблеми взаємодії з іншими господарськими підрозділами та адміністративними службами.

3. У функціях управління:

- посилення стратегічного планування і прогнозування, що спирається на розробку довгострокової економічної і технічної політики;

сліджень або на розробці і виконанні великомасштабних проектів, які потребують об'єднання спеціалістів одного профілю в одному підрозділі.

2. В апараті управління:

- перегрупування підрозділів, зміна взаємозв'язків між ними, характеру взаємодії, розподіл повноважень і відповідальності;
- реорганізація внутрішніх структур в результаті поглинання інших фірм або продажу виробничих підприємств;
- виділення в самостійні господарські підрозділи програмно-цільових проектних груп венчурного характеру або створення на їх базі нових підрозділів;
- зміна характеру міжфірмових зв'язків внаслідок часткового взаємопроникнення, участі в акціонерному капіталі;
- посилення інтеграції формально незалежних невеликих компаній у науково-виробничі комплекси великих корпорацій;
- активізація науково-виробничих комплексів наукомістких галузей;
- створення в апараті управління все більшої кількості проміжних управлінських ланок – спеціалізованих підрозділів, які курирують та контролюють виробничі підрозділи, у яких не зростають обсяги продажу продукції та прибутку і виникають проблеми взаємодії з іншими господарськими підрозділами та адміністративними службами.

2. В апараті управління:

- перегрупування підрозділів, зміна взаємозв'язків між ними, характеру взаємодії, розподіл повноважень і відповідальності;
- реорганізація внутрішніх структур в результаті поглинання інших фірм або продажу виробничих підприємств;
- виділення в самостійні господарські підрозділи програмно-цільових проектних груп венчурного характеру або створення на їх базі нових підрозділів;
- зміна характеру міжфірмових зв'язків внаслідок часткового взаємопроникнення, участі в акціонерному капіталі;
- посилення інтеграції формально незалежних невеликих компаній у науково-виробничі комплекси великих корпорацій;
- активізація науково-виробничих комплексів наукомістких галузей;
- створення в апараті управління все більшої кількості проміжних управлінських ланок – спеціалізованих підрозділів, які курирують та контролюють виробничі підрозділи, у яких не зростають обсяги продажу продукції та прибутку і виникають проблеми взаємодії з іншими господарськими підрозділами та адміністративними службами.

3. У функціях управління:

- посилення стратегічного планування і прогнозування, що спирається на розробку довгострокової економічної і технічної політики;

- посилення контролю за якістю продукції на всіх етапах від розробки продукту до його серійного випуску;
- надання пріоритетного значення інформатиці й економічному аналізу діяльності компанії на основі удосконалення розрахунків і звітності на базі всебічного застосування комп'ютерної техніки;
- надання великого значення питанням виробництва та управління персоналом;

– підвищення зацікавленості працівників в акціонерному капіталі компанії шляхом придбання акцій, участі у вирішенні питань на засіданнях Ради директорів та Правління;

– заохочення робітників до розробки нових ідей в сфері удосконалення технології виробництва, створення і впровадження нової продукції, посилення уваги до соціально-психологічних аспектів управління;

– підвищення ефективності витрат на проведення маркетингової діяльності.

4. У господарській діяльності:

- зміна технологічного процесу;
- застосування гнучких автоматизованих технологій, широкого використання роботів тощо;
- поглиблення міжфірмового співробітництва на міжнародному рівні в сфері спеціалізації і кооперування виробництва, виконання важливих спільних науково-виробничих програм і угод економічного і науково-технічного співробітництва;

– створення спільних виробничих підприємств не тільки в сфері освоєння природних ресурсів країн, що розвиваються, а і у наукомістких перспективних галузях розвинутих країн.

Ускладнення характеру і масштабів діяльності найбільших іноземних компаній посилюється тенденція до використання ними складних організаційних структур управління. Найбільш типовими є:

- організаційна структура по продукту;
- організаційна структура по регіону;
- змішана структура.

Організаційна структура за продуктом. Допускає створення в структурі компанії самостійних господарських підрозділів – виробничих відділень, орієнтованих на виробництво і збут конкретних видів продуктів. Передбачається спеціалізація виробничих відділень у материнській компанії за окремими видами або групами продуктів і передача їм повноважень щодо управління виробничими і збутовими дочірніми компаніями.

Виробничі відділення як вітчизняних, так і закордонних дочірніх компаній мають однакові методи управління, зберігають відповідальність за прибутки, підлягають фінансовому контролю і звітності з боку виробничого відділення. Координація діяльності між вітчизняними і за-

- посилення контролю за якістю продукції на всіх етапах від розробки продукту до його серійного випуску;

– надання пріоритетного значення інформатиці й економічному аналізу діяльності компанії на основі удосконалення розрахунків і звітності на базі всебічного застосування комп'ютерної техніки;

– надання великого значення питанням виробництва та управління персоналом;

– підвищення зацікавленості працівників в акціонерному капіталі компанії шляхом придбання акцій, участі у вирішенні питань на засіданнях Ради директорів та Правління;

– заохочення робітників до розробки нових ідей в сфері удосконалення технології виробництва, створення і впровадження нової продукції, посилення уваги до соціально-психологічних аспектів управління;

– підвищення ефективності витрат на проведення маркетингової діяльності.

4. У господарській діяльності:

- зміна технологічного процесу;
- застосування гнучких автоматизованих технологій, широкого використання роботів тощо;
- поглиблення міжфірмового співробітництва на міжнародному рівні в сфері спеціалізації і кооперування виробництва, виконання важливих спільних науково-виробничих програм і угод економічного і науково-технічного співробітництва;

– створення спільних виробничих підприємств не тільки в сфері освоєння природних ресурсів країн, що розвиваються, а і у наукомістких перспективних галузях розвинутих країн.

Ускладнення характеру і масштабів діяльності найбільших іноземних компаній посилюється тенденція до використання ними складних організаційних структур управління. Найбільш типовими є:

- організаційна структура по продукту;
- організаційна структура по регіону;
- змішана структура.

Організаційна структура за продуктом. Допускає створення в структурі компанії самостійних господарських підрозділів – виробничих відділень, орієнтованих на виробництво і збут конкретних видів продуктів. Передбачається спеціалізація виробничих відділень у материнській компанії за окремими видами або групами продуктів і передача їм повноважень щодо управління виробничими і збутовими дочірніми компаніями.

Виробничі відділення як вітчизняних, так і закордонних дочірніх компаній мають однакові методи управління, зберігають відповідальність за прибутки, підлягають фінансовому контролю і звітності з боку виробничого відділення. Координація діяльності між вітчизняними і за-

кордонними підприємствами здійснюється функціональним відділом виробничого відділення, або координатором по продукту, або координатором по міжнародним операціям.

Функціональні служби виробничих відділень одночасно підтримують тісні контакти з відповідними центральними службами, отримують від них вказівки щодо всіх питань проведення єдиної політики і координації діяльності в рамках компанії в цілому.

Виробниче відділення виступає як центр прибутку, а тому воно здійснює не тільки фінансовий, але й оперативний контроль за діяльністю підконтрольних підприємств. Цей контроль здійснюється шляхом спільних директоратів, або таких, що переплітаються, і доповнюється поїздками керівника виробничого відділення на конкретні дочірні підприємства.

Організаційній структурі управління за продуктом віддають перевагу широко диверсифіковані компанії, при наявності власних особливостей практично в кожній з них. Ці особливості впливають із:

- ступеня диверсифікації продукції, що випускається,
- характеру спеціалізації кожного виробничого відділення і кожної дочірньої компанії;
- числа закордонних компаній;
- характеру їхньої діяльності і функцій, що виконуються;
- характеру продукції, що випускається, ступеня її технологічної складності й унікальності.

Переваги організаційної структури за продуктом:

- сприяє поглибленню спеціалізації між дочірніми підприємствами однієї компанії з урахуванням переваг, одержуваних від міжнародного поділу праці;
- сприяє росту внутрішньокорпоративних постачань;
- створює можливість за рахунок трансфертних цін занижувати суми податків;
- полегшує поділ ринків між дочірніми компаніями;
- дозволяє концентрувати наукові дослідження і розробки щодо продукту в єдиному центрі і забезпечувати централізоване постачання технологією всіх підконтрольних дочірніх компаній;
- надає можливість орієнтувати виробництво на випуск продукції, що користується найбільшим попитом.

Недоліки організаційної структури за продуктом:

- труднощі використання знань і досвіду менеджерів в межах однієї країни або регіону;
- ускладнення координації діяльності підприємств різних виробничих відділень однієї фірми з питань планування та довгострокових інвестицій на ринку однієї країни.

кордонними підприємствами здійснюється функціональним відділом виробничого відділення, або координатором по продукту, або координатором по міжнародним операціям.

Функціональні служби виробничих відділень одночасно підтримують тісні контакти з відповідними центральними службами, отримують від них вказівки щодо всіх питань проведення єдиної політики і координації діяльності в рамках компанії в цілому.

Виробниче відділення виступає як центр прибутку, а тому воно здійснює не тільки фінансовий, але й оперативний контроль за діяльністю підконтрольних підприємств. Цей контроль здійснюється шляхом спільних директоратів, або таких, що переплітаються, і доповнюється поїздками керівника виробничого відділення на конкретні дочірні підприємства.

Організаційній структурі управління за продуктом віддають перевагу широко диверсифіковані компанії, при наявності власних особливостей практично в кожній з них. Ці особливості впливають із:

- ступеня диверсифікації продукції, що випускається,
- характеру спеціалізації кожного виробничого відділення і кожної дочірньої компанії;
- числа закордонних компаній;
- характеру їхньої діяльності і функцій, що виконуються;
- характеру продукції, що випускається, ступеня її технологічної складності й унікальності.

Переваги організаційної структури за продуктом:

- сприяє поглибленню спеціалізації між дочірніми підприємствами однієї компанії з урахуванням переваг, одержуваних від міжнародного поділу праці;
- сприяє росту внутрішньокорпоративних постачань;
- створює можливість за рахунок трансфертних цін занижувати суми податків;
- полегшує поділ ринків між дочірніми компаніями;
- дозволяє концентрувати наукові дослідження і розробки щодо продукту в єдиному центрі і забезпечувати централізоване постачання технологією всіх підконтрольних дочірніх компаній;
- надає можливість орієнтувати виробництво на випуск продукції, що користується найбільшим попитом.

Недоліки організаційної структури за продуктом:

- труднощі використання знань і досвіду менеджерів в межах однієї країни або регіону;
- ускладнення координації діяльності підприємств різних виробничих відділень однієї фірми з питань планування та довгострокових інвестицій на ринку однієї країни.

Організаційна структура за регіональним принципом. Управлінська відповідальність за діяльність компанії на внутрішньому і на зовнішньому ринку розподіляється між самостійними регіональними підрозділами. Ці підрозділи за змістом і характером своєї діяльності можуть виступати як виробничі відділення і бути центрами прибутку, а можуть організовуватися у формі дочірніх компаній і бути центрами прибутку і центрами відповідальності. В обох випадках регіональні підрозділи здійснюють координацію дочірніх збутових і виробничих підприємств за всіма видами продукції на якій спеціалізується компанія.

Підрозділ очолює віце-президент, який підпорядковується вищій адміністрації і здійснює свою діяльність у тісному контакті з усіма центральними службами. У деяких компаніях регіональні керуючі мають у своєму підпорядкуванні керуючих по окремих країнах. Регіональні підрозділи здійснюють фінансовий контроль за діяльністю кожної дочірньої компанії, а також контролюють складання поточного бюджету і видають питаннями планування.

Регіональна структура управління в чистому вигляді зустрічається в даний час у невеликій чисельності компаній. Здебільшого це фірми із слабкою диверсифікацією та переваженням у виробничій структурі одного-двох однорідних продуктів. Для таких фірм головною задачею є наближення до кожного конкретного ринку, пристосування до його національних особливостей і потреб кінцевих споживачів

Регіональну структуру управління використовують компанії, що випускають продукцію обмеженої номенклатури й орієнтовані на широкі ринки збуту і конкретного споживача.

Недоліком цієї структури управління є:

- ускладнення передачі технічної інформації закордонним дочірнім компаніям та координації діяльності по країні і за продуктом;
- можливість дублювання лінійної і функціональної відповідальності, особливо в регіональних відділеннях.

Змішана структура управління. Характеризується сполученням різноманітних типів організаційних структур управління. Для західно-європейських компаній найбільш притаманне поєднання галузевого і регіонального принципів при побудові їх організаційної структури, а для американських корпорацій більш типовим є сполучення управління за продуктом зі спеціалізованим органом управління – міжнародним відділенням або дочірньою компанією.

Саме змішана структура управління має найбільше поширення. Сполучення галузевого і регіонального принципів організації структури управління по-різному реалізується в кожній конкретній компанії в залежності від характеру її виробничої діяльності і специфіки реалізації продукту.

Організаційна структура за регіональним принципом. Управлінська відповідальність за діяльність компанії на внутрішньому і на зовнішньому ринку розподіляється між самостійними регіональними підрозділами. Ці підрозділи за змістом і характером своєї діяльності можуть виступати як виробничі відділення і бути центрами прибутку, а можуть організовуватися у формі дочірніх компаній і бути центрами прибутку і центрами відповідальності. В обох випадках регіональні підрозділи здійснюють координацію дочірніх збутових і виробничих підприємств за всіма видами продукції на якій спеціалізується компанія.

Підрозділ очолює віце-президент, який підпорядковується вищій адміністрації і здійснює свою діяльність у тісному контакті з усіма центральними службами. У деяких компаніях регіональні керуючі мають у своєму підпорядкуванні керуючих по окремих країнах. Регіональні підрозділи здійснюють фінансовий контроль за діяльністю кожної дочірньої компанії, а також контролюють складання поточного бюджету і видають питаннями планування.

Регіональна структура управління в чистому вигляді зустрічається в даний час у невеликій чисельності компаній. Здебільшого це фірми із слабкою диверсифікацією та переваженням у виробничій структурі одного-двох однорідних продуктів. Для таких фірм головною задачею є наближення до кожного конкретного ринку, пристосування до його національних особливостей і потреб кінцевих споживачів

Регіональну структуру управління використовують компанії, що випускають продукцію обмеженої номенклатури й орієнтовані на широкі ринки збуту і конкретного споживача.

Недоліком цієї структури управління є:

- ускладнення передачі технічної інформації закордонним дочірнім компаніям та координації діяльності по країні і за продуктом;
- можливість дублювання лінійної і функціональної відповідальності, особливо в регіональних відділеннях.

Змішана структура управління. Характеризується сполученням різноманітних типів організаційних структур управління. Для західно-європейських компаній найбільш притаманне поєднання галузевого і регіонального принципів при побудові їх організаційної структури, а для американських корпорацій більш типовим є сполучення управління за продуктом зі спеціалізованим органом управління – міжнародним відділенням або дочірньою компанією.

Саме змішана структура управління має найбільше поширення. Сполучення галузевого і регіонального принципів організації структури управління по-різному реалізується в кожній конкретній компанії в залежності від характеру її виробничої діяльності і специфіки реалізації продукту.

Значна частина компаній використовують головним принципом організації структури управління – галузевий, а регіональний – в якості допоміжного або додаткового. Управління за регіональним принципом здійснюється різними методами, а саме, через:

- регіональні представництва;
- регіональні бюро;
- регіональне управління збутовими компаніями;
- управління в одній країні або групі країн.

Ілюстрація 1. Французька компанія "Сен-Гобен-Понт-а-Муссон"

Компанія має змішану структуру управління, яка сполучає управління за продуктовим принципом з регіональним управлінням через представництво в окремих країнах. Основою управління діяльністю цієї компанії призначений галузевий принцип. В межах фірми було створено чотири відділення по продукту у формі оперативних компаній, координація діяльності яких з боку виробничого відділення стосується перспектив розвитку виробництва, передачі технології, маркетингу та фінансування; координація по лінії виробничих відділень, тобто по продукту, доповнюється координацією в регіональному аспекті, яка здійснюється через регіональних представників, що несуть функціональну відповідальність за діяльність дочірніх компаній у закріплених за ними регіонах і не здійснюють ні оперативного, ні фінансового контролю і не відповідають за прибутки дочірніх компаній.

Головні функції регіональних представників полягають в: спостереженні за діяльністю дочірніх закордонних компаній, наданні їм консультативної допомоги з управлінських питань. Для більш тісного контакту з дочірніми компаніями регіональні представники засідають у їхніх Радах директорів або входять до складу Правління. Сполучення інтересів виробничих відділень і підходів до розвитку продукту з вимогами окремих ринків досягається шляхом централізації рішень найважливіших питань розвитку компанії на рівні вищого керівництва, до складу якого, окрім Голови, Головного адміністратора і його заступника, входять Головні керуючі чотирма виробничими відділеннями, представники по найважливіших регіонах, керівники центральних служб, а також керівники функціональних підрозділів виробничих відділень.

Вироблення централізованих як стратегічних, так і оперативних рішень провадиться колегіально, за участю всіх підрозділів компанії – відділень по продукту, регіональних представників і центральних служб. Особливість управління цією компанією полягає в тому, що відділення за продуктовим принципом виступають як оперативні компанії, відповідають за прибутки, а представники за регіонами несуть тільки функціональну відповідальність.

Ілюстрація 2. Компанія "Філіпс"

У голландській електротехнічній компанії "Філіпс" сполучення галузевого і регіонального принципів знаходить дуже чіткий відбиток в організаційній

Значна частина компаній використовують головним принципом організації структури управління – галузевий, а регіональний – в якості допоміжного або додаткового. Управління за регіональним принципом здійснюється різними методами, а саме, через:

- регіональні представництва;
- регіональні бюро;
- регіональне управління збутовими компаніями;
- управління в одній країні або групі країн.

Ілюстрація 1. Французька компанія "Сен-Гобен-Понт-а-Муссон"

Компанія має змішану структуру управління, яка сполучає управління за продуктовим принципом з регіональним управлінням через представництво в окремих країнах. Основою управління діяльністю цієї компанії призначений галузевий принцип. В межах фірми було створено чотири відділення по продукту у формі оперативних компаній, координація діяльності яких з боку виробничого відділення стосується перспектив розвитку виробництва, передачі технології, маркетингу та фінансування; координація по лінії виробничих відділень, тобто по продукту, доповнюється координацією в регіональному аспекті, яка здійснюється через регіональних представників, що несуть функціональну відповідальність за діяльність дочірніх компаній у закріплених за ними регіонах і не здійснюють ні оперативного, ні фінансового контролю і не відповідають за прибутки дочірніх компаній.

Головні функції регіональних представників полягають в: спостереженні за діяльністю дочірніх закордонних компаній, наданні їм консультативної допомоги з управлінських питань. Для більш тісного контакту з дочірніми компаніями регіональні представники засідають у їхніх Радах директорів або входять до складу Правління. Сполучення інтересів виробничих відділень і підходів до розвитку продукту з вимогами окремих ринків досягається шляхом централізації рішень найважливіших питань розвитку компанії на рівні вищого керівництва, до складу якого, окрім Голови, Головного адміністратора і його заступника, входять Головні керуючі чотирма виробничими відділеннями, представники по найважливіших регіонах, керівники центральних служб, а також керівники функціональних підрозділів виробничих відділень.

Вироблення централізованих як стратегічних, так і оперативних рішень провадиться колегіально, за участю всіх підрозділів компанії – відділень по продукту, регіональних представників і центральних служб. Особливість управління цією компанією полягає в тому, що відділення за продуктовим принципом виступають як оперативні компанії, відповідають за прибутки, а представники за регіонами несуть тільки функціональну відповідальність.

Ілюстрація 2. Компанія "Філіпс"

У голландській електротехнічній компанії "Філіпс" сполучення галузевого і регіонального принципів знаходить дуже чіткий відбиток в організаційній

структурі управління. Це обумовлено високим ступенем диверсифікації номенклатури продукції, що випускається, і значної інтернаціоналізації виробничої і збутової діяльності. Відділення по продукту здійснюють координацію виробничої діяльності і ринкової стратегії відповідно до закріпленої за ними номенклатурою. Реалізація регіонального принципу здійснюється як на рівні окремих країн шляхом створення в кожній країні національних управлінь, так і в масштабах окремих регіонів шляхом створення регіональних бюро, які здійснюють безпосередні контакти з відділеннями по продукту і центральними службами у головному управлінні компанії.

Наявність спільної відповідальності відділень по продукту і національних управлінь з питань виробництва і збуту є традиційною особливістю організаційної структури компанії "Філіпс". У питаннях визначення технічної політики, маркетингової стратегії, матеріально-технічного забезпечення, поточного і довгострокового планування національні управління підтримують тісні зв'язки з функціональними службами відділень по продукту. Проміжною ланкою в здійсненні цих зв'язків є регіональні бюро, які представляють інтереси національних управлінь у головному управлінні компанії.

Розробка і впровадження нових структур управління є характерною рисою останнього десятиріччя, оскільки, вона має змінюватися відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов, особливо за наявності втрат, не використаних резервів, погіршенні показників виробничо-господарської діяльності. Нерідко використовуються найрізноманітніші комбінації відомих видів і типів структур, що пристосовуються організаціями до конкретних умов їх функціонування. Але все ж головна тенденція полягає в тому, що кожна наступна структура стає більш простою і гнучкою у порівнянні з раніше діючими.

Виділяють наступні десять вимог і характеристик формування ефективних структур управління: скорочення розмірів підрозділів і їх укомплектування більш кваліфікованим персоналом; зменшення числа рівнів управління; групова організація праці як основа нової структури управління; орієнтація поточної роботи, в тому числі графіків і процедур, на запити споживачів; створення умов для гнучкої комплектації продукції; мінімізація запасів; швидка реакція на зміни; гнучко переналаджуване обладнання; висока продуктивність і низькі витрати; бездоганна якість продукції і орієнтація на міцні зв'язки зі споживачем.

Ефективність та доцільність використання структур управління залежить від конкретних умов господарювання. Загальна логіка вдосконалення організаційних структур компаній полягає у забезпеченні їх ефективної діяльності, орієнтації його кінцевого результату на забезпечення потреб ринку.

структурі управління. Це обумовлено високим ступенем диверсифікації номенклатури продукції, що випускається, і значної інтернаціоналізації виробничої і збутової діяльності. Відділення по продукту здійснюють координацію виробничої діяльності і ринкової стратегії відповідно до закріпленої за ними номенклатурою. Реалізація регіонального принципу здійснюється як на рівні окремих країн шляхом створення в кожній країні національних управлінь, так і в масштабах окремих регіонів шляхом створення регіональних бюро, які здійснюють безпосередні контакти з відділеннями по продукту і центральними службами у головному управлінні компанії.

Наявність спільної відповідальності відділень по продукту і національних управлінь з питань виробництва і збуту є традиційною особливістю організаційної структури компанії "Філіпс". У питаннях визначення технічної політики, маркетингової стратегії, матеріально-технічного забезпечення, поточного і довгострокового планування національні управління підтримують тісні зв'язки з функціональними службами відділень по продукту. Проміжною ланкою в здійсненні цих зв'язків є регіональні бюро, які представляють інтереси національних управлінь у головному управлінні компанії.

Розробка і впровадження нових структур управління є характерною рисою останнього десятиріччя, оскільки, вона має змінюватися відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов, особливо за наявності втрат, не використаних резервів, погіршенні показників виробничо-господарської діяльності. Нерідко використовуються найрізноманітніші комбінації відомих видів і типів структур, що пристосовуються організаціями до конкретних умов їх функціонування. Але все ж головна тенденція полягає в тому, що кожна наступна структура стає більш простою і гнучкою у порівнянні з раніше діючими.

Виділяють наступні десять вимог і характеристик формування ефективних структур управління: скорочення розмірів підрозділів і їх укомплектування більш кваліфікованим персоналом; зменшення числа рівнів управління; групова організація праці як основа нової структури управління; орієнтація поточної роботи, в тому числі графіків і процедур, на запити споживачів; створення умов для гнучкої комплектації продукції; мінімізація запасів; швидка реакція на зміни; гнучко переналаджуване обладнання; висока продуктивність і низькі витрати; бездоганна якість продукції і орієнтація на міцні зв'язки зі споживачем.

Ефективність та доцільність використання структур управління залежить від конкретних умов господарювання. Загальна логіка вдосконалення організаційних структур компаній полягає у забезпеченні їх ефективної діяльності, орієнтації його кінцевого результату на забезпечення потреб ринку.

ТЕМА 5.**ФУНКЦІЇ ТА МЕХАНІЗМИ МЕНЕДЖМЕНТУ
В МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ**

- 5.1. Маркетинг та його роль в процесах управління.
- 5.2. Функція планування в міжнародних компаніях.
- 5.3. Контроль у міжнародному менеджменті.

5.1. Маркетинг та його роль в процесах управління

Міжнародна маркетингова діяльність є ефективним засобом удосконалення якості і розширення асортименту товарів та послуг, розширення меж збуту і підвищення прибутків від продажу на зовнішніх ринках. Здійснення комплексу маркетингових заходів сприяє підвищенню конкурентних позицій фірми, водночас нехтування міжнародним маркетингом може призвести до негативних наслідків через втрату сприятливих маркетингових можливостей, а також реального програшу в конкурентній боротьбі з іноземними компаніями на внутрішньому ринку.

Міжнародний маркетинг – це маркетинг товарів і послуг за межами країни, де знаходиться організація. Вся робота з маркетингу, орієнтована на зарубіжні інтереси фірми, належить саме до його сфери. Міжнародний маркетинг спирається на принципи національного маркетингу й має схожу з ним структуру, але разом з тим він специфічний, тому що має справу з зовнішньоторговельними й валютними операціями, іноземним і міжнародним законодавством.

Міжнародний маркетинг являє собою важливу умову встановлення діючого зворотного зв'язку між попитом та пропозицією в міжнародному масштабі, є своєрідним гарантом того, що виготовлена продукція, пройшовши всі етапи виробничого процесу, знайде свій шлях до кінцевого споживача за кордоном. Термін «міжнародний маркетинг» відноситься до діяльності міжнародних фірм, сфера виробничої і комерційної діяльності яких поширюється на закордонні країни.

Міжнародний маркетинг є комплексом підходів і методів, орієнтованих на зовнішній ринок і спрямованих на досягнення цілей підприємства.

Розуміння цього комплексу підходів і методів організації міжнародного маркетингу має на меті процес ухвалення управлінських рішень, що ґрунтуються на основі аналізу чинників зовнішнього ринкового середовища. Основою такого аналізу становлять маркетингові досліджен-

ТЕМА 5.**ФУНКЦІЇ ТА МЕХАНІЗМИ МЕНЕДЖМЕНТУ
В МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ**

- 5.1. Маркетинг та його роль в процесах управління.
- 5.2. Функція планування в міжнародних компаніях.
- 5.3. Контроль у міжнародному менеджменті.

5.1. Маркетинг та його роль в процесах управління

Міжнародна маркетингова діяльність є ефективним засобом удосконалення якості і розширення асортименту товарів та послуг, розширення меж збуту і підвищення прибутків від продажу на зовнішніх ринках. Здійснення комплексу маркетингових заходів сприяє підвищенню конкурентних позицій фірми, водночас нехтування міжнародним маркетингом може призвести до негативних наслідків через втрату сприятливих маркетингових можливостей, а також реального програшу в конкурентній боротьбі з іноземними компаніями на внутрішньому ринку.

Міжнародний маркетинг – це маркетинг товарів і послуг за межами країни, де знаходиться організація. Вся робота з маркетингу, орієнтована на зарубіжні інтереси фірми, належить саме до його сфери. Міжнародний маркетинг спирається на принципи національного маркетингу й має схожу з ним структуру, але разом з тим він специфічний, тому що має справу з зовнішньоторговельними й валютними операціями, іноземним і міжнародним законодавством.

Міжнародний маркетинг являє собою важливу умову встановлення діючого зворотного зв'язку між попитом та пропозицією в міжнародному масштабі, є своєрідним гарантом того, що виготовлена продукція, пройшовши всі етапи виробничого процесу, знайде свій шлях до кінцевого споживача за кордоном. Термін «міжнародний маркетинг» відноситься до діяльності міжнародних фірм, сфера виробничої і комерційної діяльності яких поширюється на закордонні країни.

Міжнародний маркетинг є комплексом підходів і методів, орієнтованих на зовнішній ринок і спрямованих на досягнення цілей підприємства.

Розуміння цього комплексу підходів і методів організації міжнародного маркетингу має на меті процес ухвалення управлінських рішень, що ґрунтуються на основі аналізу чинників зовнішнього ринкового середовища. Основою такого аналізу становлять маркетингові досліджен-

ня, за допомогою яких компанії можуть визначити шляхи взаємного пристосування власних інтересів та інтересів клієнтів.

Для цього під час маркетингових досліджень компанії детально вивчають інтереси клієнтів, власні економічні інтереси та можливості, визначають сфери розбіжностей цих інтересів і знаходять способи мінімізації таких розбіжностей через розроблення комплексного ефективного стратегічного маркетингового плану. Постановка маркетингових завдань, вибір цільових ринків, позиціонування продукції, розроблення комплексу маркетингу і проведення контролю маркетингової діяльності – всі ці фундаментальні вимоги зберігають актуальність і в роботі компанії за кордоном. Звичайно, не може бути ефективного міжнародного маркетингу на тому підприємстві, яке не дотримуватиметься основних маркетингових принципів у роботі на внутрішньому ринку.

В Україні міжнародний маркетинг практикується у двох видах – внутрішньому і зовнішньому. Внутрішній (мікрорівень) пов'язаний з вибором та здійсненням ринково сфокусованої корпоративної стратегії, яка має на меті формування привабливого іміджу підприємства та його продуктів, з набуттям унікального досвіду управління економічними процесами як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі. Зовнішній (макрорівень) пов'язаний з формуванням позитивного економічного іміджу країни на основі закріплення міжнародної спеціалізації окремих компаній, передбаченої національними програмами розвитку галузей і виробництв.

Під час розроблення стратегії виходу на міжнародний ринок, описуючи процес організації маркетингу, компанія, здебільшого, використовує ті самі методи, як і на національному ринку. Кожний з принципів маркетингу орієнтує діяльність компанії на зближення з клієнтом і розвиток його лояльності щодо своєї торгівельної марки.

Основними функціями міжнародного маркетингу є: аналіз причин, що спонукають національні компанії здійснювати міжнародний бізнес; дослідження факторів, які впливають на методи проникнення на зовнішні ринки; оцінювання можливих стратегій виходу на зовнішні ринки; аналіз факторів, які впливають на вибір маркетингової стратегії в міжнародному бізнесі; оцінювання можливого рівня стандартизації або адаптації стратегічних рішень до умов обраного ринку; аналіз особливих умов, які беруться до уваги під час розроблення політики міжнародного маркетингу.

Основними функціями маркетингу як елементу системи управління є:

- урахування вимог ринкового попиту і запитів клієнтів на основі комплексного дослідження ринків, розроблення технічної політики;
- визначення оптимальної номенклатури товарів;

ня, за допомогою яких компанії можуть визначити шляхи взаємного пристосування власних інтересів та інтересів клієнтів.

Для цього під час маркетингових досліджень компанії детально вивчають інтереси клієнтів, власні економічні інтереси та можливості, визначають сфери розбіжностей цих інтересів і знаходять способи мінімізації таких розбіжностей через розроблення комплексного ефективного стратегічного маркетингового плану. Постановка маркетингових завдань, вибір цільових ринків, позиціонування продукції, розроблення комплексу маркетингу і проведення контролю маркетингової діяльності – всі ці фундаментальні вимоги зберігають актуальність і в роботі компанії за кордоном. Звичайно, не може бути ефективного міжнародного маркетингу на тому підприємстві, яке не дотримуватиметься основних маркетингових принципів у роботі на внутрішньому ринку.

В Україні міжнародний маркетинг практикується у двох видах – внутрішньому і зовнішньому. Внутрішній (мікрорівень) пов'язаний з вибором та здійсненням ринково сфокусованої корпоративної стратегії, яка має на меті формування привабливого іміджу підприємства та його продуктів, з набуттям унікального досвіду управління економічними процесами як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі. Зовнішній (макрорівень) пов'язаний з формуванням позитивного економічного іміджу країни на основі закріплення міжнародної спеціалізації окремих компаній, передбаченої національними програмами розвитку галузей і виробництв.

Під час розроблення стратегії виходу на міжнародний ринок, описуючи процес організації маркетингу, компанія, здебільшого, використовує ті самі методи, як і на національному ринку. Кожний з принципів маркетингу орієнтує діяльність компанії на зближення з клієнтом і розвиток його лояльності щодо своєї торгівельної марки.

Основними функціями міжнародного маркетингу є: аналіз причин, що спонукають національні компанії здійснювати міжнародний бізнес; дослідження факторів, які впливають на методи проникнення на зовнішні ринки; оцінювання можливих стратегій виходу на зовнішні ринки; аналіз факторів, які впливають на вибір маркетингової стратегії в міжнародному бізнесі; оцінювання можливого рівня стандартизації або адаптації стратегічних рішень до умов обраного ринку; аналіз особливих умов, які беруться до уваги під час розроблення політики міжнародного маркетингу.

Основними функціями маркетингу як елементу системи управління є:

- урахування вимог ринкового попиту і запитів клієнтів на основі комплексного дослідження ринків, розроблення технічної політики;
- визначення оптимальної номенклатури товарів;

- ухвалення власних ефективних рішень;
- розроблення збутової політики, визначення зручних каналів збуту, система руху товару і стимулювання збуту.

Кожна з функцій викликає певний інтерес і має велике практичне значення. Проте лише в тісному зв'язку вони забезпечують успішну реалізацію принципів маркетингу. Кожна з функцій маркетингової політики важлива як така, але саме взяті сукупно вони забезпечують умови виконання завдань компанії, будучи конкретним практичним відображенням основних ідей маркетингу як ринкової орієнтації управління.

Міжнародний маркетинг тісно пов'язаний з мотивами, які властиві підприємствам, що виходять на світовий ринок, а саме:

- розвиток внутрішнього ринку (насиченість ринку товарами, посилення тиску конкурентів);
- зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо в питаннях якості, цін, капіталовіддачі й розширення виробництва), через який вигідно вкладати капітал за кордоном;
- подолання залежності від внутрішнього ринку і зменшення ризику завдяки завоюванню іноземних ринків;
- вирішення проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку;
- поліпшена завантаженість наявних і додатково створених потужностей;
- зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, частково через використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реїмпорт із відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку;
- використання державних програм сприяння, які прийняті у своїй країні або країні перебування;
- підвищення ефективності збутової діяльності через посилення ринкових позицій, наприклад, на основі створення філій і дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів;
- компенсація коливань валютного курсу за допомогою організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;
- одержання доступу до ноу-хау, що можливий за умови тривалого ангажементу на відповідних закордонних ринках, наприклад, у формі партнерства з іноземними фірмами;
- потреба в тому, щоб обійти тарифні й адміністративні перешкоди імпорту за допомогою форм прямого ангажементу на закордонному ринку;
- забезпечення довгострокового успішного збуту і, відповідно, економічного зростання;

- ухвалення власних ефективних рішень;
- розроблення збутової політики, визначення зручних каналів збуту, система руху товару і стимулювання збуту.

Кожна з функцій викликає певний інтерес і має велике практичне значення. Проте лише в тісному зв'язку вони забезпечують успішну реалізацію принципів маркетингу. Кожна з функцій маркетингової політики важлива як така, але саме взяті сукупно вони забезпечують умови виконання завдань компанії, будучи конкретним практичним відображенням основних ідей маркетингу як ринкової орієнтації управління.

Міжнародний маркетинг тісно пов'язаний з мотивами, які властиві підприємствам, що виходять на світовий ринок, а саме:

- розвиток внутрішнього ринку (насиченість ринку товарами, посилення тиску конкурентів);
- зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо в питаннях якості, цін, капіталовіддачі й розширення виробництва), через який вигідно вкладати капітал за кордоном;
- подолання залежності від внутрішнього ринку і зменшення ризику завдяки завоюванню іноземних ринків;
- вирішення проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку;
- поліпшена завантаженість наявних і додатково створених потужностей;
- зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, частково через використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реїмпорт із відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку;
- використання державних програм сприяння, які прийняті у своїй країні або країні перебування;
- підвищення ефективності збутової діяльності через посилення ринкових позицій, наприклад, на основі створення філій і дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів;
- компенсація коливань валютного курсу за допомогою організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;
- одержання доступу до ноу-хау, що можливий за умови тривалого ангажементу на відповідних закордонних ринках, наприклад, у формі партнерства з іноземними фірмами;
- потреба в тому, щоб обійти тарифні й адміністративні перешкоди імпорту за допомогою форм прямого ангажементу на закордонному ринку;
- забезпечення довгострокового успішного збуту і, відповідно, економічного зростання;

– вивільнення висококваліфікованого кадрового персоналу для вирішення більш складних завдань у своїй країні за рахунок перенесення за кордон виробництва окремих виробів або комплектуючих до них;

– стабілізація цінової політики або розширення меж для її здійснення на внутрішньому і зарубіжному ринках із застосуванням дегресії відносно кількості продукції.

Маркетингова діяльність міжнародної фірми здійснюється у глобальному масштабі компанією й охоплює технологічний процес у цілому, особливо в тих випадках, коли він в цілому або частково розділений між виробничими закордонними компаніями міжнародної фірми.

Міжнародна діяльність ґрунтується на використанні таких форм міжнародного маркетингу:

- імпорнтний;
- експортний;
- зовнішньоекономічний;
- транснаціональний;
- мультирегіональний;
- глобальний.

Імпорнтний маркетинг – маркетингова діяльність, спрямована на закупівлю (імпорнт) товарів чи послуг із зарубіжних ринків.

Експортний маркетинг – маркетингова діяльність щодо реалізації продукції за межі національних кордонів, за якої відбувається фізичне транспортування товару з однієї країни в іншу.

Зовнішньоекономічний маркетинг – маркетингова діяльність, зумовлена стабільністю чи зростаючими можливостями перебування фірми (у вигляді представництва, філіалу з продажу тощо) на зовнішньому ринку, який включає вже, як правило, декілька країн.

Транснаціональний маркетинг – маркетингова діяльність, що виникла з практики функціонування транснаціональних корпорацій.

Особливості міжнародного маркетингу полягають у тому, що його організація і методи проведення мають враховувати такі фактори, як незалежність держав; національні валютні системи; національне законодавство; економічну політику держави; мовні, культурні, релігійні, побутові та інші звичаї. Це означає, що міжнародний маркетинг ширший національного, оскільки він охоплює більший спектр чинників.

Міжнародний маркетинг спрямовує розвиток підприємства за такою схемою:

- попереднє вивчення ринків країн, що можуть становити інтерес;
- вибір найбільш сприятливого регіону чи країни;
- визначення способу присутності підприємства на цьому ринку;

– вивільнення висококваліфікованого кадрового персоналу для вирішення більш складних завдань у своїй країні за рахунок перенесення за кордон виробництва окремих виробів або комплектуючих до них;

– стабілізація цінової політики або розширення меж для її здійснення на внутрішньому і зарубіжному ринках із застосуванням дегресії відносно кількості продукції.

Маркетингова діяльність міжнародної фірми здійснюється у глобальному масштабі компанією й охоплює технологічний процес у цілому, особливо в тих випадках, коли він в цілому або частково розділений між виробничими закордонними компаніями міжнародної фірми.

Міжнародна діяльність ґрунтується на використанні таких форм міжнародного маркетингу:

- імпорнтний;
- експортний;
- зовнішньоекономічний;
- транснаціональний;
- мультирегіональний;
- глобальний.

Імпорнтний маркетинг – маркетингова діяльність, спрямована на закупівлю (імпорнт) товарів чи послуг із зарубіжних ринків.

Експортний маркетинг – маркетингова діяльність щодо реалізації продукції за межі національних кордонів, за якої відбувається фізичне транспортування товару з однієї країни в іншу.

Зовнішньоекономічний маркетинг – маркетингова діяльність, зумовлена стабільністю чи зростаючими можливостями перебування фірми (у вигляді представництва, філіалу з продажу тощо) на зовнішньому ринку, який включає вже, як правило, декілька країн.

Транснаціональний маркетинг – маркетингова діяльність, що виникла з практики функціонування транснаціональних корпорацій.

Особливості міжнародного маркетингу полягають у тому, що його організація і методи проведення мають враховувати такі фактори, як незалежність держав; національні валютні системи; національне законодавство; економічну політику держави; мовні, культурні, релігійні, побутові та інші звичаї. Це означає, що міжнародний маркетинг ширший національного, оскільки він охоплює більший спектр чинників.

Міжнародний маркетинг спрямовує розвиток підприємства за такою схемою:

- попереднє вивчення ринків країн, що можуть становити інтерес;
- вибір найбільш сприятливого регіону чи країни;
- визначення способу присутності підприємства на цьому ринку;

– визначення комерційної пропозиції в розрізі товарів, послуг і цін, пристосованих як до сприятливих, так і до несприятливих варіантів ринку,
– визначення комерційної політики, політики збуту комунікацій і підбір торгового персоналу.

Така розробка включає чотири етапи: аналіз локальних потреб у цій країні; глобалізація концепції товару, розробленого локально; адаптація товару до кожного конкретного середовища; реалізація обраної стратегії за допомогою адаптованого операційного маркетингу.

Залежно від конкретних умов функціонування фірми маркетологи передбачають різноманітні напрямки стратегій підприємницької, виробничо-збутової і науково-технічної діяльності. Зупинимось на основних із них.

Глобальними напрямками маркетингової стратегії є наступні виміри розширення ринкової активності.

Стратегія інтернаціоналізації – освоєння нових, закордонних ринків через розширення експорту не тільки товарів, а й капіталів. У цьому разі за кордоном, зокрема у колишніх країнах-імпортерах, створюються підприємства, заводи і фабрики, які виробляють товари, обминаючи обмежувальні торговельні бар'єри і використовуючи переваги дешевої робочої сили і багатой місцевої сировини.

Стратегія диверсифікації – освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, включаючи не просто диверсифікацію товарних груп, а й поширення підприємницької діяльності на нові і не пов'язані з основними видами діяльності фірми галузі.

Стратегія сегментації – поглиблення ступеня насичення запропонованими товарами і послугами всіх груп споживачів, вибір максимальної глибини ринкового попиту, вивчення найдрібніших його відтінків.

Стратегія розширення ринкової активності фірми включає ще четвертий вимір ринкових дій – ритм (темп, швидкість) цих процесів. І, природно, більш швидкий темп за інших рівних умов забезпечує кращі результати і приносить значні успіхи.

Потреба в мультинаціональній стратегії виникає внаслідок значних відмінностей культурних, економічних, політичних конкурентних умов у різних країнах. Чим різноманітніші умови національних ринків, тим вагоміше аргументи на користь проведення мультинаціональної стратегії, коли компанія адаптує свої стратегічні підходи до ситуації на ринку кожної окремої країни. Звичайно, хоча не завжди, компанії, що обрали мультинаціональну стратегію, вибирають щораз одну з базових стратегій конкуренції (лідерство за витратами, лідерство за рахунок диференціації, лідерство на основі оптимального сполучення ціни та якості),

– визначення комерційної пропозиції в розрізі товарів, послуг і цін, пристосованих як до сприятливих, так і до несприятливих варіантів ринку,
– визначення комерційної політики, політики збуту комунікацій і підбір торгового персоналу.

Така розробка включає чотири етапи: аналіз локальних потреб у цій країні; глобалізація концепції товару, розробленого локально; адаптація товару до кожного конкретного середовища; реалізація обраної стратегії за допомогою адаптованого операційного маркетингу.

Залежно від конкретних умов функціонування фірми маркетологи передбачають різноманітні напрямки стратегій підприємницької, виробничо-збутової і науково-технічної діяльності. Зупинимось на основних із них.

Глобальними напрямками маркетингової стратегії є наступні виміри розширення ринкової активності.

Стратегія інтернаціоналізації – освоєння нових, закордонних ринків через розширення експорту не тільки товарів, а й капіталів. У цьому разі за кордоном, зокрема у колишніх країнах-імпортерах, створюються підприємства, заводи і фабрики, які виробляють товари, обминаючи обмежувальні торговельні бар'єри і використовуючи переваги дешевої робочої сили і багатой місцевої сировини.

Стратегія диверсифікації – освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, включаючи не просто диверсифікацію товарних груп, а й поширення підприємницької діяльності на нові і не пов'язані з основними видами діяльності фірми галузі.

Стратегія сегментації – поглиблення ступеня насичення запропонованими товарами і послугами всіх груп споживачів, вибір максимальної глибини ринкового попиту, вивчення найдрібніших його відтінків.

Стратегія розширення ринкової активності фірми включає ще четвертий вимір ринкових дій – ритм (темп, швидкість) цих процесів. І, природно, більш швидкий темп за інших рівних умов забезпечує кращі результати і приносить значні успіхи.

Потреба в мультинаціональній стратегії виникає внаслідок значних відмінностей культурних, економічних, політичних конкурентних умов у різних країнах. Чим різноманітніші умови національних ринків, тим вагоміше аргументи на користь проведення мультинаціональної стратегії, коли компанія адаптує свої стратегічні підходи до ситуації на ринку кожної окремої країни. Звичайно, хоча не завжди, компанії, що обрали мультинаціональну стратегію, вибирають щораз одну з базових стратегій конкуренції (лідерство за витратами, лідерство за рахунок диференціації, лідерство на основі оптимального сполучення ціни та якості),

вносячи необхідні зміни для кращого задоволення потреб покупців і протистояння місцевим конкурентам.

У разі великого розходження між країнами єдина міжнародна стратегія компанії стає сукупністю індивідуальних стратегій, застосовуваних в окремих країнах. Проте навіть за наявності розходжень між окремими країнами все-таки можна додати до цих стратегій загальну спрямованість до технологічних ідей, знань і можливостей. Дії компанії в одній країні можна розглядати як свого роду експеримент, що дозволяє придбати необхідний досвід і застосувати його потім на ринках інших країн.

Мультинаціональна стратегія підходить для галузей, де домінує мультинаціональна конкуренція і велике значення мають індивідуальні параметри місцевих ринків. Глобальна стратегія підходить глобальним ринкам або ринкам, що перебуває на етапі глобалізації.

За глобальної стратегії компанія застосовує однакову конкурентну стратегію у всіх країнах, в яких здійснює свої операції. Незважаючи на незначні розходження у стратегії компанії в різних країнах, базова стратегія конкуренції однакова. Крім того, глобальна стратегія містить у собі, по-перше, інтеграцію та координацію стратегічних дій компанії в усьому світі й, по-друге, організацію продажів у всіх країнах, де є достатній попит на її продукцію. У табл. 5.1 порівнюються мультинаціональна і глобальна стратегії. Питання про вибір стратегії – головний для конкуруючих на міжнародних ринках компаній.

Сильна сторона мультинаціональної стратегії полягає в адаптації конкурентної стратегії компанії до умов конкретної країни. Мультинаціональна стратегія краща, якщо країни, у яких працює компанія, сильно розрізняються купівельними традиціями й потребами; якщо покупцям потрібно особлива, відповідна їхнім смакам продукція; якщо місцеві уряди вимагають, щоб продукція компанії відповідала технічним умовам або споживчим стандартам; якщо уряди країн уводять настільки різноманітні й складні торговельні обмеження, що єдиний, координований у світовому масштабі ринковий підхід неможливий.

Мультинаціональна стратегія має два істотні недоліки: по-перше, досить складно поширити досвід і ресурси за межі однієї країни; по-друге, вона перешкоджає створенню єдиної конкурентної переваги, особливо за витратами. Основна мета мультинаціональної стратегії – адаптація до умов кожної країни, а не формування єдиних і широко застосованих компетенцій і конкурентних можливостей на міжнародному рівні, що забезпечують конкурентну перевагу над мультинаціональними, глобальними й місцевими компаніями.

вносячи необхідні зміни для кращого задоволення потреб покупців і протистояння місцевим конкурентам.

У разі великого розходження між країнами єдина міжнародна стратегія компанії стає сукупністю індивідуальних стратегій, застосовуваних в окремих країнах. Проте навіть за наявності розходжень між окремими країнами все-таки можна додати до цих стратегій загальну спрямованість до технологічних ідей, знань і можливостей. Дії компанії в одній країні можна розглядати як свого роду експеримент, що дозволяє придбати необхідний досвід і застосувати його потім на ринках інших країн.

Мультинаціональна стратегія підходить для галузей, де домінує мультинаціональна конкуренція і велике значення мають індивідуальні параметри місцевих ринків. Глобальна стратегія підходить глобальним ринкам або ринкам, що перебуває на етапі глобалізації.

За глобальної стратегії компанія застосовує однакову конкурентну стратегію у всіх країнах, в яких здійснює свої операції. Незважаючи на незначні розходження у стратегії компанії в різних країнах, базова стратегія конкуренції однакова. Крім того, глобальна стратегія містить у собі, по-перше, інтеграцію та координацію стратегічних дій компанії в усьому світі й, по-друге, організацію продажів у всіх країнах, де є достатній попит на її продукцію. У табл. 5.1 порівнюються мультинаціональна і глобальна стратегії. Питання про вибір стратегії – головний для конкуруючих на міжнародних ринках компаній.

Сильна сторона мультинаціональної стратегії полягає в адаптації конкурентної стратегії компанії до умов конкретної країни. Мультинаціональна стратегія краща, якщо країни, у яких працює компанія, сильно розрізняються купівельними традиціями й потребами; якщо покупцям потрібно особлива, відповідна їхнім смакам продукція; якщо місцеві уряди вимагають, щоб продукція компанії відповідала технічним умовам або споживчим стандартам; якщо уряди країн уводять настільки різноманітні й складні торговельні обмеження, що єдиний, координований у світовому масштабі ринковий підхід неможливий.

Мультинаціональна стратегія має два істотні недоліки: по-перше, досить складно поширити досвід і ресурси за межі однієї країни; по-друге, вона перешкоджає створенню єдиної конкурентної переваги, особливо за витратами. Основна мета мультинаціональної стратегії – адаптація до умов кожної країни, а не формування єдиних і широко застосованих компетенцій і конкурентних можливостей на міжнародному рівні, що забезпечують конкурентну перевагу над мультинаціональними, глобальними й місцевими компаніями.

Таблиця 5.1

Розходження між мультинаціональною і глобальною стратегіями

Види стратегій	Мультинаціональна стратегія	Глобальна стратегія
Бізнес-стратегія	Стратегії, які орієнтуються на ситуацію кожної окремої країни, координація стратегій різних країн незначна або взагалі відсутня	Однакова базова стратегія в усьому світі; за необхідності незначна адаптація до місцевих умов
Стратегія в асортименті товарів	Відповідає культурі, потребам й очікуванням місцевих покупців	Стандартна продукція, продавана в усім світі; за необхідності помірною адаптація до місцевих умов
Виробнича стратегія	Підприємства розосереджені по багатьом країнам; кожне виробляє продукцію, що відповідає місцевій специфіці	Розміщення підприємств за принципом максимальної конкурентної переваги (у країнах з низькими витратами виробництва, ближче до основних ринків і постачальників для економії коштів на транспортування, або кілька підприємств глобального масштабу для досягнення економії на масштабі виробництва й ефекту навченості)
Джерело поставок сировини і комплектуючих	Кращі місцеві постачальники (виробництва, що задовольняють потреби місцевих покупців; уряд країни може зажадати використати місцеві джерела сировини)	Економічно вигідні постачальники в будь-якій країні світу
Продаж і поширення	Відповідає звичаям і культурі кожної окремої країни	Високий рівень координації у світовому масштабі; аз необхідності незначна адаптація до ситуації кожної країни
Стратегічні зв'язки між країнами	Передача ідей, технологій і досвіду, застосовуваних у різних країнах, якщо це доцільно	Використання загальних технологій, знань і досвіду на ринках всіх країн (для реалізації єдиної стандартної стратегії); стратегічні ініціативи і конкурентні можливості, що забезпечують успіх в одній країні, впроваджуються на ринках інших країн
Організаційна структура компанії	Створення у всіх країнах дочірніх компаній, що функціонують більш-менш самостійно, з урахуванням ринкових умов цієї країни	Важливі стратегічні рішення координуються центральною штаб-квартирою; для уніфікації операцій у різних країнах використовується єдина організаційна структура

Сильна сторона мультинаціональної стратегії полягає в адаптації конкурентної стратегії компанії до умов конкретної країни. Мультинаціональна стратегія краща, якщо країни, у яких працює компанія, сильно розрізняються купівельними традиціями й потребами; якщо покупцям потрібно особлива, відповідна їхнім смакам продукція; якщо місцеві уряди вимагають, щоб продукція компанії відповідала технічним умовам або споживчим стандартам; якщо уряди країн вводять настільки різноманітні й складні торговельні обмеження, що єдиний, координований у світовому масштабі ринковий підхід неможливий.

Таблиця 5.1

Розходження між мультинаціональною і глобальною стратегіями

Види стратегій	Мультинаціональна стратегія	Глобальна стратегія
Бізнес-стратегія	Стратегії, які орієнтуються на ситуацію кожної окремої країни, координація стратегій різних країн незначна або взагалі відсутня	Однакова базова стратегія в усьому світі; за необхідності незначна адаптація до місцевих умов
Стратегія в асортименті товарів	Відповідає культурі, потребам й очікуванням місцевих покупців	Стандартна продукція, продавана в усім світі; за необхідності помірною адаптація до місцевих умов
Виробнича стратегія	Підприємства розосереджені по багатьом країнам; кожне виробляє продукцію, що відповідає місцевій специфіці	Розміщення підприємств за принципом максимальної конкурентної переваги (у країнах з низькими витратами виробництва, ближче до основних ринків і постачальників для економії коштів на транспортування, або кілька підприємств глобального масштабу для досягнення економії на масштабі виробництва й ефекту навченості)
Джерело поставок сировини і комплектуючих	Кращі місцеві постачальники (виробництва, що задовольняють потреби місцевих покупців; уряд країни може зажадати використати місцеві джерела сировини)	Економічно вигідні постачальники в будь-якій країні світу
Продаж і поширення	Відповідає звичаям і культурі кожної окремої країни	Високий рівень координації у світовому масштабі; аз необхідності незначна адаптація до ситуації кожної країни
Стратегічні зв'язки між країнами	Передача ідей, технологій і досвіду, застосовуваних у різних країнах, якщо це доцільно	Використання загальних технологій, знань і досвіду на ринках всіх країн (для реалізації єдиної стандартної стратегії); стратегічні ініціативи і конкурентні можливості, що забезпечують успіх в одній країні, впроваджуються на ринках інших країн
Організаційна структура компанії	Створення у всіх країнах дочірніх компаній, що функціонують більш-менш самостійно, з урахуванням ринкових умов цієї країни	Важливі стратегічні рішення координуються центральною штаб-квартирою; для уніфікації операцій у різних країнах використовується єдина організаційна структура

Сильна сторона мультинаціональної стратегії полягає в адаптації конкурентної стратегії компанії до умов конкретної країни. Мультинаціональна стратегія краща, якщо країни, у яких працює компанія, сильно розрізняються купівельними традиціями й потребами; якщо покупцям потрібно особлива, відповідна їхнім смакам продукція; якщо місцеві уряди вимагають, щоб продукція компанії відповідала технічним умовам або споживчим стандартам; якщо уряди країн вводять настільки різноманітні й складні торговельні обмеження, що єдиний, координований у світовому масштабі ринковий підхід неможливий.

Мультинаціональна стратегія утрудняє досягнення переваги за витратами, проте дозволяє використати стратегію диференціації й ефект масштабу або досвіду. Виробництво товарів на індивідуальні замовлення при відносно невисокому рівні витрат (за прикладом компаній Dell, Gateway і Toyota) підвищує ефективність мультинаціональної стратегії.

5.2. Функція планування в міжнародних компаніях

Планування є первинною функцією менеджменту і найважливішою частиною підприємницької практики. Важливість планування виражена у відомому афоризмі: «Планувати або бути планованим». Сенс вислову полягає в тому, що фірма, яка не вміє або не вважає потрібним планувати свою діяльність, сама виявляється об'єктом планування, засобом для досягнення чужих цілей.

Планування вживається, в основному, у конкретно-управлінському сенсі, як одна з функцій менеджменту. Застосовувана в сучасному менеджменті класифікація загальних управлінських функцій була вперше сформульована його засновниками Ф. Тейлором, А. Файолем, Г. Емерсоном. Вона представляє систему організаційно-управлінських функцій, кожна з яких безпосередньо відноситься до планової діяльності всіх міжнародних компаній: обґрунтування цілей, формування стратегії, планування роботи, проектування операцій, організація процесів, координація робіт, мотивація діяльності, контроль ходу робіт, оцінювання результатів, коригування мети, зміна планів тощо. Тобто це – уміння передбачати майбутнє компанії та використовувати це передбачення.

Зміст внутріфірмового планування як функції управління міжнародною компанією полягає в обґрунтованому визначенні основних напрямків і пропорцій розвитку господарської діяльності на міжнародному ринку з урахуванням джерел ресурсного забезпечення та вимог зовнішнього оточення. Сутність планування проявляється у:

- конкретизації цілей розвитку всієї фірми і кожного підрозділу окремо на встановлений період;
- визначенні господарських завдань, засобів їхнього досягнення, строків і послідовності реалізації;
- виявленні всіх ресурсів, необхідних для вирішення поставлених завдань.

І. Ансофф поділяє принципові планові рішення, прийняті керівниками компанії, на три групи: стратегічні, управлінські (адміністративні) і оперативні. Спочатку розробляються довгострокові стратегічні цілі, що на довгий час згуртовують організацію, яка прагне підвищити свої конкурентні можливості на глобальному рівні. Хоча деякі компанії по-

Мультинаціональна стратегія утрудняє досягнення переваги за витратами, проте дозволяє використати стратегію диференціації й ефект масштабу або досвіду. Виробництво товарів на індивідуальні замовлення при відносно невисокому рівні витрат (за прикладом компаній Dell, Gateway і Toyota) підвищує ефективність мультинаціональної стратегії.

5.2. Функція планування в міжнародних компаніях

Планування є первинною функцією менеджменту і найважливішою частиною підприємницької практики. Важливість планування виражена у відомому афоризмі: «Планувати або бути планованим». Сенс вислову полягає в тому, що фірма, яка не вміє або не вважає потрібним планувати свою діяльність, сама виявляється об'єктом планування, засобом для досягнення чужих цілей.

Планування вживається, в основному, у конкретно-управлінському сенсі, як одна з функцій менеджменту. Застосовувана в сучасному менеджменті класифікація загальних управлінських функцій була вперше сформульована його засновниками Ф. Тейлором, А. Файолем, Г. Емерсоном. Вона представляє систему організаційно-управлінських функцій, кожна з яких безпосередньо відноситься до планової діяльності всіх міжнародних компаній: обґрунтування цілей, формування стратегії, планування роботи, проектування операцій, організація процесів, координація робіт, мотивація діяльності, контроль ходу робіт, оцінювання результатів, коригування мети, зміна планів тощо. Тобто це – уміння передбачати майбутнє компанії та використовувати це передбачення.

Зміст внутріфірмового планування як функції управління міжнародною компанією полягає в обґрунтованому визначенні основних напрямків і пропорцій розвитку господарської діяльності на міжнародному ринку з урахуванням джерел ресурсного забезпечення та вимог зовнішнього оточення. Сутність планування проявляється у:

- конкретизації цілей розвитку всієї фірми і кожного підрозділу окремо на встановлений період;
- визначенні господарських завдань, засобів їхнього досягнення, строків і послідовності реалізації;
- виявленні всіх ресурсів, необхідних для вирішення поставлених завдань.

І. Ансофф поділяє принципові планові рішення, прийняті керівниками компанії, на три групи: стратегічні, управлінські (адміністративні) і оперативні. Спочатку розробляються довгострокові стратегічні цілі, що на довгий час згуртовують організацію, яка прагне підвищити свої конкурентні можливості на глобальному рівні. Хоча деякі компанії по-

чинають, маючи настільки чітке уявлення про перспективу, що, як правило, виробляють їх згодом, якщо досягають успіхів у міжнародній діяльності. На такому етапі проводиться аналіз внутрішніх можливостей. При цьому оцінюються ресурси компанії, обмеження, що поширюються на її діяльність у цілому, а також чинники зовнішнього середовища, які по-різному впливають на окремі підрозділи. Тільки за умови реалізації цього етапу, компанія може логічно вибудувати структуру міжнародної діяльності.

Оскільки кожна країна, в якій фірма проводить або має намір проводити свої операції, унікальна, аналіз місцевих умов варто виконувати до остаточного вибору альтернатив. Наприклад, місцеві чинники маркетингу дозволяють вибрати стратегію стосовно асортименту продукції. Можна встановити пріоритети таким чином, що програми реалізації тих чи інших альтернатив легко буде доповнити або скоротити, щоб вивільнити додаткові кошти для досягнення намічених цілей, коли змінюється доступність ресурсів або умови діяльності.

Конкретні цілі необхідно також визначити для кожного операційного підрозділу поряд із виробленням способів виміру як відхилень від плану, так і параметрів, що їх зумовлюють. Завдяки своєчасному оцінюванню, керівництво може почати коригування плану або, в крайньому разі, вдатися до надзвичайних заходів для досягнення своїх цілей.

Розглянемо досвід планування в компанії «Маусіта», система планування в якій проста, але багатогранна. Кожні 6 місяців від усіх керуючих відділеннями вимагаються три плани: довгостроковий п'ятилітній, що оновлюється залежно від того, як нова технологія та економічна ситуація змінюють майбутнє відділення; середньостроковий дворічний, що приводиться в дію по мірі втілення в життя довгострокової стратегії розширення виробничих потужностей і виробництва нових виробів. Обидва плани не розглядаються ретельно вищою адміністрацією компанії, хоча їм приділяється пильна увага з боку керівництва продуктових груп, в які входять ті або інші відділення.

Третій план є виробничою програмою на майбутній піврічний робочий період. Він надсилається керуючими відділеннями на розгляд вищому керівництву. У плані викладені щомісячні перспективні оцінки випуску продукції, збуту, прибутків, матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, потреби в кадрах, планового завдання щодо управління якістю і капіталовкладенням. Коли виникає відхилення від плану, спеціальна група, сформована з персоналу керуючими відділеннями і незалежних контролерів, оперативно розслідує причини відхилень.

Основою роботи з тактичного планування є складання фінансових програм (бюджетів) міжнародної компанії, що передбачають розвиток

чинають, маючи настільки чітке уявлення про перспективу, що, як правило, виробляють їх згодом, якщо досягають успіхів у міжнародній діяльності. На такому етапі проводиться аналіз внутрішніх можливостей. При цьому оцінюються ресурси компанії, обмеження, що поширюються на її діяльність у цілому, а також чинники зовнішнього середовища, які по-різному впливають на окремі підрозділи. Тільки за умови реалізації цього етапу, компанія може логічно вибудувати структуру міжнародної діяльності.

Оскільки кожна країна, в якій фірма проводить або має намір проводити свої операції, унікальна, аналіз місцевих умов варто виконувати до остаточного вибору альтернатив. Наприклад, місцеві чинники маркетингу дозволяють вибрати стратегію стосовно асортименту продукції. Можна встановити пріоритети таким чином, що програми реалізації тих чи інших альтернатив легко буде доповнити або скоротити, щоб вивільнити додаткові кошти для досягнення намічених цілей, коли змінюється доступність ресурсів або умови діяльності.

Конкретні цілі необхідно також визначити для кожного операційного підрозділу поряд із виробленням способів виміру як відхилень від плану, так і параметрів, що їх зумовлюють. Завдяки своєчасному оцінюванню, керівництво може почати коригування плану або, в крайньому разі, вдатися до надзвичайних заходів для досягнення своїх цілей.

Розглянемо досвід планування в компанії «Маусіта», система планування в якій проста, але багатогранна. Кожні 6 місяців від усіх керуючих відділеннями вимагаються три плани: довгостроковий п'ятилітній, що оновлюється залежно від того, як нова технологія та економічна ситуація змінюють майбутнє відділення; середньостроковий дворічний, що приводиться в дію по мірі втілення в життя довгострокової стратегії розширення виробничих потужностей і виробництва нових виробів. Обидва плани не розглядаються ретельно вищою адміністрацією компанії, хоча їм приділяється пильна увага з боку керівництва продуктових груп, в які входять ті або інші відділення.

Третій план є виробничою програмою на майбутній піврічний робочий період. Він надсилається керуючими відділеннями на розгляд вищому керівництву. У плані викладені щомісячні перспективні оцінки випуску продукції, збуту, прибутків, матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, потреби в кадрах, планового завдання щодо управління якістю і капіталовкладенням. Коли виникає відхилення від плану, спеціальна група, сформована з персоналу керуючими відділеннями і незалежних контролерів, оперативно розслідує причини відхилень.

Основою роботи з тактичного планування є складання фінансових програм (бюджетів) міжнародної компанії, що передбачають розвиток

виробництва відповідно до прогнозів збуту. Найбільш поширена п'ятирічна фінансова програма, що поділяється на річні тактичні плани. Річний план рекомендується складати ковзним методом. Після закінчення кожного кварталу до нього додаються нові три місяці і вся робота компанії знову планується на рік уперед. Перспективні та поточні тактичні плани тісно погоджуються. Поточні плани являють собою деталізацію перспективних планів. Стратегічний план при цьому охоплює період від 5 до 10 років.

Робота з тактичного планування переважно складається із чотирьох ланок:

- прогнозування збуту;
- планування виробництва;
- планування майбутніх потреб у сировині, матеріалах, устаткуванні і персоналі;
- планування інвестицій і прибутку.

Поточні плани передбачають найбільш повне і раціональне використання фінансових, виробничих і людських ресурсів міжнародної компанії на найближчий період. Перспективним же тактичним планом передбачаються майбутні зміни виробництва, пов'язані з майбутнім попитом на продукцію фірми і матеріально-технічним забезпеченням. Перспективні плани будуються на основі всебічного обліку прогнозів збуту.

Найбільш важливим елементом роботи з тактичного планування є оптимізація планів, що ведеться, в основному, по трьох напрямках: виявлення найкращого варіанта капіталовкладень і капітального будівництва; визначення найкращої структури активної частини основних засобів, за якої досягається найбільша ефективність виробництва; знаходження оптимального варіанта асортименту й обсягу кожного виду сировини і матеріалів, які закупаються. Як бачимо, оптимізація номенклатури й асортименту продукції, що випускається, не здійснюється; цим займаються на рівні регіональних відділень.

Структура тактичного плану міжнародних компаній може бути найрізноманітнішою. Але при цьому в плані, як правило, є шість обов'язкових розділів: вступ; ринок збуту; виробництво продукції; дослідницькі роботи і розвиток компанії; система управління і фінансовий стан компанії.

У вступі коротко характеризується існуюче положення компанії, її стратегія й мети, яких вона прагне досягти в майбутньому, визначаються перспективи реалізації продукції, виробничі можливості компанії, перспективи в галузі НДДКР, визначаються шляхи підвищення ефективності управління.

виробництва відповідно до прогнозів збуту. Найбільш поширена п'ятирічна фінансова програма, що поділяється на річні тактичні плани. Річний план рекомендується складати ковзним методом. Після закінчення кожного кварталу до нього додаються нові три місяці і вся робота компанії знову планується на рік уперед. Перспективні та поточні тактичні плани тісно погоджуються. Поточні плани являють собою деталізацію перспективних планів. Стратегічний план при цьому охоплює період від 5 до 10 років.

Робота з тактичного планування переважно складається із чотирьох ланок:

- прогнозування збуту;
- планування виробництва;
- планування майбутніх потреб у сировині, матеріалах, устаткуванні і персоналі;
- планування інвестицій і прибутку.

Поточні плани передбачають найбільш повне і раціональне використання фінансових, виробничих і людських ресурсів міжнародної компанії на найближчий період. Перспективним же тактичним планом передбачаються майбутні зміни виробництва, пов'язані з майбутнім попитом на продукцію фірми і матеріально-технічним забезпеченням. Перспективні плани будуються на основі всебічного обліку прогнозів збуту.

Найбільш важливим елементом роботи з тактичного планування є оптимізація планів, що ведеться, в основному, по трьох напрямках: виявлення найкращого варіанта капіталовкладень і капітального будівництва; визначення найкращої структури активної частини основних засобів, за якої досягається найбільша ефективність виробництва; знаходження оптимального варіанта асортименту й обсягу кожного виду сировини і матеріалів, які закупаються. Як бачимо, оптимізація номенклатури й асортименту продукції, що випускається, не здійснюється; цим займаються на рівні регіональних відділень.

Структура тактичного плану міжнародних компаній може бути найрізноманітнішою. Але при цьому в плані, як правило, є шість обов'язкових розділів: вступ; ринок збуту; виробництво продукції; дослідницькі роботи і розвиток компанії; система управління і фінансовий стан компанії.

У вступі коротко характеризується існуюче положення компанії, її стратегія й мети, яких вона прагне досягти в майбутньому, визначаються перспективи реалізації продукції, виробничі можливості компанії, перспективи в галузі НДДКР, визначаються шляхи підвищення ефективності управління.

У розділі про ринок збуту оцінюється місткість ринків, очікуваний у майбутньому збут продукції, показується перспектива боротьби з конкурентами. Спеціальна частина цього розділу присвячена ефективності реклами й аналізу пов'язаних із цим витрат. Таким чином, цей розділ формулює дійсні та майбутні можливості реалізації продукції.

Другий розділ про виробництво продукції містить докладну характеристику виробничої потужності міжнародної компанії і плановий обсяг виробництва. Сюди ж включаються програми модернізації й розширення виробничих потужностей. У цьому розділі розраховуються витрати виробництва і прибутку.

У розділі плану «Дослідницькі роботи і розвиток компанії» міститься аналіз можливостей персоналу, зайнятого дослідницькими роботами. Докладно розкриваються розроблювальні й плановані до розроблення проекти інновацій, витрати на НДДКР і очікуваний економічний ефект від реалізації результатів дослідження. Інновації цього розділу охоплюють продукцію і технологію виробництва, включаючи якість і конкурентоспроможність продукції.

У розділі про управління докладно визначаються плановані заходи щодо зміни організаційної структури, складу працівників апарату управління. Розділ включає програми підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів компанії.

Останній розділ присвячується плануванню фінансового становища міжнародної компанії, в якому обґрунтовуються такі показники:

- загальний обсяг інвестицій на весь планований період і по кожному етапу плану;
- очікуваний обсяг прибутку від додаткових інвестицій;
- зміна суми амортизаційних відрахувань у результаті нових капіталовкладень;
- рівень виробничих запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва.

У розділі дається детальний прогноз доходів і витрат, наводиться схема здійснення капіталовкладень і графік надходження прибутку на вкладений капітал (грошові потоки).

Наведений приклад показує, що у тактичному плані міжнародної компанії передбачаються всі найважливіші аспекти господарської діяльності, формулюється виробнича і збутова політика, визначаються обсяг і асортимент продукції, розмір прибутку, основні напрямки розвитку виробництва з урахуванням зміни попиту на продукцію тощо.

Певний інтерес у сфері планування представляє досвід італійського концерну «Фіат», який з початку 1970-х років почав працювати за трирічними планами, а на сьогодні перейшов на п'ятирічне планування.

У розділі про ринок збуту оцінюється місткість ринків, очікуваний у майбутньому збут продукції, показується перспектива боротьби з конкурентами. Спеціальна частина цього розділу присвячена ефективності реклами й аналізу пов'язаних із цим витрат. Таким чином, цей розділ формулює дійсні та майбутні можливості реалізації продукції.

Другий розділ про виробництво продукції містить докладну характеристику виробничої потужності міжнародної компанії і плановий обсяг виробництва. Сюди ж включаються програми модернізації й розширення виробничих потужностей. У цьому розділі розраховуються витрати виробництва і прибутку.

У розділі плану «Дослідницькі роботи і розвиток компанії» міститься аналіз можливостей персоналу, зайнятого дослідницькими роботами. Докладно розкриваються розроблювальні й плановані до розроблення проекти інновацій, витрати на НДДКР і очікуваний економічний ефект від реалізації результатів дослідження. Інновації цього розділу охоплюють продукцію і технологію виробництва, включаючи якість і конкурентоспроможність продукції.

У розділі про управління докладно визначаються плановані заходи щодо зміни організаційної структури, складу працівників апарату управління. Розділ включає програми підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів компанії.

Останній розділ присвячується плануванню фінансового становища міжнародної компанії, в якому обґрунтовуються такі показники:

- загальний обсяг інвестицій на весь планований період і по кожному етапу плану;
- очікуваний обсяг прибутку від додаткових інвестицій;
- зміна суми амортизаційних відрахувань у результаті нових капіталовкладень;
- рівень виробничих запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва.

У розділі дається детальний прогноз доходів і витрат, наводиться схема здійснення капіталовкладень і графік надходження прибутку на вкладений капітал (грошові потоки).

Наведений приклад показує, що у тактичному плані міжнародної компанії передбачаються всі найважливіші аспекти господарської діяльності, формулюється виробнича і збутова політика, визначаються обсяг і асортимент продукції, розмір прибутку, основні напрямки розвитку виробництва з урахуванням зміни попиту на продукцію тощо.

Певний інтерес у сфері планування представляє досвід італійського концерну «Фіат», який з початку 1970-х років почав працювати за трирічними планами, а на сьогодні перейшов на п'ятирічне планування.

При цьому менеджери концерну «Фіат» домагаються безперервного наскрізного планування роботи всіх підрозділів, у тому числі сторонніх постачальників матеріалів і комплектуючих частин.

П'ятирічні плани концерну «Фіат» безпосередньо погоджуються з поточним і оперативним виробничим плануванням. Після завершення кожного року п'ятилітнього довгострокового плану він коригується на наступні 5 років з урахуванням фактичних результатів роботи концерну в минулому році. Безупинно коригуючи довгострокові плани, концерн постійно має перспективу на п'ятирічку. Безперервне планування передбачає і постійне регулювання нормативів.

Стратегічний план на підставі оцінок менеджерів концерну встановлює напрямок його діяльності та кінцеві результати, які слід одержати в майбутньому. За вибір цього напрямку несе відповідальність вище керівництво, що визначає цілі та пріоритети фірми. Поточне та оперативне планування, організація поточної діяльності концерну є обов'язком керівників структурних підрозділів, які визначають засоби і методи досягнення цілей на перспективу. З урахуванням довгострокового плану керівники нижньої ланки забезпечують кожне робоче місце детальним планом діяльності концерну на кожен відрізок часу, починаючи з першої години дії плану.

Пролонгація і коригування п'ятилітнього плану щорічно починається в березні, а закінчується в жовтні. При цьому другий рік поточної п'ятирічки стає першим, а п'ятий – четвертим. До них додається наступний рік – п'ятий.

У тактичному плані концерну «Фіат» і його структурних підрозділів включаються наступні показники:

- собівартість продукції;
- ціна реалізації;
- витрати на гарантійне обслуговування продукції;
- загальні адміністративні витрати, включаючи торговельні витрати і рекламу;
- запаси матеріалів і незавершеного виробництва;
- дохід;
- запаси готової продукції, включаючи запасні частини;
- фінансові виплати і борги;
- частка на ринках у порівнянні з конкурентами;
- відносні темпи зміни обсягів продажу продукції.

У межах міжнародних компаній прийняття стратегічних рішень, як правило, є прерогативою головної компанії, а оперативними питаннями бізнесу на регіональному (національному) рівні займаються дочірні компанії. Розподіл компетенції в рішенні адміністративних питань між

При цьому менеджери концерну «Фіат» домагаються безперервного наскрізного планування роботи всіх підрозділів, у тому числі сторонніх постачальників матеріалів і комплектуючих частин.

П'ятирічні плани концерну «Фіат» безпосередньо погоджуються з поточним і оперативним виробничим плануванням. Після завершення кожного року п'ятилітнього довгострокового плану він коригується на наступні 5 років з урахуванням фактичних результатів роботи концерну в минулому році. Безупинно коригуючи довгострокові плани, концерн постійно має перспективу на п'ятирічку. Безперервне планування передбачає і постійне регулювання нормативів.

Стратегічний план на підставі оцінок менеджерів концерну встановлює напрямок його діяльності та кінцеві результати, які слід одержати в майбутньому. За вибір цього напрямку несе відповідальність вище керівництво, що визначає цілі та пріоритети фірми. Поточне та оперативне планування, організація поточної діяльності концерну є обов'язком керівників структурних підрозділів, які визначають засоби і методи досягнення цілей на перспективу. З урахуванням довгострокового плану керівники нижньої ланки забезпечують кожне робоче місце детальним планом діяльності концерну на кожен відрізок часу, починаючи з першої години дії плану.

Пролонгація і коригування п'ятилітнього плану щорічно починається в березні, а закінчується в жовтні. При цьому другий рік поточної п'ятирічки стає першим, а п'ятий – четвертим. До них додається наступний рік – п'ятий.

У тактичному плані концерну «Фіат» і його структурних підрозділів включаються наступні показники:

- собівартість продукції;
- ціна реалізації;
- витрати на гарантійне обслуговування продукції;
- загальні адміністративні витрати, включаючи торговельні витрати і рекламу;
- запаси матеріалів і незавершеного виробництва;
- дохід;
- запаси готової продукції, включаючи запасні частини;
- фінансові виплати і борги;
- частка на ринках у порівнянні з конкурентами;
- відносні темпи зміни обсягів продажу продукції.

У межах міжнародних компаній прийняття стратегічних рішень, як правило, є прерогативою головної компанії, а оперативними питаннями бізнесу на регіональному (національному) рівні займаються дочірні компанії. Розподіл компетенції в рішенні адміністративних питань між

рівнями ієрархії може бути різним і залежить від ступеня централізації стратегічного менеджменту в тій або іншій компанії.

Співробітники національного підрозділу міжнародної компанії, як правило, будуть займатися плануванням з позицій того, яка повинна бути краща стратегія для операцій саме в умовах даного національного ділового середовища. Постійно працюючи в цій країні, персонал краще пристосований до розуміння й інтерпретації різних факторів, які впливають на адаптацію стратегії фірми до особливостей національного зовнішнього середовища; з іншого боку, малоімовірно очікувати від них такого ж близького знайомства з іншими країнами.

Переважно, за вироблення широкій стратегії розвитку бізнесу міжнародної компанії у декількох країнах відповідає окрема управлінська група. Будучи орієнтованими, на багатонаціональну перспективу, ці фахівці шукають відповідь на такі основні питання:

- Чи варто збільшити обсяг інвестицій корпорації у деяких країнах і скоротити його в інших?

- Чи будуть досягнуті конкурентні переваги корпорації внаслідок координації бізнесу в деякому регіоні з іншими регіонами?

- Чи слід здійснювати глобальну стандартизацію нашої продукції?

Система планування у відділеннях (філіях) припускає, що кожний самостійний відділ у рамках відділень (філій), а потім і філія розробляють свій план. На їхній основі готується загальний план для усієї компанії. План розробляється на рік і складається з декількох документів:

- виробничий план;
- план продажу;
- плановий кошторис прибутків і збитків;
- план інвестицій;
- плановий кошторис капіталу (баланс джерел фінансування і напрямків витрат);
- плановий баланс;
- баланс оборотного капіталу.

Основні положення затвердженого плану філії передаються президентом кожному керуючому філією у формі планового кошторису (бюджету) філії. Цей кошторис називається також «документом із королівською печаткою».

Церемонія цієї передачі – виключно японська особливість, тому що «документ із королівською печаткою» розглядається як контракт між президентом компанії і керуючим філією. Виконання плану філії є обов'язковим для керуючого.

«Документ із королівською печаткою» містить тільки основні положення плану філії: обсяг торгового обігу, плановий прибуток і капітал

рівнями ієрархії може бути різним і залежить від ступеня централізації стратегічного менеджменту в тій або іншій компанії.

Співробітники національного підрозділу міжнародної компанії, як правило, будуть займатися плануванням з позицій того, яка повинна бути краща стратегія для операцій саме в умовах даного національного ділового середовища. Постійно працюючи в цій країні, персонал краще пристосований до розуміння й інтерпретації різних факторів, які впливають на адаптацію стратегії фірми до особливостей національного зовнішнього середовища; з іншого боку, малоімовірно очікувати від них такого ж близького знайомства з іншими країнами.

Переважно, за вироблення широкій стратегії розвитку бізнесу міжнародної компанії у декількох країнах відповідає окрема управлінська група. Будучи орієнтованими, на багатонаціональну перспективу, ці фахівці шукають відповідь на такі основні питання:

- Чи варто збільшити обсяг інвестицій корпорації у деяких країнах і скоротити його в інших?

- Чи будуть досягнуті конкурентні переваги корпорації внаслідок координації бізнесу в деякому регіоні з іншими регіонами?

- Чи слід здійснювати глобальну стандартизацію нашої продукції?

Система планування у відділеннях (філіях) припускає, що кожний самостійний відділ у рамках відділень (філій), а потім і філія розробляють свій план. На їхній основі готується загальний план для усієї компанії. План розробляється на рік і складається з декількох документів:

- виробничий план;
- план продажу;
- плановий кошторис прибутків і збитків;
- план інвестицій;
- плановий кошторис капіталу (баланс джерел фінансування і напрямків витрат);
- плановий баланс;
- баланс оборотного капіталу.

Основні положення затвердженого плану філії передаються президентом кожному керуючому філією у формі планового кошторису (бюджету) філії. Цей кошторис називається також «документом із королівською печаткою».

Церемонія цієї передачі – виключно японська особливість, тому що «документ із королівською печаткою» розглядається як контракт між президентом компанії і керуючим філією. Виконання плану філії є обов'язковим для керуючого.

«Документ із королівською печаткою» містить тільки основні положення плану філії: обсяг торгового обігу, плановий прибуток і капітал

філії. Відсоток виплат центральному офісу корпорації визначається як фіксований відсоток від обсягу продажу філії – у розмірі 3% (загальний для усіх філій). Кожен керуючий філією відповідає за досягнення, зафіксовані у «документі з королівською печаткою». Вибір методів, що використовуються для виконання цієї угоди, дається керуючим філією.

5.3. Контроль в міжнародному менеджменті

Контроль безпосередньо пов'язаний із плануванням і покликаний забезпечити керівництво організації своєчасною і достовірною інформацією про хід виконання стратегічних планів, їх зв'язок з місією організації для своєчасного їх корегування.

Непередбачувані обставини можуть змусити організацію відхилитися від основного курсу, наміченого вищим менеджментом компанії. Якщо керівництво виявиться нездатним знайти і виправити ці відхилення від первісних планів, перш ніж організації буде заподіяний серйозний збиток, досягнення цілей, можливо і саме виживання, буде поставлено під загрозу.

Отже, контроль з управлінського погляду розглядається як процес забезпечення того, що організація дійсно досягає своїх цілей.

Контроль – це одна з основних функцій менеджменту, яка здійснюється на основі спостереження за поведінкою міжнародної компанії з метою забезпечення оптимального її функціонування (вимірювання досягнутих результатів і співвіднесення їх із очікуваними показниками). На основі даних контролю здійснюється адаптація механізму менеджменту, яка проявляється у прийнятті оптимальних управлінських рішень.

Логічна послідовність дій управлінського контролю представляється такою:

- устанавлення стандартів, яке полягає у точному визначенні цілей, що повинні бути досягнуті у визначений проміжок часу. Вони ґрунтуються на планах, розроблених у процесі планування;

- вимір фактично досягнутого рівня за визначений час і порівняння його з очікуваними результатами. Якщо зазначені фази виконані правильно, то керівництво не тільки знає про існування проблеми, але і про її джерело.

- реалізація дій, якщо це необхідно для корекції серйозних відхилень від первісного плану.

Таким чином, контроль розпочинається з визначення рівня бажаного виконання, яке ґрунтується на стандартах. У процесі діяльності досягається фактичне виконання, яке піддається оцінюванню та порівнюється зі стандартами. Якщо виникають відхилення реального виконання від

філії. Відсоток виплат центральному офісу корпорації визначається як фіксований відсоток від обсягу продажу філії – у розмірі 3% (загальний для усіх філій). Кожен керуючий філією відповідає за досягнення, зафіксовані у «документі з королівською печаткою». Вибір методів, що використовуються для виконання цієї угоди, дається керуючим філією.

5.3. Контроль в міжнародному менеджменті

Контроль безпосередньо пов'язаний із плануванням і покликаний забезпечити керівництво організації своєчасною і достовірною інформацією про хід виконання стратегічних планів, їх зв'язок з місією організації для своєчасного їх корегування.

Непередбачувані обставини можуть змусити організацію відхилитися від основного курсу, наміченого вищим менеджментом компанії. Якщо керівництво виявиться нездатним знайти і виправити ці відхилення від первісних планів, перш ніж організації буде заподіяний серйозний збиток, досягнення цілей, можливо і саме виживання, буде поставлено під загрозу.

Отже, контроль з управлінського погляду розглядається як процес забезпечення того, що організація дійсно досягає своїх цілей.

Контроль – це одна з основних функцій менеджменту, яка здійснюється на основі спостереження за поведінкою міжнародної компанії з метою забезпечення оптимального її функціонування (вимірювання досягнутих результатів і співвіднесення їх із очікуваними показниками). На основі даних контролю здійснюється адаптація механізму менеджменту, яка проявляється у прийнятті оптимальних управлінських рішень.

Логічна послідовність дій управлінського контролю представляється такою:

- устанавлення стандартів, яке полягає у точному визначенні цілей, що повинні бути досягнуті у визначений проміжок часу. Вони ґрунтуються на планах, розроблених у процесі планування;

- вимір фактично досягнутого рівня за визначений час і порівняння його з очікуваними результатами. Якщо зазначені фази виконані правильно, то керівництво не тільки знає про існування проблеми, але і про її джерело.

- реалізація дій, якщо це необхідно для корекції серйозних відхилень від первісного плану.

Таким чином, контроль розпочинається з визначення рівня бажаного виконання, яке ґрунтується на стандартах. У процесі діяльності досягається фактичне виконання, яке піддається оцінюванню та порівнюється зі стандартами. Якщо виникають відхилення реального виконання від

стандартів, то треба виявити причини цих відхилень, розробити і реалізувати програму відповідних коригувальних дій. Після коригування процес має повернутися до бажаного виконання (стандарту), за яким настає наступний цикл і т. ін.

Контроль є таким типом діяльності щодо управління міжнародною компанією, який дає змогу вчасно виявити проблеми, розробити і здійснити заходи, спрямовані на коригування ходу та змісту робіт в організації до того часу, коли проблеми набудуть ознак кризи. Одночасно контроль дає можливість виявити та поширювати позитивні починання, підтримувати найбільш ефективні напрями діяльності в компанії.

Головна мета контролю полягає у сприянні зближення фактичних і необхідних результатів функціонування міжнародної компанії, тобто забезпеченні виконання завдань (досягнення цілей), встановлених перед економічною системою. Контроль як управлінська діяльність має відповідати таким вимогам:

- бути всеосяжним та об'єктивним, тобто зорієнтованим на адекватне відображення досягнутих параметрів відносно встановлених цілей та обраних стратегій;

- орієнтуватися на кінцеві результати, в цьому контексті контроль розглядається як засіб досягнення цілей;

- повинен мати безперервний та регулярний, незворотний характер;

- бути гнучким, тобто не заважати виконанню основної роботи (на противагу «радянським системам» контролю, коли «під цю функцію» будувалася система);

- відповідати змісту тих робіт, які контролюються, перевіряти не тільки кількість і термін, а і якість роботи;

- бути зрозумілим для тих, кого контролюють та перевіряють;

- бути своєчасним, щоб мати змогу втручання і коригування процесів, що відбуваються;

- забезпечувати контролюючі органи необхідною, повною, зрозумілою та лаконічною інформацією;

- бути економічним, тобто відповідати вимозі: затрати на його проведення не можуть бути більшими, ніж ті результати, яких досягають у процесі контролю;

- має бути дієвим, тобто не обмежуватися виявом фактичного стану об'єкта контролю, а й супроводжуватися відповідними рішеннями.

Коли організація здійснює свій бізнес на міжнародному рівні, функція контролю набуває додаткового ступеня складності. Менеджери повинні не лише встановлювати стандарти, вимірювати результативність і здійснювати коригуючі дії для свого бізнесу в країні базування, але й здійснювати аналогічні операції для свого міжнародного бізнесу за її

стандартів, то треба виявити причини цих відхилень, розробити і реалізувати програму відповідних коригувальних дій. Після коригування процес має повернутися до бажаного виконання (стандарту), за яким настає наступний цикл і т. ін.

Контроль є таким типом діяльності щодо управління міжнародною компанією, який дає змогу вчасно виявити проблеми, розробити і здійснити заходи, спрямовані на коригування ходу та змісту робіт в організації до того часу, коли проблеми набудуть ознак кризи. Одночасно контроль дає можливість виявити та поширювати позитивні починання, підтримувати найбільш ефективні напрями діяльності в компанії.

Головна мета контролю полягає у сприянні зближення фактичних і необхідних результатів функціонування міжнародної компанії, тобто забезпеченні виконання завдань (досягнення цілей), встановлених перед економічною системою. Контроль як управлінська діяльність має відповідати таким вимогам:

- бути всеосяжним та об'єктивним, тобто зорієнтованим на адекватне відображення досягнутих параметрів відносно встановлених цілей та обраних стратегій;

- орієнтуватися на кінцеві результати, в цьому контексті контроль розглядається як засіб досягнення цілей;

- повинен мати безперервний та регулярний, незворотний характер;

- бути гнучким, тобто не заважати виконанню основної роботи (на противагу «радянським системам» контролю, коли «під цю функцію» будувалася система);

- відповідати змісту тих робіт, які контролюються, перевіряти не тільки кількість і термін, а і якість роботи;

- бути зрозумілим для тих, кого контролюють та перевіряють;

- бути своєчасним, щоб мати змогу втручання і коригування процесів, що відбуваються;

- забезпечувати контролюючі органи необхідною, повною, зрозумілою та лаконічною інформацією;

- бути економічним, тобто відповідати вимозі: затрати на його проведення не можуть бути більшими, ніж ті результати, яких досягають у процесі контролю;

- має бути дієвим, тобто не обмежуватися виявом фактичного стану об'єкта контролю, а й супроводжуватися відповідними рішеннями.

Коли організація здійснює свій бізнес на міжнародному рівні, функція контролю набуває додаткового ступеня складності. Менеджери повинні не лише встановлювати стандарти, вимірювати результативність і здійснювати коригуючі дії для свого бізнесу в країні базування, але й здійснювати аналогічні операції для свого міжнародного бізнесу за її

межами. Особливості реалізації функції контролю у міжнародному середовищі визначається такими чинниками:

- складність здійснення контролю на міжнародному рівні;
- великі відстані;
- культурні відмінності між країнами;
- різні часові пояси;
- необхідність диверсифікації методів виробництва на місцях;
- збільшення кількості неконтрольованих факторів впливу на виробництво.

Очевидно, що чим глобальніший бізнес, тим складніше здійснювати функцію контролю. Зазначені чинники обумовили характеристики ефективної системи контролю в міжнародних компаніях:

- стандарти міжнародного контролю повинні враховувати загальнокорпоративні та місцеві цілі;
- система контролю має бути гнучкою для забезпечення можливості виявлення всіх ризиків;
- вона повинна надавати вчасну і точну інформацію про стан справ у компанії;
- забезпечення єдиної спрямованості завдань, що стоять перед корпорацією і окремими філіями, їх узгодженість із головними цілями міжнародної компанії;
- наявність оперативного зворотного зв'язку штаб-квартири з усіма регіональними підрозділами.

Невідповідність цільових установок різних підрозділів міжнародних компанії (різні підходи до типізації підрозділів компанії з погляду їх відповідальності за виконання спільних планів) може також проявлятися під час виділення окремих бізнес-одиниць у вигляді центрів відповідальності:

- кост-центру – підрозділу, який несе відповідальність тільки за витрати;
- профіт-центру – керівництво підрозділу несе відповідальність і за доходи, і за витрати;
- інвестмент-центру – дохід співвідноситься з інвестованим капіталом.

Отже, у процесі побудови системи контролю перед керівництвом міжнародної компанії можуть з'явитись такі проблеми:

- відмінності у принципах підготовки та аналітичності облікових даних (різниця у стандартах бухгалтерського обліку і звітності) між окремими країнами;
- проблема зручності міжнародних комунікацій;
- інформативність внутрішньої звітності (часто якість фінансового контролю пов'язана з кількістю й обсягом даних. «Роздута» фінансова та управлінська звітність може заважати оперативній роботі філій).

межами. Особливості реалізації функції контролю у міжнародному середовищі визначається такими чинниками:

- складність здійснення контролю на міжнародному рівні;
- великі відстані;
- культурні відмінності між країнами;
- різні часові пояси;
- необхідність диверсифікації методів виробництва на місцях;
- збільшення кількості неконтрольованих факторів впливу на виробництво.

Очевидно, що чим глобальніший бізнес, тим складніше здійснювати функцію контролю. Зазначені чинники обумовили характеристики ефективної системи контролю в міжнародних компаніях:

- стандарти міжнародного контролю повинні враховувати загальнокорпоративні та місцеві цілі;
- система контролю має бути гнучкою для забезпечення можливості виявлення всіх ризиків;
- вона повинна надавати вчасну і точну інформацію про стан справ у компанії;
- забезпечення єдиної спрямованості завдань, що стоять перед корпорацією і окремими філіями, їх узгодженість із головними цілями міжнародної компанії;
- наявність оперативного зворотного зв'язку штаб-квартири з усіма регіональними підрозділами.

Невідповідність цільових установок різних підрозділів міжнародних компанії (різні підходи до типізації підрозділів компанії з погляду їх відповідальності за виконання спільних планів) може також проявлятися під час виділення окремих бізнес-одиниць у вигляді центрів відповідальності:

- кост-центру – підрозділу, який несе відповідальність тільки за витрати;
- профіт-центру – керівництво підрозділу несе відповідальність і за доходи, і за витрати;
- інвестмент-центру – дохід співвідноситься з інвестованим капіталом.

Отже, у процесі побудови системи контролю перед керівництвом міжнародної компанії можуть з'явитись такі проблеми:

- відмінності у принципах підготовки та аналітичності облікових даних (різниця у стандартах бухгалтерського обліку і звітності) між окремими країнами;
- проблема зручності міжнародних комунікацій;
- інформативність внутрішньої звітності (часто якість фінансового контролю пов'язана з кількістю й обсягом даних. «Роздута» фінансова та управлінська звітність може заважати оперативній роботі філій).

Класифікацію контролю у міжнародних компаніях можна здійснювати за різними ознаками.

I. Залежно від спрямованості виділяють:

1. Прямий контроль, який включає:

- наради у головному офісі корпорації (рада керівників міжнародної корпорації, вищий орган управління компанією);
- організація перевірок на місцях через відрядження членів ради керівників до закордонних філій міжнародної корпорації;
- поточний контроль персоналу (здійснюється постійно на всіх ланках управління у різних формах);
- контроль через створення в організації стимулюючого клімату, особливої культури (сувора ієрархічна підпорядкованість, ланцюги просування рішень і зворотного зв'язку).

2. Непрямий контроль:

- щомісячна звітність, яка подається до офісу материнської країни (оперативна звітність);
- додатки до оперативної звітності (Ф-1, Ф-2, бюджети, баланси тощо).

II. Залежно від об'єкта контролю виділяють:

- ринковий контроль, тобто контроль за ринковими показниками (ринкова ціна акцій, рентабельність інвестицій, валовий прибуток, чистий прибуток, рентабельність);
- контроль за продукцією (випуском) – визначаються завдання дочірніх підприємств, функціональних відділів, окремих працівників – кожна група контролюється відповідно до власних (визначених) показників;
- бюрократичний контроль – через створення широкої системи правил і процедур. Такі фактори, як корпоративна культура, особливий психологічний клімат в організації найчастіше є без зовнішніх проявів, але за його допомогою приводять в дію офіційно затверджені (бюрократичні) механізми контролю.

Залежно від мети та об'єкта контролю можуть бути використані такі інструменти, як:

- фінансові – ринкова ціна акцій, рентабельність інвестицій, валовий прибуток, чистий прибуток, рентабельність;
- організаційно-розпорядчі – завдання та плани дочірніх підприємств, функціональних відділів, окремих працівників, система правил і процедур (норми, цінності) тощо;
- нефінансові – частка продукції фірми на ринку, продуктивність праці, образ фірми у країні та суспільстві, моральний рівень співробітників, відносини з профспілками і відносини з урядом приймаючої країни.

Кожний із видів контролю виконує свої специфічні функції, зміст яких доцільно подати у вигляді табл. 5.2.

Класифікацію контролю у міжнародних компаніях можна здійснювати за різними ознаками.

I. Залежно від спрямованості виділяють:

1. Прямий контроль, який включає:

- наради у головному офісі корпорації (рада керівників міжнародної корпорації, вищий орган управління компанією);
- організація перевірок на місцях через відрядження членів ради керівників до закордонних філій міжнародної корпорації;
- поточний контроль персоналу (здійснюється постійно на всіх ланках управління у різних формах);
- контроль через створення в організації стимулюючого клімату, особливої культури (сувора ієрархічна підпорядкованість, ланцюги просування рішень і зворотного зв'язку).

2. Непрямий контроль:

- щомісячна звітність, яка подається до офісу материнської країни (оперативна звітність);
- додатки до оперативної звітності (Ф-1, Ф-2, бюджети, баланси тощо).

II. Залежно від об'єкта контролю виділяють:

- ринковий контроль, тобто контроль за ринковими показниками (ринкова ціна акцій, рентабельність інвестицій, валовий прибуток, чистий прибуток, рентабельність);
- контроль за продукцією (випуском) – визначаються завдання дочірніх підприємств, функціональних відділів, окремих працівників – кожна група контролюється відповідно до власних (визначених) показників;
- бюрократичний контроль – через створення широкої системи правил і процедур. Такі фактори, як корпоративна культура, особливий психологічний клімат в організації найчастіше є без зовнішніх проявів, але за його допомогою приводять в дію офіційно затверджені (бюрократичні) механізми контролю.

Залежно від мети та об'єкта контролю можуть бути використані такі інструменти, як:

- фінансові – ринкова ціна акцій, рентабельність інвестицій, валовий прибуток, чистий прибуток, рентабельність;
- організаційно-розпорядчі – завдання та плани дочірніх підприємств, функціональних відділів, окремих працівників, система правил і процедур (норми, цінності) тощо;
- нефінансові – частка продукції фірми на ринку, продуктивність праці, образ фірми у країні та суспільстві, моральний рівень співробітників, відносини з профспілками і відносини з урядом приймаючої країни.

Кожний із видів контролю виконує свої специфічні функції, зміст яких доцільно подати у вигляді табл. 5.2.

Таблиця 5.2

Класифікація систем контролю

Ознаки класифікації	Види систем контролю, що застосовуються		
Цілі та завдання системи контролю	Поточний контроль виконання рішень	Контроль за діяльністю окремих виробничо-управлінських підсистем	Стратегічний контроль
Час здійснення контролю	Попередній контроль	Поточний контроль	Підсумковий контроль
Об'єкт контролю	Строки виконання наказів, розпоряджень, окремих завдань, документів тощо	Якість роботи (окремих виконавців, груп, підрозділів тощо)	Додержання встановлених параметрів (нормативів, стандартів) – технічних, економічних, організаційних тощо.
Глибина керівного впливу	Система спостереження та одержання інформації за ходом виконуваних робіт (моніторинг)	Оперативне втручання в процеси виробництва та управління	Контроль за результатами виробничої та управлінської діяльності (еквівалентний контроль із впливом на майбутні рішення)
Обладнання, що використовується для контрольних операцій	Журнали, картотеки, табло, графіки, персональні книжки виконавців тощо (ручні системи)	Автоматизований контроль виконання (ЕОМ, датчики, прилади тощо)	Комбіновані системи контролю (машино-ручні)

Необхідно відзначити також наявність фактора національних відмінностей, який ускладнює ситуацію з контролем. В основному, він проявляється у вигляді комунікаційних проблем, що виникають між центральною штаб-квартирою корпорації та її філіями і дочірніми фірмами. Подібні ускладнення можуть виникати в результаті географічної віддаленості, мовних і культурних бар'єрів. Так, наприклад, американський стиль контролю полягає у тому, щоб обрати співробітників і покласти на них відповідальність за досягнення цілей і проведення програм.

У межах мексиканської культури відповідальність сприймається як щось фатальне. Якщо менеджер-американець скаже менеджеру-мексиканцю із мексиканського представництва фірми, що той несе особисту відповідальність за невдачу, то нанесе йому серйозну образу. Більше того, детальне інформування, яке є елементом деяких систем жорсткого контролю, неприйнятне з погляду багатьох національних культур. Розглянемо інші особливості контролю в різних міжнародних корпораціях.

Корпорації США:

1. Наголос на кількісних аспектах контролю діяльності зарубіжних відділень.

Таблиця 5.2

Класифікація систем контролю

Ознаки класифікації	Види систем контролю, що застосовуються		
Цілі та завдання системи контролю	Поточний контроль виконання рішень	Контроль за діяльністю окремих виробничо-управлінських підсистем	Стратегічний контроль
Час здійснення контролю	Попередній контроль	Поточний контроль	Підсумковий контроль
Об'єкт контролю	Строки виконання наказів, розпоряджень, окремих завдань, документів тощо	Якість роботи (окремих виконавців, груп, підрозділів тощо)	Додержання встановлених параметрів (нормативів, стандартів) – технічних, економічних, організаційних тощо.
Глибина керівного впливу	Система спостереження та одержання інформації за ходом виконуваних робіт (моніторинг)	Оперативне втручання в процеси виробництва та управління	Контроль за результатами виробничої та управлінської діяльності (еквівалентний контроль із впливом на майбутні рішення)
Обладнання, що використовується для контрольних операцій	Журнали, картотеки, табло, графіки, персональні книжки виконавців тощо (ручні системи)	Автоматизований контроль виконання (ЕОМ, датчики, прилади тощо)	Комбіновані системи контролю (машино-ручні)

Необхідно відзначити також наявність фактора національних відмінностей, який ускладнює ситуацію з контролем. В основному, він проявляється у вигляді комунікаційних проблем, що виникають між центральною штаб-квартирою корпорації та її філіями і дочірніми фірмами. Подібні ускладнення можуть виникати в результаті географічної віддаленості, мовних і культурних бар'єрів. Так, наприклад, американський стиль контролю полягає у тому, щоб обрати співробітників і покласти на них відповідальність за досягнення цілей і проведення програм.

У межах мексиканської культури відповідальність сприймається як щось фатальне. Якщо менеджер-американець скаже менеджеру-мексиканцю із мексиканського представництва фірми, що той несе особисту відповідальність за невдачу, то нанесе йому серйозну образу. Більше того, детальне інформування, яке є елементом деяких систем жорсткого контролю, неприйнятне з погляду багатьох національних культур. Розглянемо інші особливості контролю в різних міжнародних корпораціях.

Корпорації США:

1. Наголос на кількісних аспектах контролю діяльності зарубіжних відділень.

2. Контролювання виконання планів, бюджетів відповідно до стандартів компанії.

3. Централізоване надходження інформації до штаб-квартири про стан виробничих процесів.

4. Істотний вплив кар'єрних аспектів на процес контролю.

Західноєвропейські міжнародні корпорації характеризуються такими особливостями:

1. Тенденція до вимірювання якісних аспектів зарубіжних операцій.

2. Контролювання переважно поведінки та її впливу на досягнення цілей.

3. Переважно децентралізований характер виробничого контролю.

4. Короткі вертикальні відстані у каналах звітності.

Японські міжнародні корпорації порівняно з іншими мають:

1. Меншу, ніж у США, участь менеджерів і контролерів у процесі безпосереднього контролю.

2. Гнучкість у комунікаційному використанні довгострокових планів і бюджетів у комунікаціях, що розширює їх роль далеко за межі контрольних інструментів.

Менеджерам, які постали перед проблемами здійснення контролю на міжнародному рівні, можна порадити здійснювати візити керівництва центрального офісу корпорації у зарубіжні філії та дочірні компанії та періодично проводити наради у штаб-квартирі фірми з відповідним персоналом представництв для встановлення комунікацій і кращого розуміння. Також рекомендується призначати на ключові посади в зарубіжні філії менеджерів, у тому числі з центральної штаб-квартири. Покращення реалізації контрольної функції у міжнародних корпораціях також здійснюється завдяки наданню звітів із зарубіжних відділень до штаб-квартири фірми з детальним описанням результатів діяльності за окремими напрямками робіт.

Фірма «Інтернешнл Телефон енд Телеграф» («Ай Ті Ті»), наприклад, щомісячно проводить наради менеджерів всіх своїх відділень у штаб-квартирі корпорації у Нью-Йорку. На ці наради запрошуються керівники всіх прибуткових і збиткових структурних одиниць фірми. На нарадах обговорюються звіти, підготовлені кожним таким підрозділом. У цих звітах відображені детальні відомості про обсяг продаж, прибуток, відсотки на вкладений капітал і т. ін. Крім цього, очікується, що всі менеджери повідомлять про свої поточні і очікувані проблеми, що виникають під час господарської діяльності. Більше того, вони повинні бути у змозі пояснити, чому виникли ці проблеми, і як вони збираються їх вирішити.

2. Контролювання виконання планів, бюджетів відповідно до стандартів компанії.

3. Централізоване надходження інформації до штаб-квартири про стан виробничих процесів.

4. Істотний вплив кар'єрних аспектів на процес контролю.

Західноєвропейські міжнародні корпорації характеризуються такими особливостями:

1. Тенденція до вимірювання якісних аспектів зарубіжних операцій.

2. Контролювання переважно поведінки та її впливу на досягнення цілей.

3. Переважно децентралізований характер виробничого контролю.

4. Короткі вертикальні відстані у каналах звітності.

Японські міжнародні корпорації порівняно з іншими мають:

1. Меншу, ніж у США, участь менеджерів і контролерів у процесі безпосереднього контролю.

2. Гнучкість у комунікаційному використанні довгострокових планів і бюджетів у комунікаціях, що розширює їх роль далеко за межі контрольних інструментів.

Менеджерам, які постали перед проблемами здійснення контролю на міжнародному рівні, можна порадити здійснювати візити керівництва центрального офісу корпорації у зарубіжні філії та дочірні компанії та періодично проводити наради у штаб-квартирі фірми з відповідним персоналом представництв для встановлення комунікацій і кращого розуміння. Також рекомендується призначати на ключові посади в зарубіжні філії менеджерів, у тому числі з центральної штаб-квартири. Покращення реалізації контрольної функції у міжнародних корпораціях також здійснюється завдяки наданню звітів із зарубіжних відділень до штаб-квартири фірми з детальним описанням результатів діяльності за окремими напрямками робіт.

Фірма «Інтернешнл Телефон енд Телеграф» («Ай Ті Ті»), наприклад, щомісячно проводить наради менеджерів всіх своїх відділень у штаб-квартирі корпорації у Нью-Йорку. На ці наради запрошуються керівники всіх прибуткових і збиткових структурних одиниць фірми. На нарадах обговорюються звіти, підготовлені кожним таким підрозділом. У цих звітах відображені детальні відомості про обсяг продаж, прибуток, відсотки на вкладений капітал і т. ін. Крім цього, очікується, що всі менеджери повідомлять про свої поточні і очікувані проблеми, що виникають під час господарської діяльності. Більше того, вони повинні бути у змозі пояснити, чому виникли ці проблеми, і як вони збираються їх вирішити.

Аналізуючи результативність діяльності зарубіжних філій фірми, потрібно обов'язково пам'ятати, що покладати на менеджера філії відповідальність можна лише за те, що знаходиться під його контролем. Так, наприклад, якщо з'ясується, що основною причиною недостатньої результативності зарубіжної філії є дії уряду чи раптове підвищення цін на сировину або матеріали, то покладати за це відповідальність на менеджера не варто, оскільки ці фактори знаходяться поза межами його контролю. З іншого боку, звичайно, тією мірою, якою вплив цих факторів можна було передбачити, відповідальність за результати потрібно покласти на менеджера. Якщо певні тенденції могли бути прийняті до уваги, то потрібно удосконалити систему планування зарубіжної філії так, щоб вона давала можливість врахування тенденцій, які характеризуються високою вірогідністю впливу на показники діяльності філії.

Підсумовуючи аналіз особливостей контролю у міжнародних корпораціях, зазначимо, що під час реалізації контрольної функції слід встановлювати такі стандарти, які враховують як загальнокорпоративні цілі, так і місцеві умови. Керівництву штаб-квартири також потрібно вимагати, щоб інформація, яка міститься у звітах, має віддзеркалювати не тільки поточне виконання, а і встановлені стандарти.

Аналізуючи результативність діяльності зарубіжних філій фірми, потрібно обов'язково пам'ятати, що покладати на менеджера філії відповідальність можна лише за те, що знаходиться під його контролем. Так, наприклад, якщо з'ясується, що основною причиною недостатньої результативності зарубіжної філії є дії уряду чи раптове підвищення цін на сировину або матеріали, то покладати за це відповідальність на менеджера не варто, оскільки ці фактори знаходяться поза межами його контролю. З іншого боку, звичайно, тією мірою, якою вплив цих факторів можна було передбачити, відповідальність за результати потрібно покласти на менеджера. Якщо певні тенденції могли бути прийняті до уваги, то потрібно удосконалити систему планування зарубіжної філії так, щоб вона давала можливість врахування тенденцій, які характеризуються високою вірогідністю впливу на показники діяльності філії.

Підсумовуючи аналіз особливостей контролю у міжнародних корпораціях, зазначимо, що під час реалізації контрольної функції слід встановлювати такі стандарти, які враховують як загальнокорпоративні цілі, так і місцеві умови. Керівництву штаб-квартири також потрібно вимагати, щоб інформація, яка міститься у звітах, має віддзеркалювати не тільки поточне виконання, а і встановлені стандарти.

ТЕМА 6.**ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА У МІЖНАРОДНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ**

- 6.1. Технологічні ресурси світу, цілі та типи технологічної політики міжнародних компаній.
- 6.2. Міжнародний ринок інноваційних ресурсів.
- 6.3. Стратегія науково-технічного співробітництва.

6.1. Технологічні ресурси світу, цілі та типи технологічної політики міжнародних компаній

У сучасному світі глобалізація обумовлена насамперед технологічним прогресом. Можливості комп'ютеризації, інформатизації та телекомунікацій принципово змінили характер міжнародного бізнесу, що набув принципово нових рис: він може ефективно здійснюватися «не виходячи з офісу»; він може здійснюватися в режимі реального часу; він може за допомогою телекомунікацій охоплювати всі ринки товарів, капіталів, робочої сили, інформації тощо.

Тобто сучасний процес міжнародної економічної інтеграції об'єктивно сам є продуктом інтеграції знань – і не просто знань, а суперсучасних і динамічно оновлюваних знань. Ця система знань в усье більшому ступені породжується міжнародною бізнес-практикою та глобальною за своєю природою. Ефект глобалізації, тобто той факт, що ця система знань максимально ефективна саме на світовому полі бізнесу, саме й визначає головну відмітну рису сучасності. Неучасть фірми (тим більше країни) у міжнародному бізнесі сьогодні різко обмежує ефективність бізнесу, оскільки він не може використовувати можливості глобального міжнародного бізнесу. При цьому сходження на кожну наступну сходинку має взаємозалежні передумови й наслідки, а саме:

– тільки нагромадження відповідної *критичної маси* знань і компетентності дозволяє фірмі перейти на наступний рівень глобальності в міжнародному бізнесі й, відповідно, потенційно одержати всі ефекти цього рівня;

– один з найбільш важливих ефектів цього нового рівня глобалізму – *нове нагромадження знань і компетентності* для подальшого просування [13].

Зростання ролі корпоративної ланки в регулюванні процесів трансформації всієї економіки та забезпеченні економічного зростання стало

ТЕМА 6.**ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА У МІЖНАРОДНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ**

- 6.1. Технологічні ресурси світу, цілі та типи технологічної політики міжнародних компаній.
- 6.2. Міжнародний ринок інноваційних ресурсів.
- 6.3. Стратегія науково-технічного співробітництва.

6.1. Технологічні ресурси світу, цілі та типи технологічної політики міжнародних компаній

У сучасному світі глобалізація обумовлена насамперед технологічним прогресом. Можливості комп'ютеризації, інформатизації та телекомунікацій принципово змінили характер міжнародного бізнесу, що набув принципово нових рис: він може ефективно здійснюватися «не виходячи з офісу»; він може здійснюватися в режимі реального часу; він може за допомогою телекомунікацій охоплювати всі ринки товарів, капіталів, робочої сили, інформації тощо.

Тобто сучасний процес міжнародної економічної інтеграції об'єктивно сам є продуктом інтеграції знань – і не просто знань, а суперсучасних і динамічно оновлюваних знань. Ця система знань в усье більшому ступені породжується міжнародною бізнес-практикою та глобальною за своєю природою. Ефект глобалізації, тобто той факт, що ця система знань максимально ефективна саме на світовому полі бізнесу, саме й визначає головну відмітну рису сучасності. Неучасть фірми (тим більше країни) у міжнародному бізнесі сьогодні різко обмежує ефективність бізнесу, оскільки він не може використовувати можливості глобального міжнародного бізнесу. При цьому сходження на кожну наступну сходинку має взаємозалежні передумови й наслідки, а саме:

– тільки нагромадження відповідної *критичної маси* знань і компетентності дозволяє фірмі перейти на наступний рівень глобальності в міжнародному бізнесі й, відповідно, потенційно одержати всі ефекти цього рівня;

– один з найбільш важливих ефектів цього нового рівня глобалізму – *нове нагромадження знань і компетентності* для подальшого просування [13].

Зростання ролі корпоративної ланки в регулюванні процесів трансформації всієї економіки та забезпеченні економічного зростання стало

визначальним чинником високої конкурентоспроможності економіки провідних країн світу. Великі корпорації створюють реальні передумови для динамічного промислового і технологічного розвитку. Тенденції їх формування та функціонування відображають закономірності розвитку світового господарства. До таких закономірностей відносять [24]: концентрацію капіталу; інтеграцію промислового та фінансового капіталу; диверсифікацію форм і напрямів діяльності; глобалізацію діяльності та інтернаціоналізацію.

Корпорації в розвинутих країнах мають багатогалузеву структуру виробничих комплексів і замкнуті цикли виготовлення товарів, здебільшого кінцевого попиту, та функціонують переважно в наукомістких секторах обробної промисловості. Глобалізація економіки, розширення зовнішньоекономічних зв'язків виявляється передусім у підвищенні ролі та збільшенні масштабів діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК).

Наявність великої кількості ТНК, що функціонують на світовому ринку, характеризує водночас високий рівень його монополізації. Таке становище особливо помітне в наукомістких виробництвах, що пояснюється їх потребою у великих інвестиціях і висококваліфікованих кадрах. Провідна роль монополій-гігантів на світовому ринку визначається тим, що вони є лідерами не лише у виробництві, а й у торгівлі патентами та ліцензіями, наданні технічних послуг, здійсненні підрядних робіт, оскільки в них зосереджено основну частину науково-технічних досягнень і передового виробничого досвіду.

Досвід провідних корпорацій з організації власних наукових досліджень засвідчує можливість досягнення ними як мінімум двох цілей: підвищення стійкості в умовах зростання конкуренції та зміцнення ринкових позицій за рахунок технічних і технологічних нововведень. Відповідно до статистичних відомостей США, у корпоративному секторі, який отримує близько 95 % державних замовлень на прикладні науково-технологічні розробки, чисельність науково-дослідного персоналу більша, ніж його сумарна чисельність за межами сектору, включаючи сферу університетської науки. В розвинутих країнах прикладну науку зосереджено у великих корпораціях.

Наукові дослідження є першим етапом інноваційного циклу, отже, вони найбільшою мірою віддалені від моменту одержання прибутку з реалізації інноваційної продукції. Тому такі дослідження пов'язані здебільшого з довгостроковим вкладенням коштів, їх можуть дозволити собі лише компанії, що мають достатній запас ліквідності та платоспроможності для здійснення виробничої діяльності. Незважаючи на це, багато компаній світу збільшують обсяг наукових досліджень, ви-

визначальним чинником високої конкурентоспроможності економіки провідних країн світу. Великі корпорації створюють реальні передумови для динамічного промислового і технологічного розвитку. Тенденції їх формування та функціонування відображають закономірності розвитку світового господарства. До таких закономірностей відносять [24]: концентрацію капіталу; інтеграцію промислового та фінансового капіталу; диверсифікацію форм і напрямів діяльності; глобалізацію діяльності та інтернаціоналізацію.

Корпорації в розвинутих країнах мають багатогалузеву структуру виробничих комплексів і замкнуті цикли виготовлення товарів, здебільшого кінцевого попиту, та функціонують переважно в наукомістких секторах обробної промисловості. Глобалізація економіки, розширення зовнішньоекономічних зв'язків виявляється передусім у підвищенні ролі та збільшенні масштабів діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК).

Наявність великої кількості ТНК, що функціонують на світовому ринку, характеризує водночас високий рівень його монополізації. Таке становище особливо помітне в наукомістких виробництвах, що пояснюється їх потребою у великих інвестиціях і висококваліфікованих кадрах. Провідна роль монополій-гігантів на світовому ринку визначається тим, що вони є лідерами не лише у виробництві, а й у торгівлі патентами та ліцензіями, наданні технічних послуг, здійсненні підрядних робіт, оскільки в них зосереджено основну частину науково-технічних досягнень і передового виробничого досвіду.

Досвід провідних корпорацій з організації власних наукових досліджень засвідчує можливість досягнення ними як мінімум двох цілей: підвищення стійкості в умовах зростання конкуренції та зміцнення ринкових позицій за рахунок технічних і технологічних нововведень. Відповідно до статистичних відомостей США, у корпоративному секторі, який отримує близько 95 % державних замовлень на прикладні науково-технологічні розробки, чисельність науково-дослідного персоналу більша, ніж його сумарна чисельність за межами сектору, включаючи сферу університетської науки. В розвинутих країнах прикладну науку зосереджено у великих корпораціях.

Наукові дослідження є першим етапом інноваційного циклу, отже, вони найбільшою мірою віддалені від моменту одержання прибутку з реалізації інноваційної продукції. Тому такі дослідження пов'язані здебільшого з довгостроковим вкладенням коштів, їх можуть дозволити собі лише компанії, що мають достатній запас ліквідності та платоспроможності для здійснення виробничої діяльності. Незважаючи на це, багато компаній світу збільшують обсяг наукових досліджень, ви-

трачаючи на них величезні кошти. Наприклад, витрати на НДДКР у таких американських компаніях у 2004 р. становили:

- General Motors (автомобілебудування) – 7,9 млрд дол.;
- Microsoft (інформаційні технології) – 2,5 млрд дол.;
- Hewlett-Packard (електроніка в ІТ) – 3,36 млрд дол.;
- Johnson & Johnson (фармацевтика) – 2,43 млрд дол.

Науково-дослідні підрозділи таких компаній є провідниками загальнокорпоративної стратегії. Вони вносять свою частку в реалізацію цільових настанов підприємницької активності, а науково-дослідна стратегія компаній є складовою загальнокорпоративної стратегії. Сильний науково-дослідний підрозділ, що належить компаніям, може забезпечити випереджальне перетворення результатів наукових досліджень або винаходів на нововведення, а отже, створити основу для довгострокової конкурентоспроможності компаній.

Нерідко компанії є монополістами на ринку саме завдяки проведенню досліджень і впровадженню їх результатів у виробництво. Ексклюзивне використання результатів власних досліджень дає можливість виробляти унікальну продукцію й мати монопольний прибуток. Саме бажання одержувати монопольно високий прибуток одразу після виходу з новинкою на ринок, поки конкуренти ще не створили аналогу, змушує компанії приділяти велику увагу науково-дослідним і дослідно-конструкторським роботам (НДДКР).

Коли компанія здійснює бізнес на міжнародних ринках, функція стратегічного планування ускладнюється. Це пов'язано з тим, що керівництво має аналізувати можливості й небезпечні ситуації, що можуть виникнути, не лише у своїй країні, а й робити такий аналіз щодо кожної з країн, де передбачається вести бізнес. Глобальний підхід має на меті рух більшою мірою стандартизованої продукції і зосередження уваги на її маркетингу. Рішення стосовно розміщення підприємств, джерел постачання та фінансування, а також проникнення на ринок можуть залежати від контрзаходів – протидії «глобальним» конкурентам.

Доходи, одержані на одному ринку, можуть бути використані для проникнення на інші ринки. Глобальна конкуренція виникає тоді, коли компанії здійснюють перехресне субсидювання змагань за національні ринки, щоб зміцнити становище своєї торгової марки й розширити збут своєї продукції на глобальному рівні [24].

У традиційно глобальних ділових підприємствах протекціонізм та гнучкі технології виробництва стимулюють зміщення ділової активності в бік місцевого виробництва; конкуренція залишається глобальною. Компанії мають усвідомлювати різницю між рентабельністю на основі зарубіжних джерел постачання та фінансування й ефективністю конку-

трачаючи на них величезні кошти. Наприклад, витрати на НДДКР у таких американських компаніях у 2004 р. становили:

- General Motors (автомобілебудування) – 7,9 млрд дол.;
- Microsoft (інформаційні технології) – 2,5 млрд дол.;
- Hewlett-Packard (електроніка в ІТ) – 3,36 млрд дол.;
- Johnson & Johnson (фармацевтика) – 2,43 млрд дол.

Науково-дослідні підрозділи таких компаній є провідниками загальнокорпоративної стратегії. Вони вносять свою частку в реалізацію цільових настанов підприємницької активності, а науково-дослідна стратегія компаній є складовою загальнокорпоративної стратегії. Сильний науково-дослідний підрозділ, що належить компаніям, може забезпечити випереджальне перетворення результатів наукових досліджень або винаходів на нововведення, а отже, створити основу для довгострокової конкурентоспроможності компаній.

Нерідко компанії є монополістами на ринку саме завдяки проведенню досліджень і впровадженню їх результатів у виробництво. Ексклюзивне використання результатів власних досліджень дає можливість виробляти унікальну продукцію й мати монопольний прибуток. Саме бажання одержувати монопольно високий прибуток одразу після виходу з новинкою на ринок, поки конкуренти ще не створили аналогу, змушує компанії приділяти велику увагу науково-дослідним і дослідно-конструкторським роботам (НДДКР).

Коли компанія здійснює бізнес на міжнародних ринках, функція стратегічного планування ускладнюється. Це пов'язано з тим, що керівництво має аналізувати можливості й небезпечні ситуації, що можуть виникнути, не лише у своїй країні, а й робити такий аналіз щодо кожної з країн, де передбачається вести бізнес. Глобальний підхід має на меті рух більшою мірою стандартизованої продукції і зосередження уваги на її маркетингу. Рішення стосовно розміщення підприємств, джерел постачання та фінансування, а також проникнення на ринок можуть залежати від контрзаходів – протидії «глобальним» конкурентам.

Доходи, одержані на одному ринку, можуть бути використані для проникнення на інші ринки. Глобальна конкуренція виникає тоді, коли компанії здійснюють перехресне субсидювання змагань за національні ринки, щоб зміцнити становище своєї торгової марки й розширити збут своєї продукції на глобальному рівні [24].

У традиційно глобальних ділових підприємствах протекціонізм та гнучкі технології виробництва стимулюють зміщення ділової активності в бік місцевого виробництва; конкуренція залишається глобальною. Компанії мають усвідомлювати різницю між рентабельністю на основі зарубіжних джерел постачання та фінансування й ефективністю конку-

ренції, що ґрунтується на здатності завдати удар конкурентам на їхніх власних ключових ринках.

Сучасний світ розвивається в напрямку створення єдиного економічного простору, де головними суб'єктами господарювання стають корпорації та альянси, діяльність яких ґрунтується на принципах інтеграції й диверсифікації. Особливо вагома роль таких суб'єктів у сфері концентрації та використання високотехнологічного потенціалу як основи інноваційного розвитку економіки.

Технологічні й соціальні революції перетворили підприємницьке середовище. Нові технології є не тільки причиною змін на підприємствах, але й параметром їхньої стратегії розвитку. Було б помилковим як намагатися досягти цілей, що стоять перед підприємством, за допомогою тільки технократичних рішень, так і ігнорувати вплив технологічної сфери.

Розходження в національних законодавствах, ролі та впливі профспілок, системі освіти й підвищення кваліфікації, культурних детермінантах призводять до різної сприйнятливості до нововведень, визначають переваги певних видів технологічної політики, формують особливі механізми взаємодії держави, роботодавців, менеджерів, працівників, бізнес-партнерів і громадськості.

Сучасне ринкове середовище характеризується тим, що технології, безупинно розвиваючись, змінюють ринок, формуючи нові потреби й видозмінюючи пов'язані технологічні ланцюжки. Швидкість змін кидає виклик традиційним методам управління. Так, сьогодні недостатньо орієнтуватися на попит і його еволюційний розвиток – потрібно встигати помічати потреби, що тільки зароджуються, тому що навіть найпотужніші компанії, спізнившись хоча б на рік, виявляються найчастіше не в змозі встигнути зайняти достатню для лідерства, або навіть виживання, частку перетвореного ринку. Через це ринок інтелектуальної власності відіграє усе більш важливу роль у розвитку бізнесу.

Міжнародний менеджер повинен уміти приймати рішення, що стосуються діяльності фірми в технологічній сфері таким чином, щоб *використовувати національні розходження й переваги міжнародної кооперації для нароццвання конкурентних переваг*. При цьому повинні враховуватися взаємозалежності, що існують між технологічною політикою фірми й іншими сторонами її діяльності: відносинами власності, структурною політикою, фінансовою сферою, ринком робочої сили тощо.

У сучасному міжнародному оточенні здатність компанії до технологічних нововведень стає *основним джерелом її конкурентоспроможності*. Під технологією розуміються науково-технічні, виробничі, управлінські й комерційні знання і досвід. Технологічна політика підприємства або

ренції, що ґрунтується на здатності завдати удар конкурентам на їхніх власних ключових ринках.

Сучасний світ розвивається в напрямку створення єдиного економічного простору, де головними суб'єктами господарювання стають корпорації та альянси, діяльність яких ґрунтується на принципах інтеграції й диверсифікації. Особливо вагома роль таких суб'єктів у сфері концентрації та використання високотехнологічного потенціалу як основи інноваційного розвитку економіки.

Технологічні й соціальні революції перетворили підприємницьке середовище. Нові технології є не тільки причиною змін на підприємствах, але й параметром їхньої стратегії розвитку. Було б помилковим як намагатися досягти цілей, що стоять перед підприємством, за допомогою тільки технократичних рішень, так і ігнорувати вплив технологічної сфери.

Розходження в національних законодавствах, ролі та впливі профспілок, системі освіти й підвищення кваліфікації, культурних детермінантах призводять до різної сприйнятливості до нововведень, визначають переваги певних видів технологічної політики, формують особливі механізми взаємодії держави, роботодавців, менеджерів, працівників, бізнес-партнерів і громадськості.

Сучасне ринкове середовище характеризується тим, що технології, безупинно розвиваючись, змінюють ринок, формуючи нові потреби й видозмінюючи пов'язані технологічні ланцюжки. Швидкість змін кидає виклик традиційним методам управління. Так, сьогодні недостатньо орієнтуватися на попит і його еволюційний розвиток – потрібно встигати помічати потреби, що тільки зароджуються, тому що навіть найпотужніші компанії, спізнившись хоча б на рік, виявляються найчастіше не в змозі встигнути зайняти достатню для лідерства, або навіть виживання, частку перетвореного ринку. Через це ринок інтелектуальної власності відіграє усе більш важливу роль у розвитку бізнесу.

Міжнародний менеджер повинен уміти приймати рішення, що стосуються діяльності фірми в технологічній сфері таким чином, щоб *використовувати національні розходження й переваги міжнародної кооперації для нароццвання конкурентних переваг*. При цьому повинні враховуватися взаємозалежності, що існують між технологічною політикою фірми й іншими сторонами її діяльності: відносинами власності, структурною політикою, фінансовою сферою, ринком робочої сили тощо.

У сучасному міжнародному оточенні здатність компанії до технологічних нововведень стає *основним джерелом її конкурентоспроможності*. Під технологією розуміються науково-технічні, виробничі, управлінські й комерційні знання і досвід. Технологічна політика підприємства або

організації – це набір принципів і дій (спосіб діяльності), на підставі якого вибираються, розробляються та впроваджуються нові продукти й технологічні процеси. Можна виділити такі основні завдання технологічної політики фірми:

- *моніторинг науково-дослідних досягнень* у країні та у світі, а також загальних технологічних тенденцій;
- стимулювання постійного підвищення *освітнього та кваліфікаційного рівня персоналу* компанії;
- визначення факторів, що сприяють *інноваціям*;
- формування *організаційної структури* підприємства, найбільш сприятливої для здійснення безперервного інноваційного процесу, забезпечення мотивації персоналу;
- координація й досягнення *погодженості дій* різних підрозділів компанії з проведення НДДКР.

Розвиток технологій – основна рушійна сила економічного росту фірми. В останні десятиліття виявилися такі закономірності технологічного розвитку: 1) нова технологія приходить не одна, а у наборі з іншими; 2) кожний набір технологій складається з відповідних взаємодоповнюючих базових технологій; 3) кожна базова технологія – ядро багатьох прикладних технологій; 4) прикладні технології використовуються для модернізації наявних виробництв, причому відставання в застосуванні на фірмі нової технології рано чи пізно призведе до зміни керівництва.

У міжнародній практиці наукомісткими вважаються аерокосмічна, електронна, фармацевтична галузі, виробництво управлінського обладнання та ЕОМ, електротехнічне та загальне машинобудування; до категорії високотехнологічної продукції належать товари, у вартості яких частка НДДКР становить не менш 3,5 %. Якщо цей показник перебуває у межах 3,5–8,5 %, то такі товари вважаються «технікою високого рівня» [24].

Інноваційна стратегія компаній-лідерів інформаційно-технологічного комплексу протягом останніх років зводилася до економічно пророчаних, технологічно та організаційно підготовлених кроків щодо створення однієї або кількох базових продуктових платформ, здатних заповнити ринкові ніші. Завоювання та утримання найбільшого сегмента ринку в умовах високої еластичності попиту на нову продукцію або монополіє становить на ринку завжди давали змогу одержувати великі прибутки, але в умовах інформаційного бізнесу вони здатні забезпечити й гігантські надприбутки внаслідок дії закону підвищеної віддачі.

Важливою складовою інноваційної стратегії є прагнення «вбудувати» всю діяльність у процес динамічної конкуренції, що стрімко розго-

організації – це набір принципів і дій (спосіб діяльності), на підставі якого вибираються, розробляються та впроваджуються нові продукти й технологічні процеси. Можна виділити такі основні завдання технологічної політики фірми:

- *моніторинг науково-дослідних досягнень* у країні та у світі, а також загальних технологічних тенденцій;
- стимулювання постійного підвищення *освітнього та кваліфікаційного рівня персоналу* компанії;
- визначення факторів, що сприяють *інноваціям*;
- формування *організаційної структури* підприємства, найбільш сприятливої для здійснення безперервного інноваційного процесу, забезпечення мотивації персоналу;
- координація й досягнення *погодженості дій* різних підрозділів компанії з проведення НДДКР.

Розвиток технологій – основна рушійна сила економічного росту фірми. В останні десятиліття виявилися такі закономірності технологічного розвитку: 1) нова технологія приходить не одна, а у наборі з іншими; 2) кожний набір технологій складається з відповідних взаємодоповнюючих базових технологій; 3) кожна базова технологія – ядро багатьох прикладних технологій; 4) прикладні технології використовуються для модернізації наявних виробництв, причому відставання в застосуванні на фірмі нової технології рано чи пізно призведе до зміни керівництва.

У міжнародній практиці наукомісткими вважаються аерокосмічна, електронна, фармацевтична галузі, виробництво управлінського обладнання та ЕОМ, електротехнічне та загальне машинобудування; до категорії високотехнологічної продукції належать товари, у вартості яких частка НДДКР становить не менш 3,5 %. Якщо цей показник перебуває у межах 3,5–8,5 %, то такі товари вважаються «технікою високого рівня» [24].

Інноваційна стратегія компаній-лідерів інформаційно-технологічного комплексу протягом останніх років зводилася до економічно пророчаних, технологічно та організаційно підготовлених кроків щодо створення однієї або кількох базових продуктових платформ, здатних заповнити ринкові ніші. Завоювання та утримання найбільшого сегмента ринку в умовах високої еластичності попиту на нову продукцію або монополіє становить на ринку завжди давали змогу одержувати великі прибутки, але в умовах інформаційного бізнесу вони здатні забезпечити й гігантські надприбутки внаслідок дії закону підвищеної віддачі.

Важливою складовою інноваційної стратегії є прагнення «вбудувати» всю діяльність у процес динамічної конкуренції, що стрімко розго-

ртається. Визначальна риса такої конкуренції – постійний пошук нових технологічних та організаційно-управлінських рішень, спрямованих на виявлення та заповнення перспективних платоспроможних ніш попиту за рахунок численних удосконалених базових продуктових платформ.

Аерокосмічні корпорації. Великі аерокосмічні корпорації виконують і основну частину НДДКР, і фінансують завершальні та найбільш капіталомісткі роботи з освоєння нововведень. Співвідношення витрат на фундаментальні, прикладні дослідження й розробки, які виконують працівники аерокосмічної галузі США, становило наприкінці 90-х років ХХ ст. приблизно 3:10:17.

На той час склалися принципово нові умови господарювання, зумовлені такими змінами: скороченням державних замовлень і загальним спадом в авіаційному секторі; зростанням глобальної конкуренції; докорінною трансформацією ринків; технічним ускладненням продуктів і технологічних процесів; збільшенням можливостей вільної самостійної діяльності на внутрішньому та світових ринках аерокосмічних товарів і послуг. За цих нових умов аерокосмічні корпорації змушені були значно активізувати свої зусилля, спрямовані на пошуки заходів швидкого адекватного та ефективного реагування на зміни зовнішнього середовища. Постає нагальна потреба в підвищенні економічної ефективності інноваційної діяльності.

США обрали шлях реалізації концепції «раціональне виробництво» (lean manufacturing). Було створено новаторську партнерську групу, до якої, крім представників федеральних урядових агентств, увійшли ВПС США, Массачусетський технологічний інститут і профспілки. Концепція дістала офіційне оформлення у вигляді документа «Ініціативи раціональності в аерокосмічному комплексі». Принцип раціональності – це одержання додаткової вартості внаслідок зменшення невиробничих витрат, зосередження зусиль на підвищенні якості продукції та ефективності виконуваних робіт за жорстких цінових обмежень на продукцію, що виробляється.

До методів раціонального виробництва належать: робота командою; комплексне дослідження всіх стадій створення аерокосмічного продукту; інтеграція з постачальниками на ранніх стадіях розроблення; взаємні зобов'язання учасників щодо поліпшення якості продукції; взаємна довіра до стратегічних намірів і поточних планів та дій; спільне використання накопиченої партнерами бази знань.

Корпорація «Боїнг» є світовим лідером аерокосмічної промисловості. Вважається, що корпорація «Боїнг» має такі конкурентні переваги: технологію збирання виробів, системну інтеграцію складних технологі-

ртається. Визначальна риса такої конкуренції – постійний пошук нових технологічних та організаційно-управлінських рішень, спрямованих на виявлення та заповнення перспективних платоспроможних ніш попиту за рахунок численних удосконалених базових продуктових платформ.

Аерокосмічні корпорації. Великі аерокосмічні корпорації виконують і основну частину НДДКР, і фінансують завершальні та найбільш капіталомісткі роботи з освоєння нововведень. Співвідношення витрат на фундаментальні, прикладні дослідження й розробки, які виконують працівники аерокосмічної галузі США, становило наприкінці 90-х років ХХ ст. приблизно 3:10:17.

На той час склалися принципово нові умови господарювання, зумовлені такими змінами: скороченням державних замовлень і загальним спадом в авіаційному секторі; зростанням глобальної конкуренції; докорінною трансформацією ринків; технічним ускладненням продуктів і технологічних процесів; збільшенням можливостей вільної самостійної діяльності на внутрішньому та світових ринках аерокосмічних товарів і послуг. За цих нових умов аерокосмічні корпорації змушені були значно активізувати свої зусилля, спрямовані на пошуки заходів швидкого адекватного та ефективного реагування на зміни зовнішнього середовища. Постає нагальна потреба в підвищенні економічної ефективності інноваційної діяльності.

США обрали шлях реалізації концепції «раціональне виробництво» (lean manufacturing). Було створено новаторську партнерську групу, до якої, крім представників федеральних урядових агентств, увійшли ВПС США, Массачусетський технологічний інститут і профспілки. Концепція дістала офіційне оформлення у вигляді документа «Ініціативи раціональності в аерокосмічному комплексі». Принцип раціональності – це одержання додаткової вартості внаслідок зменшення невиробничих витрат, зосередження зусиль на підвищенні якості продукції та ефективності виконуваних робіт за жорстких цінових обмежень на продукцію, що виробляється.

До методів раціонального виробництва належать: робота командою; комплексне дослідження всіх стадій створення аерокосмічного продукту; інтеграція з постачальниками на ранніх стадіях розроблення; взаємні зобов'язання учасників щодо поліпшення якості продукції; взаємна довіра до стратегічних намірів і поточних планів та дій; спільне використання накопиченої партнерами бази знань.

Корпорація «Боїнг» є світовим лідером аерокосмічної промисловості. Вважається, що корпорація «Боїнг» має такі конкурентні переваги: технологію збирання виробів, системну інтеграцію складних технологі-

чних систем; великий досвід контролю виробничих витрат; надійність компанії, довіру клієнтів; власні великі ніші на ринку.

Основою реалізації філософії розвитку в межах «раціонального виробництва» став реінжиніринг: впровадження великомасштабних «процесних» інновацій і тісно пов'язаних із ними організаційно-управлінських нововведень зумовило докорінну зміну бізнес-процесів компанії, що дало можливість: знизити вартість інновацій-продуктів; поліпшити їх якість; скоротити тривалість інноваційного циклу; створити умови для подальшого зростання; забезпечити можливість розширення виробництва продукції за державними замовленнями.

Нині зростання рівня «внутрішньої» та «зовнішньої» інтеграції аерокосмічної галузі, підвищення ролі «рекомбінації» в умовах тенденції до технологічної взаємозалежності та взаємодоповненості перетворює передання технології на чинник прискорення інноваційних процесів, скорочуючи проміжок часу між відкриттям нового знання та його ефективним використанням на ринку, знижуючи трансакційні витрати на розроблення інновацій-продуктів.

Біотехнологічні компанії. Одним із явищ інноваційного процесу в біотехнологіях є випередження практикою теоретичних розробок. Основними рисами інноваційних процесів у галузі біотехнології є: міждисциплінарність (відкриття здійснюються комплексними, міждисциплінарними колективами науковців); комерціалізація тієї частини науки, яку традиційно вважають фундаментальною, диверсифікація та зростання ролі приватних джерел фінансування; створення принципово нових бар'єрів для входу в галузь завдяки внутріфірмовому розробленню цілісних технологічних пакетів і міжфірмових альянсів, зокрема зі споживачами технології; національна концентрація технології в поєднанні з розгортанням глобальної мережі її використання.

Формальним початком доби появи нового обличчя біотехнологічних компаній як компаній «поліпшення життя» стала заява Ради директорів компанії Monsanto (1995). Вона прагнула позбутися традиційного образу хімічно-фармацевтичної компанії як пакета екологічно «брудних» і шкідливих для здоров'я людини традиційних виробництв, орієнтованих на застійні або такі, що надто повільно зростають, ринки. Біотехнологічні розробки компанії: насіння Бт-бавовни; насіння сої, стійке до пестицидів; насіння Бт-кукурудзи; стійка щодо колорадського жука картопля; ензими, які дають можливість підвищити засвоюваність кормів; високоолійне насіння рапсу, кукурудзи тощо.

У своєму розвитку компанія зустрілася з проблемами щодо пошуку джерел фінансування діяльності компанії, оскільки потрібно було досягти оптимального сполучення безпрецедентних витрат на дослідження

чних систем; великий досвід контролю виробничих витрат; надійність компанії, довіру клієнтів; власні великі ніші на ринку.

Основою реалізації філософії розвитку в межах «раціонального виробництва» став реінжиніринг: впровадження великомасштабних «процесних» інновацій і тісно пов'язаних із ними організаційно-управлінських нововведень зумовило докорінну зміну бізнес-процесів компанії, що дало можливість: знизити вартість інновацій-продуктів; поліпшити їх якість; скоротити тривалість інноваційного циклу; створити умови для подальшого зростання; забезпечити можливість розширення виробництва продукції за державними замовленнями.

Нині зростання рівня «внутрішньої» та «зовнішньої» інтеграції аерокосмічної галузі, підвищення ролі «рекомбінації» в умовах тенденції до технологічної взаємозалежності та взаємодоповненості перетворює передання технології на чинник прискорення інноваційних процесів, скорочуючи проміжок часу між відкриттям нового знання та його ефективним використанням на ринку, знижуючи трансакційні витрати на розроблення інновацій-продуктів.

Біотехнологічні компанії. Одним із явищ інноваційного процесу в біотехнологіях є випередження практикою теоретичних розробок. Основними рисами інноваційних процесів у галузі біотехнології є: міждисциплінарність (відкриття здійснюються комплексними, міждисциплінарними колективами науковців); комерціалізація тієї частини науки, яку традиційно вважають фундаментальною, диверсифікація та зростання ролі приватних джерел фінансування; створення принципово нових бар'єрів для входу в галузь завдяки внутріфірмовому розробленню цілісних технологічних пакетів і міжфірмових альянсів, зокрема зі споживачами технології; національна концентрація технології в поєднанні з розгортанням глобальної мережі її використання.

Формальним початком доби появи нового обличчя біотехнологічних компаній як компаній «поліпшення життя» стала заява Ради директорів компанії Monsanto (1995). Вона прагнула позбутися традиційного образу хімічно-фармацевтичної компанії як пакета екологічно «брудних» і шкідливих для здоров'я людини традиційних виробництв, орієнтованих на застійні або такі, що надто повільно зростають, ринки. Біотехнологічні розробки компанії: насіння Бт-бавовни; насіння сої, стійке до пестицидів; насіння Бт-кукурудзи; стійка щодо колорадського жука картопля; ензими, які дають можливість підвищити засвоюваність кормів; високоолійне насіння рапсу, кукурудзи тощо.

У своєму розвитку компанія зустрілася з проблемами щодо пошуку джерел фінансування діяльності компанії, оскільки потрібно було досягти оптимального сполучення безпрецедентних витрат на дослідження

й розробки (які в майбутньому могли привести до створення нових продуктів і забезпечити додаткові доходи) та підтримувати на належному рівні потоки готівки й доходів. У нових галузях витрати на НДДКР досягали 10–15 % від обсягу продажу порівняно з 3 % у традиційних хімічних галузях.

На початку ХХІ ст. індустрія біотехнології несподівано для її учасників опинилася в доволі скрутному становищі: 1) триває інтенсивна реєстрація і зростання продажу низки нових революційних продуктів; 2) у розвитку деяких галузей біотехнології назрівають кризові явища, пов'язані насамперед зі зростанням незадоволення та стурбованості споживачів продовольства, а також природоохоронних організацій. Одна із сучасних проблем генної індустрії як галузі економіки полягає в тому, що ГМ-товари не визнаються споживчим ринком як рівноцінні щодо традиційних продуктів. За цих умов зростає роль держави як гаранта захисту сучасних інститутів ринку, прав споживачів продукції нових галузей та навколишнього середовища.

Необхідність проведення сильної технологічної політики особливо стосується роботи багатонаціональних корпорацій. Сьогодні найбільш життєздатні вже не ті компанії, які бачать конкурентні переваги в розширенні масштабів своєї діяльності або у вмілому використанні недосконалості конкуренції на світових ринках праці, капіталів, матеріальних ресурсів – значущість таких переваг з часом зменшується.

У більшості галузей ТНК більше не можуть конкурувати лише з деякими національними компаніями, вони змушені конкурувати з іншими гігантами, що мають аналогічні переваги географічної диверсифікованості. У таких умовах *дійсно передові компанії – це ті, які можуть уважно відслідковувати всі ринкові і технологічні тенденції*, творчо реагувати на ті можливості й погрози, які ці тенденції несуть у собі, постійно генерувати нові ідеї та продукти, швидко та ефективно використовувати їх з урахуванням глобального масштабу. Компанії ж, нечутливі до технологічних змін або повільні, стають жертвою зростаючих витрат на НДДКР, розмивання розходжень у рівнях технологічного розвитку між країнами й життєвого циклу продуктів, що скорочується [13].

Технологічна політика служить двоєдиній глобальній меті фірми – по-перше, знизити ризики й вижити; по-друге, підвищити ефективність власної діяльності, стати більш прибутковою. Інтернаціоналізація НДДКР також спрямована на досягнення цієї мети завдяки створенню відповідних переваг:

– інтернаціоналізація НДДКР *полегшує доступ до дефіцитних ресурсів*. Перенесення досліджень і розробок у центри розвитку науки й техніки (такі, як Силіконова долина в Каліфорнії, США) дозволяє компа-

й розробки (які в майбутньому могли привести до створення нових продуктів і забезпечити додаткові доходи) та підтримувати на належному рівні потоки готівки й доходів. У нових галузях витрати на НДДКР досягали 10–15 % від обсягу продажу порівняно з 3 % у традиційних хімічних галузях.

На початку ХХІ ст. індустрія біотехнології несподівано для її учасників опинилася в доволі скрутному становищі: 1) триває інтенсивна реєстрація і зростання продажу низки нових революційних продуктів; 2) у розвитку деяких галузей біотехнології назрівають кризові явища, пов'язані насамперед зі зростанням незадоволення та стурбованості споживачів продовольства, а також природоохоронних організацій. Одна із сучасних проблем генної індустрії як галузі економіки полягає в тому, що ГМ-товари не визнаються споживчим ринком як рівноцінні щодо традиційних продуктів. За цих умов зростає роль держави як гаранта захисту сучасних інститутів ринку, прав споживачів продукції нових галузей та навколишнього середовища.

Необхідність проведення сильної технологічної політики особливо стосується роботи багатонаціональних корпорацій. Сьогодні найбільш життєздатні вже не ті компанії, які бачать конкурентні переваги в розширенні масштабів своєї діяльності або у вмілому використанні недосконалості конкуренції на світових ринках праці, капіталів, матеріальних ресурсів – значущість таких переваг з часом зменшується.

У більшості галузей ТНК більше не можуть конкурувати лише з деякими національними компаніями, вони змушені конкурувати з іншими гігантами, що мають аналогічні переваги географічної диверсифікованості. У таких умовах *дійсно передові компанії – це ті, які можуть уважно відслідковувати всі ринкові і технологічні тенденції*, творчо реагувати на ті можливості й погрози, які ці тенденції несуть у собі, постійно генерувати нові ідеї та продукти, швидко та ефективно використовувати їх з урахуванням глобального масштабу. Компанії ж, нечутливі до технологічних змін або повільні, стають жертвою зростаючих витрат на НДДКР, розмивання розходжень у рівнях технологічного розвитку між країнами й життєвого циклу продуктів, що скорочується [13].

Технологічна політика служить двоєдиній глобальній меті фірми – по-перше, знизити ризики й вижити; по-друге, підвищити ефективність власної діяльності, стати більш прибутковою. Інтернаціоналізація НДДКР також спрямована на досягнення цієї мети завдяки створенню відповідних переваг:

– інтернаціоналізація НДДКР *полегшує доступ до дефіцитних ресурсів*. Перенесення досліджень і розробок у центри розвитку науки й техніки (такі, як Силіконова долина в Каліфорнії, США) дозволяє компа-

нії увесь час бути в курсі, що відбувається на передньому краї науки й техніки, у найкоротший термін одержувати необхідну інформацію й залучати до співробітництва потрібних людей. Додатковими перевагами є те, що в деяких країнах надають субсидії і пільги при проведенні таких робіт, та отримується доступ на місцевий ринок венчурного капіталу;

– інтернаціоналізація НДДКР *наближає компанію до її споживачів*. Це важливо при дотриманні політики продуктової диференціації, спрямованої на максимальну відповідність продукту вимогам місцевих споживачів;

– ще одним істотним результатом розміщення науково-дослідного центра у країні споживання є *полегшення доступу до ринку*. Тут треба відзначити такі аргументи, як необхідність дотримання місцевих стандартів, відповідність національній економічній і науково-технічній політиці, створення іміджу «своєї», місцевої фірми, підвищення престижу;

– інтернаціоналізація найчастіше здійснюється з метою *зниження витрат і ризиків*, для чого НДДКР переносяться у країни з найменшою вартістю робочої сили. Такий самий результат досягається за допомогою кооперації із закордонними фірмами або науково-дослідними інститутами, до того ж в цьому випадку з'являється можливість реалізації істотно більш масштабних проектів, за які фірма не стала б братися самостійно;

– *обхід законодавчих обмежень* через перенесення досліджень в іншу країну. Наприклад, розвиток певних напрямків генної інженерії законодавчо обмежений у Німеччині, але дозволений у США і Великобританії.

Фірма може переслідувати декілька цілей, інтернаціоналізуючи свою діяльність у сфері НДДКР. Конкретне сполучення визначається вибором стратегії: орієнтацією в основному на ринок *країни походження* фірми; диверсифікацією продукту відповідно до вимог *локальних ринків*; глобальною стратегією *на світовому ринку*. Переважна орієнтація на один національний ринок, по суті, у дуже малому ступені враховує вимоги міжнародного ринку. Стратегія модифікації продукту на місцях має свої переваги і в окремих випадках може бути більш підходящою для ТНК, ніж стратегія глобалізації, що є сьогодні домінуючою на світовому ринку.

Глобальний характер конкуренції не тільки робить нововведення більш значущими для ТНК, але обумовлює необхідність пошуку нових шляхів створення інновацій. Традиційна більшість ТНК застосовувало один із двох класичних типів проведення технологічної політики: *center-for-global* (політика глобального центру) і *local-for-local* (політика поліцентризму).

нії увесь час бути в курсі, що відбувається на передньому краї науки й техніки, у найкоротший термін одержувати необхідну інформацію й залучати до співробітництва потрібних людей. Додатковими перевагами є те, що в деяких країнах надають субсидії і пільги при проведенні таких робіт, та отримується доступ на місцевий ринок венчурного капіталу;

– інтернаціоналізація НДДКР *наближає компанію до її споживачів*. Це важливо при дотриманні політики продуктової диференціації, спрямованої на максимальну відповідність продукту вимогам місцевих споживачів;

– ще одним істотним результатом розміщення науково-дослідного центра у країні споживання є *полегшення доступу до ринку*. Тут треба відзначити такі аргументи, як необхідність дотримання місцевих стандартів, відповідність національній економічній і науково-технічній політиці, створення іміджу «своєї», місцевої фірми, підвищення престижу;

– інтернаціоналізація найчастіше здійснюється з метою *зниження витрат і ризиків*, для чого НДДКР переносяться у країни з найменшою вартістю робочої сили. Такий самий результат досягається за допомогою кооперації із закордонними фірмами або науково-дослідними інститутами, до того ж в цьому випадку з'являється можливість реалізації істотно більш масштабних проектів, за які фірма не стала б братися самостійно;

– *обхід законодавчих обмежень* через перенесення досліджень в іншу країну. Наприклад, розвиток певних напрямків генної інженерії законодавчо обмежений у Німеччині, але дозволений у США і Великобританії.

Фірма може переслідувати декілька цілей, інтернаціоналізуючи свою діяльність у сфері НДДКР. Конкретне сполучення визначається вибором стратегії: орієнтацією в основному на ринок *країни походження* фірми; диверсифікацією продукту відповідно до вимог *локальних ринків*; глобальною стратегією *на світовому ринку*. Переважна орієнтація на один національний ринок, по суті, у дуже малому ступені враховує вимоги міжнародного ринку. Стратегія модифікації продукту на місцях має свої переваги і в окремих випадках може бути більш підходящою для ТНК, ніж стратегія глобалізації, що є сьогодні домінуючою на світовому ринку.

Глобальний характер конкуренції не тільки робить нововведення більш значущими для ТНК, але обумовлює необхідність пошуку нових шляхів створення інновацій. Традиційна більшість ТНК застосовувало один із двох класичних типів проведення технологічної політики: *center-for-global* (політика глобального центру) і *local-for-local* (політика поліцентризму).

Політика глобального центру. Цей тип політики полягає в пошуку нових технологій у країні базування для створення нових продуктів і процесів, використовуючи централізовані ресурси материнської фірми, і поширенні інновацій по світових відділеннях ТНК.

Централізація НДДКР обумовлена такими причинами:

- необхідність контролю з боку менеджменту ТНК над технологією, що розглядається як довгострокова конкурентна перевага;
- необхідність тісної взаємодії між розробкою документації й устаткування, а згодом – між виробництвом і розвитком технології;
- в умовах швидко мінливої конкурентної ситуації централізація скорочує час на проведення НДДКР.

Основний ризик централізованого проведення технологічної політики полягає в тому, що результат інновацій не може точно відображати локальні ринкові потреби, можливі також труднощі із впровадженням нової технології через опір з боку дочірніх фірм прийняттю централізованих рішень.

Політика поліцентризму. Інший традиційний тип здійснення технологічних змін, local-for-local, припускає, що дочірні компанії ТНК використовують власні можливості й ресурси для розроблення нових технологій, що забезпечують їхні власні потреби. Ця модель дозволяє відображати унікальні потреби різних країн, у яких діють ТНК. У сучасних умовах, незважаючи на те що виразно зміцнюється тенденція глобалізації в багатьох галузях, необхідність урахування особливостей місцевого попиту й регіональних розходжень не зникає, а найчастіше навіть зростає.

Але в такого типу інноваційного процесу є й негативні сторони: не завжди обґрунтоване прагнення національних відділень до автономії; дублювання розробок, уже проведених в інших дочірніх компаніях ТНК, у випадку, коли кожне національне відділення шукає власне рішення загальної проблеми; виникнення додаткових витрат на проведення НДДКР.

Під час проведення технологічної політики менеджери ТНК повинні одночасно підвищувати ефективність централізованих і локальних інновацій, а також створювати умови для пошуку нових форм здійснення транснаціональних інновацій. Таким чином, крім вищеописаних типів інноваційного процесу, останніми роками все більше поширення одержують *нові методи здійснення технологічних змін*. Ці методи можна поділити на дві категорії: *locally-leveraged* (розподілена система технологічного розвитку) і *globally-linked* (інтегрована система технологічного розвитку).

Розподілена система технологічного розвитку. Технологічна політика типу *locally-leveraged* включає використання ресурсів національного відділення з метою створення інновації не тільки для місцевого

Політика глобального центру. Цей тип політики полягає в пошуку нових технологій у країні базування для створення нових продуктів і процесів, використовуючи централізовані ресурси материнської фірми, і поширенні інновацій по світових відділеннях ТНК.

Централізація НДДКР обумовлена такими причинами:

- необхідність контролю з боку менеджменту ТНК над технологією, що розглядається як довгострокова конкурентна перевага;
- необхідність тісної взаємодії між розробкою документації й устаткування, а згодом – між виробництвом і розвитком технології;
- в умовах швидко мінливої конкурентної ситуації централізація скорочує час на проведення НДДКР.

Основний ризик централізованого проведення технологічної політики полягає в тому, що результат інновацій не може точно відображати локальні ринкові потреби, можливі також труднощі із впровадженням нової технології через опір з боку дочірніх фірм прийняттю централізованих рішень.

Політика поліцентризму. Інший традиційний тип здійснення технологічних змін, local-for-local, припускає, що дочірні компанії ТНК використовують власні можливості й ресурси для розроблення нових технологій, що забезпечують їхні власні потреби. Ця модель дозволяє відображати унікальні потреби різних країн, у яких діють ТНК. У сучасних умовах, незважаючи на те що виразно зміцнюється тенденція глобалізації в багатьох галузях, необхідність урахування особливостей місцевого попиту й регіональних розходжень не зникає, а найчастіше навіть зростає.

Але в такого типу інноваційного процесу є й негативні сторони: не завжди обґрунтоване прагнення національних відділень до автономії; дублювання розробок, уже проведених в інших дочірніх компаніях ТНК, у випадку, коли кожне національне відділення шукає власне рішення загальної проблеми; виникнення додаткових витрат на проведення НДДКР.

Під час проведення технологічної політики менеджери ТНК повинні одночасно підвищувати ефективність централізованих і локальних інновацій, а також створювати умови для пошуку нових форм здійснення транснаціональних інновацій. Таким чином, крім вищеописаних типів інноваційного процесу, останніми роками все більше поширення одержують *нові методи здійснення технологічних змін*. Ці методи можна поділити на дві категорії: *locally-leveraged* (розподілена система технологічного розвитку) і *globally-linked* (інтегрована система технологічного розвитку).

Розподілена система технологічного розвитку. Технологічна політика типу *locally-leveraged* включає використання ресурсів національного відділення з метою створення інновації не тільки для місцевого

ринку, але й для поширення їх на глобальній основі. Це дозволяє менеджменту МНК об'єднати інноваційні ресурси всіх дочірніх фірм і використовувати їх для всієї корпорації. МНК одержує здатність реагувати на ринкові зміни, які проявляються в одній країні, і використовувати їх для виявлення подібних тенденцій в інших країнах.

Ця технологічна політика вимагає від менеджменту розвивати й контролювати процес навчання кадрів дочірніх фірм корпорації, координувати їхню діяльність у сфері НДДКР, але натомість дозволяє значно підвищити ефективність використання інноваційних ресурсів.

Однак нововведення, розроблені одним регіональним відділенням, не завжди легко передаються в інші відділення. Основні перешкоди полягають в спробах трансферту продуктів або процесів, що не задовольняють умовам іншої країни; у недостатній координації трансфертних механізмів; у бар'єрах, обумовлених синдромом «зроблено не в нас», що проявляється в боротьбі національних відділень за проведення своїх власних автономних НДДКР.

Інтегрована система технологічного розвитку. Останній виділений тип проведення інноваційної політики – globally-linked – припускає об'єднання ресурсів і можливостей всіх елементів МНК як на рівні головної компанії, так і на рівні дочірніх фірм для спільного створення й впровадження інновацій. У цьому випадку кожний підрозділ своїми власними унікальними ресурсами сприяє розробленню спільних інновацій. Цей тип технологічної політики краще за інших підходить, якщо потреба в інноваціях не відповідає дослідницьким можливостям цього регіонального відділення або коли об'єднані ресурси й можливості декількох організаційних одиниць можуть сприяти більш ефективній розробці необхідної технології. Створення гнучких зв'язків дозволяє об'єднати зусилля підрозділів для одержання МНК ефекту синергії.

Але такий процес створення інновацій також має свої обмеження. Він вимагає значної міжнародної координації, що може виявитися надто дорогою й неефективною. Множинні міжнародні зв'язки між різними організаційними одиницями МНК, які необхідні для обслуговування цього процесу, також можуть перевантажити компанію через невизначеність і надмірне розосередження влади. Намагаючись координувати зусилля підприємств, відповідальних за розроблення різних компонентів, головна фірма може виявитися перед фактом витрат великої кількості часу й коштів, що ведуть до затримок реалізації проекту за строками і до перевитрати бюджету.

Завдання менеджера МНК полягають не у сприянні поширенню того або іншого типу інноваційного процесу, а в пошуку й впровадженні таких організаційних систем, які сприяли б забезпеченню ефективності

ринку, але й для поширення їх на глобальній основі. Це дозволяє менеджменту МНК об'єднати інноваційні ресурси всіх дочірніх фірм і використовувати їх для всієї корпорації. МНК одержує здатність реагувати на ринкові зміни, які проявляються в одній країні, і використовувати їх для виявлення подібних тенденцій в інших країнах.

Ця технологічна політика вимагає від менеджменту розвивати й контролювати процес навчання кадрів дочірніх фірм корпорації, координувати їхню діяльність у сфері НДДКР, але натомість дозволяє значно підвищити ефективність використання інноваційних ресурсів.

Однак нововведення, розроблені одним регіональним відділенням, не завжди легко передаються в інші відділення. Основні перешкоди полягають в спробах трансферту продуктів або процесів, що не задовольняють умовам іншої країни; у недостатній координації трансфертних механізмів; у бар'єрах, обумовлених синдромом «зроблено не в нас», що проявляється в боротьбі національних відділень за проведення своїх власних автономних НДДКР.

Інтегрована система технологічного розвитку. Останній виділений тип проведення інноваційної політики – globally-linked – припускає об'єднання ресурсів і можливостей всіх елементів МНК як на рівні головної компанії, так і на рівні дочірніх фірм для спільного створення й впровадження інновацій. У цьому випадку кожний підрозділ своїми власними унікальними ресурсами сприяє розробленню спільних інновацій. Цей тип технологічної політики краще за інших підходить, якщо потреба в інноваціях не відповідає дослідницьким можливостям цього регіонального відділення або коли об'єднані ресурси й можливості декількох організаційних одиниць можуть сприяти більш ефективній розробці необхідної технології. Створення гнучких зв'язків дозволяє об'єднати зусилля підрозділів для одержання МНК ефекту синергії.

Але такий процес створення інновацій також має свої обмеження. Він вимагає значної міжнародної координації, що може виявитися надто дорогою й неефективною. Множинні міжнародні зв'язки між різними організаційними одиницями МНК, які необхідні для обслуговування цього процесу, також можуть перевантажити компанію через невизначеність і надмірне розосередження влади. Намагаючись координувати зусилля підприємств, відповідальних за розроблення різних компонентів, головна фірма може виявитися перед фактом витрат великої кількості часу й коштів, що ведуть до затримок реалізації проекту за строками і до перевитрати бюджету.

Завдання менеджера МНК полягають не у сприянні поширенню того або іншого типу інноваційного процесу, а в пошуку й впровадженні таких організаційних систем, які сприяли б забезпеченню ефективності

всіх цих процесів. Інакше кажучи, він повинен підвищувати ефективність кожного типу інноваційного процесу та одночасно створювати умови, що дозволяють впроваджувати технологічні зміни всіма способами одночасно. Зусилля щодо зміцнення одного шляху здійснення технологічних змін не повинні вести до витиснення інших. Це є дуже важливим, однак найчастіше важко виконуваним завданням.

Отже, технологічна революція, особливо в інформаційно-комунікаційній сфері, сприяла процесу глобалізації економіки. З одного боку, збільшення вартості НДДКР інтенсифікувало пошук компаніями можливостей розширення ринків, щоб виправдати зростаючі витрати, а з іншого боку – сучасні засоби комунікації дозволяють надзвичайно швидко поширювати нові зразки поведінки, впливаючи на культуру як виробництва, так і споживання в багатьох країнах. Спроби створення державою локального внутрішнього ринку рано чи пізно приводять до якісного розриву між товарами, пропонованими на національному й міжнародному ринках.

6.2. Міжнародний ринок інноваційних ресурсів

Рівень технологічного забезпечення національного господарства будь-якої сучасної країни є одним з найважливіших факторів її економічного зростання. Відомий економіст, лауреат Нобелівської премії В. Леонт'єв серед п'яти найважливіших ресурсів – фінансів, інформації, кадрів, матеріальних ресурсів, технологій – віддає першість саме технологіям. За наявними експертними оцінками, світовий ринок наукомісткої продукції становить 2,5 трлн дол. у рік, а через 15 років досягне 3,5–4 трлн дол.

Ступінь впливу науково-технічного прогресу (НТП) на зростання ВВП розвинених країн коливається від 60 до 90 %. Орієнтація окремих країн і корпорацій на розвиток переважно сировинних галузей економіки неминуче веде до зниження інноваційної забезпеченості переробних галузей, їхньому деформованому розвитку. При цьому не виключається, що сировинні комплекси за сприятливих умов можуть на деякий період забезпечувати зростання економіки, позитивну динаміку розвитку.

Тому успішна інноваційна діяльність є тим засобом, що значно підвищує ефективність господарювання суб'єктів економічних відносин. Це впливає на підвищення конкурентоспроможності національних економік на тлі глобалізації й регіоналізації, взаємопроникнення і залежності економічних процесів у світі. Використання досягнень НТП підвищує і рівень захисту національних інтересів від можливих кризових потрясінь або перетворення країни тільки на ринок збуту і робочої си-

всіх цих процесів. Інакше кажучи, він повинен підвищувати ефективність кожного типу інноваційного процесу та одночасно створювати умови, що дозволяють впроваджувати технологічні зміни всіма способами одночасно. Зусилля щодо зміцнення одного шляху здійснення технологічних змін не повинні вести до витиснення інших. Це є дуже важливим, однак найчастіше важко виконуваним завданням.

Отже, технологічна революція, особливо в інформаційно-комунікаційній сфері, сприяла процесу глобалізації економіки. З одного боку, збільшення вартості НДДКР інтенсифікувало пошук компаніями можливостей розширення ринків, щоб виправдати зростаючі витрати, а з іншого боку – сучасні засоби комунікації дозволяють надзвичайно швидко поширювати нові зразки поведінки, впливаючи на культуру як виробництва, так і споживання в багатьох країнах. Спроби створення державою локального внутрішнього ринку рано чи пізно приводять до якісного розриву між товарами, пропонованими на національному й міжнародному ринках.

6.2. Міжнародний ринок інноваційних ресурсів

Рівень технологічного забезпечення національного господарства будь-якої сучасної країни є одним з найважливіших факторів її економічного зростання. Відомий економіст, лауреат Нобелівської премії В. Леонт'єв серед п'яти найважливіших ресурсів – фінансів, інформації, кадрів, матеріальних ресурсів, технологій – віддає першість саме технологіям. За наявними експертними оцінками, світовий ринок наукомісткої продукції становить 2,5 трлн дол. у рік, а через 15 років досягне 3,5–4 трлн дол.

Ступінь впливу науково-технічного прогресу (НТП) на зростання ВВП розвинених країн коливається від 60 до 90 %. Орієнтація окремих країн і корпорацій на розвиток переважно сировинних галузей економіки неминуче веде до зниження інноваційної забезпеченості переробних галузей, їхньому деформованому розвитку. При цьому не виключається, що сировинні комплекси за сприятливих умов можуть на деякий період забезпечувати зростання економіки, позитивну динаміку розвитку.

Тому успішна інноваційна діяльність є тим засобом, що значно підвищує ефективність господарювання суб'єктів економічних відносин. Це впливає на підвищення конкурентоспроможності національних економік на тлі глобалізації й регіоналізації, взаємопроникнення і залежності економічних процесів у світі. Використання досягнень НТП підвищує і рівень захисту національних інтересів від можливих кризових потрясінь або перетворення країни тільки на ринок збуту і робочої си-

ли. Для більшості економік провідних країн світу важливим завданням є витримати наукоємну і тісно пов'язану з високою технологією зростаючу міжнародну конкуренцію.

Суб'єкти світового господарства, що завоювали у ході історичного розвитку провідні наукові позиції, здійснюють великі інвестиції у фундаментальні науки, прагнучи зберегти це становище. Основним мотивом, що спонукає значну групу суб'єктів світового господарства приділяти увагу прикладним дослідженням і конкретним технологічним розробкам, є прагнення в умовах зростаючої конкуренції зберегти свої позиції на світовому ринку високих технологій. Інноваційний розвиток провідних національних економічних систем має своїм підґрунтям запровадження нових технологій. Загальновизнаним фактом є також зв'язок між технологіями і науковими дослідженнями, бо саме останні являють собою фундамент усіх прикладних технологічних розробок (технологічного знання). Проте послідовність «наука – технологічне знання – запровадження технологій» треба визнати скоріше ідеальною конструкцією, ніж реальною схемою інновацій.

Можна назвати принаймні один регіон, де наука фінансується достатньою мірою, довершене законодавство стоїть на захисті інтелектуальної власності, прогресує малий та середній бізнес, а у планетарному масштабі за інноваційним розвитком цей регіон обіймає позиції другого плану. Йдеться про Європу, зокрема про країни ЄС. На цю особливість звернули увагу ще понад 10 років тому. Її позначили терміном «європейський парадокс». Сутність феномену полягала в тому, що європейські країни (країни ЄС) відіграють авангардну роль у поступі науки «верхнього рівня», тобто в межах фундаментальних досліджень, але відстають за здатністю перетворювати наукові здобутки в конкретні інноваційні технології та прибутки.

Згідно з даними OECD (Organization for Economic Cooperation Development), країни ЄС лідирують у багатьох напрямках фундаментальних досліджень. Зокрема, за кількістю наукових публікацій і цитувань вони випереджають або ж принаймні не відстають від США, приблизний паритет спостерігається й у фінансуванні науки. Поряд з тим у технологічному розвитку відкриваються зовсім різні картини. Частка США в експорті окремих видів високотехнологічної продукції переважає таку європейських країн у 2-10 разів. Це підтверджує думку про те, що там діє як мінімум ще один чинник перетворення наукових знань у технології, не настільки розвинутий в Європі.

Існують певні принципові відмінності у статусі наукових і технологічних знань, які унеможливають їхню однакову реакцію на ринкові стимули, а саме:

ли. Для більшості економік провідних країн світу важливим завданням є витримати наукоємну і тісно пов'язану з високою технологією зростаючу міжнародну конкуренцію.

Суб'єкти світового господарства, що завоювали у ході історичного розвитку провідні наукові позиції, здійснюють великі інвестиції у фундаментальні науки, прагнучи зберегти це становище. Основним мотивом, що спонукає значну групу суб'єктів світового господарства приділяти увагу прикладним дослідженням і конкретним технологічним розробкам, є прагнення в умовах зростаючої конкуренції зберегти свої позиції на світовому ринку високих технологій. Інноваційний розвиток провідних національних економічних систем має своїм підґрунтям запровадження нових технологій. Загальновизнаним фактом є також зв'язок між технологіями і науковими дослідженнями, бо саме останні являють собою фундамент усіх прикладних технологічних розробок (технологічного знання). Проте послідовність «наука – технологічне знання – запровадження технологій» треба визнати скоріше ідеальною конструкцією, ніж реальною схемою інновацій.

Можна назвати принаймні один регіон, де наука фінансується достатньою мірою, довершене законодавство стоїть на захисті інтелектуальної власності, прогресує малий та середній бізнес, а у планетарному масштабі за інноваційним розвитком цей регіон обіймає позиції другого плану. Йдеться про Європу, зокрема про країни ЄС. На цю особливість звернули увагу ще понад 10 років тому. Її позначили терміном «європейський парадокс». Сутність феномену полягала в тому, що європейські країни (країни ЄС) відіграють авангардну роль у поступі науки «верхнього рівня», тобто в межах фундаментальних досліджень, але відстають за здатністю перетворювати наукові здобутки в конкретні інноваційні технології та прибутки.

Згідно з даними OECD (Organization for Economic Cooperation Development), країни ЄС лідирують у багатьох напрямках фундаментальних досліджень. Зокрема, за кількістю наукових публікацій і цитувань вони випереджають або ж принаймні не відстають від США, приблизний паритет спостерігається й у фінансуванні науки. Поряд з тим у технологічному розвитку відкриваються зовсім різні картини. Частка США в експорті окремих видів високотехнологічної продукції переважає таку європейських країн у 2-10 разів. Це підтверджує думку про те, що там діє як мінімум ще один чинник перетворення наукових знань у технології, не настільки розвинутий в Європі.

Існують певні принципові відмінності у статусі наукових і технологічних знань, які унеможливають їхню однакову реакцію на ринкові стимули, а саме:

1. Всупереч тезі, що наукові і технологічні знання можуть бути зрештою зведені до явної «інформації», перші зберігають свою самоцінність для науковців, не усвідомлюються як просто обсяг інформації, більш-менш корисний для ринку. З цим можна пов'язати часті факти зосередження фундаментальних досліджень вищого рівня в одній–двох установах, розквіт наукових шкіл не обов'язково у розвинутих країнах і т. ін. Крім того, наукові знання є відкритими і доступними, на відміну від технологічних – закритих і захищених правами власності (особливо конкретні технології).

2. Академічні дослідження визнаються корисними більшістю фахівців, які займаються розробленням технологій.

3. Фундаментальні дослідження у найголовніших наукових напрямках фінансуються урядами. Пріоритет має, звісно, військовий сектор.

4. Питома вага університетських досліджень, які фінансуються ринком, низька в усіх розвинутих країнах (звичайно менша за 10 %). До речі, у США цей рівень нижчий, ніж у Європі.

5. Розширення університетського патентування у США, отже, зведення наукових знань до рівня технологічних мало певні негативні наслідки; це стосується, зокрема, і якості розробок на їхній основі.

6. Починаючи з 90-х років ХХ ст. потужні корпорації висловлюють свою стурбованість тим, що зростаюча ринкова підтримка досліджень завдає шкоди закладеним в основу університетської та академічної науки освітнім і дослідницьким місіям, що утилітарні міркування затримують розвиток фундаментальної науки, результати якої можуть прислужитися технологічному розвитку у віддаленій перспективі.

Таким чином, наука розвивається певною мірою незалежно від ринку. Стимули останнього не відіграють провідної ролі в її розвитку. Водночас технологічні знання, зосереджені в корпоративному секторі, найчастіше зорієнтовані на ринок. Що ж до малого бізнесу, то він притисовує вже наявні технологічні знання до вимог ринку. Інакше кажучи, ринкові стимули активно діють у напрямі адаптування цих технологій до вимог ринку (сфера дії малого бізнесу), помітний їхній вплив і в розвитку технологічного знання (сфера корпоративного сектору), а роль ринку в поступі наукового знання (сфера академічних установ, університетів тощо) можна вважати незначною. Зазначене начебто суперечить звичному постулату, що до інновацій більш сприйнятливий якраз малий бізнес і що саме він є своєрідним джерелом інновацій. Але суперечності немає, у чому переконує більш детальний розгляд послідовності «наука – технології – промислове впровадження інновацій».

Історія знає факти, коли не тільки технологічні знання йшли попереду науки, яка не могла негайно прояснити сутність процесів, покладених в

1. Всупереч тезі, що наукові і технологічні знання можуть бути зрештою зведені до явної «інформації», перші зберігають свою самоцінність для науковців, не усвідомлюються як просто обсяг інформації, більш-менш корисний для ринку. З цим можна пов'язати часті факти зосередження фундаментальних досліджень вищого рівня в одній–двох установах, розквіт наукових шкіл не обов'язково у розвинутих країнах і т. ін. Крім того, наукові знання є відкритими і доступними, на відміну від технологічних – закритих і захищених правами власності (особливо конкретні технології).

2. Академічні дослідження визнаються корисними більшістю фахівців, які займаються розробленням технологій.

3. Фундаментальні дослідження у найголовніших наукових напрямках фінансуються урядами. Пріоритет має, звісно, військовий сектор.

4. Питома вага університетських досліджень, які фінансуються ринком, низька в усіх розвинутих країнах (звичайно менша за 10 %). До речі, у США цей рівень нижчий, ніж у Європі.

5. Розширення університетського патентування у США, отже, зведення наукових знань до рівня технологічних мало певні негативні наслідки; це стосується, зокрема, і якості розробок на їхній основі.

6. Починаючи з 90-х років ХХ ст. потужні корпорації висловлюють свою стурбованість тим, що зростаюча ринкова підтримка досліджень завдає шкоди закладеним в основу університетської та академічної науки освітнім і дослідницьким місіям, що утилітарні міркування затримують розвиток фундаментальної науки, результати якої можуть прислужитися технологічному розвитку у віддаленій перспективі.

Таким чином, наука розвивається певною мірою незалежно від ринку. Стимули останнього не відіграють провідної ролі в її розвитку. Водночас технологічні знання, зосереджені в корпоративному секторі, найчастіше зорієнтовані на ринок. Що ж до малого бізнесу, то він притисовує вже наявні технологічні знання до вимог ринку. Інакше кажучи, ринкові стимули активно діють у напрямі адаптування цих технологій до вимог ринку (сфера дії малого бізнесу), помітний їхній вплив і в розвитку технологічного знання (сфера корпоративного сектору), а роль ринку в поступі наукового знання (сфера академічних установ, університетів тощо) можна вважати незначною. Зазначене начебто суперечить звичному постулату, що до інновацій більш сприйнятливий якраз малий бізнес і що саме він є своєрідним джерелом інновацій. Але суперечності немає, у чому переконує більш детальний розгляд послідовності «наука – технології – промислове впровадження інновацій».

Історія знає факти, коли не тільки технологічні знання йшли попереду науки, яка не могла негайно прояснити сутність процесів, покладених в

основу тих чи інших технологій, а й іноді самі технології були необхідною умовою подальшого розвитку фундаментальної науки. Але слушно і те, що наука не досягла б сучасного рівня, якби свого часу не було налагоджено масове виробництво, наприклад, комп'ютерів. Тому точніше передає реальність не лінійна схема інноваційного процесу (наука – технології), а своєрідна структура, умовно близька до трикутника, вершини якого утворюють, відповідно, академічна наука, технологічні знання і технології як результат промислового впровадження технологічних знань.

Разом вони становлять певний цикл інноваційного розвитку. Отже, на полюсах інноваційного циклу знаходяться: 1) академічні наукові заклади, університети, 2) корпорації, 3) малий та середній бізнес. Певному рівню науки в суспільстві відповідає рівень технологічних знань, які активно розвиваються, корпораціями і технологій, що впроваджуються малим бізнесом.

Суспільний поступ творить картину інноваційного процесу динамічно, причому кожен з полюсів може розвиватися з власною швидкістю. Перехід на вищий щабель може відбуватися за рахунок як наукових, так і технологічних знань і вже впроваджених технологій, тобто за трьома сценаріями:

1. Фундаментальна наука переходить на вищий щабель і зумовлює піднесення на новий рівень технологічних знань, на базі яких розробляються принципово інші в якісному відношенні технології.

2. Технологічні знання випереджають наукові, використовуючи і досліджуючи окремі явища з метою технологічного втілення, за відсутності фундаментальних теорій, під впливом посиленого ринкового стимулювання цього напрямку технологічних досліджень. Зрозуміло, що наука має «наздоганяти» технологічні знання.

3. Конкретні впроваджені технології відкривають нові горизонти для розвитку науки, після чого реалізується перший сценарій.

Важливо і те, що кожен з трьох полюсів інноваційного процесу може бути вищим лише якийсь обмежений час. Тобто, якщо не розвиваються технології, то і поступ академічної науки рано чи пізно припиниться (як і технологічних знань). І навпаки: без руху академічної науки технологічні знання і технології, використовуючи вже наявний базис, певний час можуть розвиватися, але з вичерпанням наукового базису їхнє просування вперед сповільнюватиметься аж до повної зупинки.

Відставання європейських країн від США за впровадженими технологіями можна пояснити саме недостатнім розвитком технологічних знань, які перебувають у сфері дії корпоративного сектору. Ця теза підтверджується тим, що показники розподілу експорту високотехнологічної продукції корелюють з результатами інформаційного огляду

основу тих чи інших технологій, а й іноді самі технології були необхідною умовою подальшого розвитку фундаментальної науки. Але слушно і те, що наука не досягла б сучасного рівня, якби свого часу не було налагоджено масове виробництво, наприклад, комп'ютерів. Тому точніше передає реальність не лінійна схема інноваційного процесу (наука – технології), а своєрідна структура, умовно близька до трикутника, вершини якого утворюють, відповідно, академічна наука, технологічні знання і технології як результат промислового впровадження технологічних знань.

Разом вони становлять певний цикл інноваційного розвитку. Отже, на полюсах інноваційного циклу знаходяться: 1) академічні наукові заклади, університети, 2) корпорації, 3) малий та середній бізнес. Певному рівню науки в суспільстві відповідає рівень технологічних знань, які активно розвиваються, корпораціями і технологій, що впроваджуються малим бізнесом.

Суспільний поступ творить картину інноваційного процесу динамічно, причому кожен з полюсів може розвиватися з власною швидкістю. Перехід на вищий щабель може відбуватися за рахунок як наукових, так і технологічних знань і вже впроваджених технологій, тобто за трьома сценаріями:

1. Фундаментальна наука переходить на вищий щабель і зумовлює піднесення на новий рівень технологічних знань, на базі яких розробляються принципово інші в якісному відношенні технології.

2. Технологічні знання випереджають наукові, використовуючи і досліджуючи окремі явища з метою технологічного втілення, за відсутності фундаментальних теорій, під впливом посиленого ринкового стимулювання цього напрямку технологічних досліджень. Зрозуміло, що наука має «наздоганяти» технологічні знання.

3. Конкретні впроваджені технології відкривають нові горизонти для розвитку науки, після чого реалізується перший сценарій.

Важливо і те, що кожен з трьох полюсів інноваційного процесу може бути вищим лише якийсь обмежений час. Тобто, якщо не розвиваються технології, то і поступ академічної науки рано чи пізно припиниться (як і технологічних знань). І навпаки: без руху академічної науки технологічні знання і технології, використовуючи вже наявний базис, певний час можуть розвиватися, але з вичерпанням наукового базису їхнє просування вперед сповільнюватиметься аж до повної зупинки.

Відставання європейських країн від США за впровадженими технологіями можна пояснити саме недостатнім розвитком технологічних знань, які перебувають у сфері дії корпоративного сектору. Ця теза підтверджується тим, що показники розподілу експорту високотехнологічної продукції корелюють з результатами інформаційного огляду

ОЕСД, де досліджується робота найбільших 250 компаній, які працюють у галузі високих технологій. При цьому 139 з них (56 %) створені у США і тільки 33 (13 %) – в ЄС.

Таким чином, за приблизно однакового рівня й інтенсивності наукових досліджень, розвитку правової бази та малого бізнесу технологічні знання нагромаджуються і реалізуються у вигляді нових технологій переважно великими корпораціями, яких налічується більше і які потужніші в Америці, ніж у Європі, чим і пояснюється «європейський парадокс» в інноваційній сфері. Це добре підтверджується і фактами, коли наука країни перебуває на передових рубежах, усі трансфертні механізми працюють, але місцеві фірми не отримують з цього жодної вигоди, тобто наукові знання трансформуються в технологічні іноземними фірмами, оскільки національних великих корпорацій просто нема.

В інноваційних процесах значна роль ТНК. Технологічна інноваційна діяльність ТНК у сучасних умовах має особливість, що полягає в тому, що все більша кількість ТНК, за даними ЮНКТАД, провадить НДДКР за межами країн базування. Інновації, народжувані у ТНК, переростають у нагромадження технологічної компетентності. П'ятсот найпотужніших ТНК реалізують 80 % усієї продукції електроніки та хімії, 95 % – фармацевтики, 76 % – продукції машинобудування, 85 % із них контролюють 70 % всіх іноземних інвестицій [24]. ТНК, конкуруючи у жорсткому середовищі, змушені активно займатися інноваційною, у тому числі й внутрішньо-корпоративною, діяльністю, щоб зберегти міжнародну конкурентоспроможність і не знизити рівень відносин з іншими фірмами, що успішно здійснюють інновації.

Нині в розвитку ТНК склалися такі тенденції:

– вони контролюють близько половини промислового виробництва у світі, 2/3 міжнародної торгівлі, приблизно 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку, технологію та ноу-хау;

– поступово збільшується обсяг зарубіжних інвестицій у сферу послуг і в технологічно інтенсивне виробництво. Водночас зменшується частка в добувній промисловості, сільському господарстві, ресурсно-місткому виробництві. В зарубіжному рейтингу перед ведуть компанії, пов'язані з електронікою, виробництвом комп'ютерів та програмного забезпечення, телекомунікаціями та інтернет-бізнесом.

Інноваційні технології, у першу чергу телекомунікаційні, дозволяють ТНК більш ефективно управляти міжнародними операціями незалежно від географічного розташування дочірніх підприємств. А прискорення світового технологічного прогресу примушує ТНК нарощувати інвестиції в інноваційну сферу діяльності, впроваджувати нові техноло-

ОЕСД, де досліджується робота найбільших 250 компаній, які працюють у галузі високих технологій. При цьому 139 з них (56 %) створені у США і тільки 33 (13 %) – в ЄС.

Таким чином, за приблизно однакового рівня й інтенсивності наукових досліджень, розвитку правової бази та малого бізнесу технологічні знання нагромаджуються і реалізуються у вигляді нових технологій переважно великими корпораціями, яких налічується більше і які потужніші в Америці, ніж у Європі, чим і пояснюється «європейський парадокс» в інноваційній сфері. Це добре підтверджується і фактами, коли наука країни перебуває на передових рубежах, усі трансфертні механізми працюють, але місцеві фірми не отримують з цього жодної вигоди, тобто наукові знання трансформуються в технологічні іноземними фірмами, оскільки національних великих корпорацій просто нема.

В інноваційних процесах значна роль ТНК. Технологічна інноваційна діяльність ТНК у сучасних умовах має особливість, що полягає в тому, що все більша кількість ТНК, за даними ЮНКТАД, провадить НДДКР за межами країн базування. Інновації, народжувані у ТНК, переростають у нагромадження технологічної компетентності. П'ятсот найпотужніших ТНК реалізують 80 % усієї продукції електроніки та хімії, 95 % – фармацевтики, 76 % – продукції машинобудування, 85 % із них контролюють 70 % всіх іноземних інвестицій [24]. ТНК, конкуруючи у жорсткому середовищі, змушені активно займатися інноваційною, у тому числі й внутрішньо-корпоративною, діяльністю, щоб зберегти міжнародну конкурентоспроможність і не знизити рівень відносин з іншими фірмами, що успішно здійснюють інновації.

Нині в розвитку ТНК склалися такі тенденції:

– вони контролюють близько половини промислового виробництва у світі, 2/3 міжнародної торгівлі, приблизно 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку, технологію та ноу-хау;

– поступово збільшується обсяг зарубіжних інвестицій у сферу послуг і в технологічно інтенсивне виробництво. Водночас зменшується частка в добувній промисловості, сільському господарстві, ресурсно-місткому виробництві. В зарубіжному рейтингу перед ведуть компанії, пов'язані з електронікою, виробництвом комп'ютерів та програмного забезпечення, телекомунікаціями та інтернет-бізнесом.

Інноваційні технології, у першу чергу телекомунікаційні, дозволяють ТНК більш ефективно управляти міжнародними операціями незалежно від географічного розташування дочірніх підприємств. А прискорення світового технологічного прогресу примушує ТНК нарощувати інвестиції в інноваційну сферу діяльності, впроваджувати нові техноло-

гії в усі сучасні функціональні ланки, що забезпечують розвиток транснаціоналізації.

Інноваційними ресурсами високотехнологічних корпорацій є: масштабний і високопродуктивний науковий сектор; оновлена технологічна база виробництва, оснащена сучасними гнучкими комп'ютерно інтегрованими системами; висококваліфікований кадровий потенціал; високий рівень ринкової капіталізації; наявність «раціонального виробництва», яке дає змогу значно скоротити час і знизити вартість інноваційного циклу.

Незважаючи на вимогу ринкової економіки – створення конкурентного середовища за наявності безлічі виробників, – саме велике виробництво формує в сучасній економіці попит і пропозицію на ринку, визначає умови ціноутворення, реалізує значущі програми капіталовкладень. Лише великі виробники спроможні здійснити значні НДДКР, глобальне впровадження у виробництво нововведень. Так, наприклад, у Німеччині, чия економіка традиційно пов'язана з науковими дослідженнями й чітким впровадженням інновацій, серед великих підприємств (із чисельністю від 1000 осіб) понад 70 % здійснюють НДДКР, серед середніх підприємств (із чисельністю від 500 до 1000 осіб) таких близько 50 %, серед підприємств із чисельністю зайнятих менш 100 осіб) – менш 20 %. Майже 75 % персоналу, що займається у сфері НДДКР у торгово-промисловому секторі, в 2003 р. було зосереджено на підприємствах із кількістю співробітників понад 1000 осіб [24].

Тому нині розвинуті країни прагнуть не пригнічувати велике виробництво, а використовувати його переваги. Особливо це виявляється в політиці стосовно наукомістких галузей і технічних винаходів. Навіть маючи сильне антимонопольне законодавство, владні структури прагнуть на певний термін обмежити конкуренцію в цих галузях. Закони про патенти забезпечують тимчасову монополію на технічні винаходи і створюють стимули для корпорацій, що вкладають свої засоби в розвиток нової техніки, ризикуючи своїм капіталом.

Істотними перевагами великих корпорацій є економія на масштабах, здатність проводити інтенсивні НДДКР, диверсифікувати виробництва, максимізувати прибуток на вкладений капітал, управляти міжнародними проектами. Однак *вони недостатньо гнучкі й динамічні для того, щоб вчасно розробляти нові ідеї у сфері новітніх технологій*. Взагалі, механізм великої корпорації, що орієнтується на масове виробництво, – далеко не краща форма для швидкого освоєння технічних нововведень, а об'єктивний процес концентрації виробництва й капіталу – одна із серйозних перешкод на шляху науково-технічного прогресу.

Структури великих корпорацій не пристосовані до пошуку нововведень, а найчастіше й до їхнього впровадження у виробництво. Укруп-

гії в усі сучасні функціональні ланки, що забезпечують розвиток транснаціоналізації.

Інноваційними ресурсами високотехнологічних корпорацій є: масштабний і високопродуктивний науковий сектор; оновлена технологічна база виробництва, оснащена сучасними гнучкими комп'ютерно інтегрованими системами; висококваліфікований кадровий потенціал; високий рівень ринкової капіталізації; наявність «раціонального виробництва», яке дає змогу значно скоротити час і знизити вартість інноваційного циклу.

Незважаючи на вимогу ринкової економіки – створення конкурентного середовища за наявності безлічі виробників, – саме велике виробництво формує в сучасній економіці попит і пропозицію на ринку, визначає умови ціноутворення, реалізує значущі програми капіталовкладень. Лише великі виробники спроможні здійснити значні НДДКР, глобальне впровадження у виробництво нововведень. Так, наприклад, у Німеччині, чия економіка традиційно пов'язана з науковими дослідженнями й чітким впровадженням інновацій, серед великих підприємств (із чисельністю від 1000 осіб) понад 70 % здійснюють НДДКР, серед середніх підприємств (із чисельністю від 500 до 1000 осіб) таких близько 50 %, серед підприємств із чисельністю зайнятих менш 100 осіб) – менш 20 %. Майже 75 % персоналу, що займається у сфері НДДКР у торгово-промисловому секторі, в 2003 р. було зосереджено на підприємствах із кількістю співробітників понад 1000 осіб [24].

Тому нині розвинуті країни прагнуть не пригнічувати велике виробництво, а використовувати його переваги. Особливо це виявляється в політиці стосовно наукомістких галузей і технічних винаходів. Навіть маючи сильне антимонопольне законодавство, владні структури прагнуть на певний термін обмежити конкуренцію в цих галузях. Закони про патенти забезпечують тимчасову монополію на технічні винаходи і створюють стимули для корпорацій, що вкладають свої засоби в розвиток нової техніки, ризикуючи своїм капіталом.

Істотними перевагами великих корпорацій є економія на масштабах, здатність проводити інтенсивні НДДКР, диверсифікувати виробництва, максимізувати прибуток на вкладений капітал, управляти міжнародними проектами. Однак *вони недостатньо гнучкі й динамічні для того, щоб вчасно розробляти нові ідеї у сфері новітніх технологій*. Взагалі, механізм великої корпорації, що орієнтується на масове виробництво, – далеко не краща форма для швидкого освоєння технічних нововведень, а об'єктивний процес концентрації виробництва й капіталу – одна із серйозних перешкод на шляху науково-технічного прогресу.

Структури великих корпорацій не пристосовані до пошуку нововведень, а найчастіше й до їхнього впровадження у виробництво. Укруп-

нення відділень сприяє посиленню бюрократизації й уповільненню процесу прийняття рішень. Чим більша корпорація, тим очевидніша втрата нею рис «технологічного першопрохідника».

У цьому плані роль індивідуальних учених, винахідників і дрібних інноваційних компаній у технологічному розвитку залишається незмінною, особливо на стадії зародження ідеї, її концептуалізації. **Мала фірма**, будучи найбільш мобільною формою організації бізнесу, виконує роль генератора нових ідей, які не можуть зародитися в науково-дослідних колективах через засилля авторитетів.

Активними учасниками інноваційної діяльності є **венчурні (ризикові) компанії**. Це підприємства, діяльність яких спрямована на наукові дослідження, впровадження нововведень та фінансування інноваційних проектів. Венчурний бізнес представлений самостійними невеликими фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках, виробництві нової продукції. Їх створюють учені-дослідники, інженери, новатори. Він широко розповсюджений у США, Західній Європі, Японії. Венчурні інвестиції небезпечніше вкладень у вже функціонуюче підприємство, вони пов'язані з такими *ризиками*:

- високий ступінь технічної невизначеності у створенні продукту;
- технологічно зроблений продукт може не відповідати ринковому попиту;
- управлінська команда може не мати кваліфікації або досвіду.

Ці додаткові ризики виправдовуються тим, що реалізація науково-технічного проекту, що є об'єктом вкладення, оцінюється як високоприбуткова. Діяльність венчурних компаній має *переваги*: можливість вільної науково-технічної творчості; можливість швидкої переорієнтації на нові напрямки дослідної діяльності; вузька спеціалізація, концентрація фінансових та матеріальних ресурсів на обраному напрямку досліджень.

Венчурний бізнес вимагає наявності особливого кола потенційних інвесторів. Основними *джерелами венчурного капіталу* є: приватні інвестори; малі інвестиційні компанії; великі корпорації; трастові фонди; спеціальні державні фонди та програми.

При цьому протягом життєвого циклу венчурного підприємства ступінь ризикованості проекту, рентабельності вкладеного капіталу й, відповідно, кількість охочих інвестувати в цей проект змінюються. На стартовому етапі бізнесу, коли є тільки ідея винахідника, ризик реалізації невдачі в освоєнні нової технології максимальний, коло інвесторів дуже вузьке, однак потенційний прибуток від вкладень на цьому етапі величезний.

Потім, у міру розроблення технології, з'являється усе більше інформації про кінцевий продукт, ризик вкладень істотно знижується, потен-

нення відділень сприяє посиленню бюрократизації й уповільненню процесу прийняття рішень. Чим більша корпорація, тим очевидніша втрата нею рис «технологічного першопрохідника».

У цьому плані роль індивідуальних учених, винахідників і дрібних інноваційних компаній у технологічному розвитку залишається незмінною, особливо на стадії зародження ідеї, її концептуалізації. **Мала фірма**, будучи найбільш мобільною формою організації бізнесу, виконує роль генератора нових ідей, які не можуть зародитися в науково-дослідних колективах через засилля авторитетів.

Активними учасниками інноваційної діяльності є **венчурні (ризикові) компанії**. Це підприємства, діяльність яких спрямована на наукові дослідження, впровадження нововведень та фінансування інноваційних проектів. Венчурний бізнес представлений самостійними невеликими фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках, виробництві нової продукції. Їх створюють учені-дослідники, інженери, новатори. Він широко розповсюджений у США, Західній Європі, Японії. Венчурні інвестиції небезпечніше вкладень у вже функціонуюче підприємство, вони пов'язані з такими *ризиками*:

- високий ступінь технічної невизначеності у створенні продукту;
- технологічно зроблений продукт може не відповідати ринковому попиту;
- управлінська команда може не мати кваліфікації або досвіду.

Ці додаткові ризики виправдовуються тим, що реалізація науково-технічного проекту, що є об'єктом вкладення, оцінюється як високоприбуткова. Діяльність венчурних компаній має *переваги*: можливість вільної науково-технічної творчості; можливість швидкої переорієнтації на нові напрямки дослідної діяльності; вузька спеціалізація, концентрація фінансових та матеріальних ресурсів на обраному напрямку досліджень.

Венчурний бізнес вимагає наявності особливого кола потенційних інвесторів. Основними *джерелами венчурного капіталу* є: приватні інвестори; малі інвестиційні компанії; великі корпорації; трастові фонди; спеціальні державні фонди та програми.

При цьому протягом життєвого циклу венчурного підприємства ступінь ризикованості проекту, рентабельності вкладеного капіталу й, відповідно, кількість охочих інвестувати в цей проект змінюються. На стартовому етапі бізнесу, коли є тільки ідея винахідника, ризик реалізації невдачі в освоєнні нової технології максимальний, коло інвесторів дуже вузьке, однак потенційний прибуток від вкладень на цьому етапі величезний.

Потім, у міру розроблення технології, з'являється усе більше інформації про кінцевий продукт, ризик вкладень істотно знижується, потен-

ційна прибутковість проекту стає більш очевидною, кількість охочих вкласти кошти у проект збільшується, серед них з'являються стратегічні інвестори, які мають на меті захоплення контролю над підприємством, рентабельність вкладень тут знижується.

Коли ж технологія вже розроблена й випробувана на ринку, є велика ймовірність його злиття, приєднання або викупу компанії одним зі стратегічних інвесторів. Але навіть якщо цього не відбувається, венчурне підприємство однаково припиняє бути таким, відбувається його реорганізація в акціонерне товариство, статус підприємства змінюється з високоризикового на стабільно функціонуючий і зростаючий.

Отже, ринкова структура на початковому етапі відтворювального циклу технології характеризується, з одного боку, величезною кількістю дрібних інноваційних фірм й індивідуальних винахідників, що генерують нові технічні ідеї й прагнуть продати свої науково-технічні результати. З іншого – наявністю великої кількості великих промислових компаній, готових придбати найбільш перспективні з них для застосування у власному виробництві через купівлю патентів і ліцензій, контрактації дрібних фірм на умовах субпідряду, наймання фахівця, що володіє технологією, або придбання підприємства, де вона успішно використовується.

Так робить, наприклад, південнокорейський гігант Samsung. Скласти йому гідну конкуренцію на світових ринках вдається небагатьом: нові розробки компанії в лічені роки заповнюють найвимогливіші ринки. Інноваційна діяльність компанії завжди спрямована на досягнення лідируючих позицій за тим або іншим напрямком у найкоротший термін. При цьому на перших етапах розвитку результат, як правило, досягається за рахунок покупки закордонних компаній, що володіють необхідними технологіями.

Фахівці Samsung не витрачають час на самостійний «винахід велосипедів», а доганяють конкурентів за рахунок придбання патентів і ліцензій компаній, визнаних провідними в галузі, а також залучення до роботи кращих закордонних фахівців і навчання своїх власних за кордоном. І лише потім дослідницькі центри роблять усе для того, щоб піти в технологічний прорив, випередивши конкурентів.

Багато великих корпорацій, борючись зі своєю неповороткістю й інертністю у проведенні технологічних змін, намагаються адаптувати й впроваджувати принципи венчурного бізнесу у свої структури. Тут використовуються такі форми, як внутрішнє підприємництво, фірми spin-off, проектні команди. У США високотехнологічні компанії допускають відокремлення підприємств – незалежних ділових одиниць, які очолюються здібними підприємцями із числа фахівців основної компанії.

ційна прибутковість проекту стає більш очевидною, кількість охочих вкласти кошти у проект збільшується, серед них з'являються стратегічні інвестори, які мають на меті захоплення контролю над підприємством, рентабельність вкладень тут знижується.

Коли ж технологія вже розроблена й випробувана на ринку, є велика ймовірність його злиття, приєднання або викупу компанії одним зі стратегічних інвесторів. Але навіть якщо цього не відбувається, венчурне підприємство однаково припиняє бути таким, відбувається його реорганізація в акціонерне товариство, статус підприємства змінюється з високоризикового на стабільно функціонуючий і зростаючий.

Отже, ринкова структура на початковому етапі відтворювального циклу технології характеризується, з одного боку, величезною кількістю дрібних інноваційних фірм й індивідуальних винахідників, що генерують нові технічні ідеї й прагнуть продати свої науково-технічні результати. З іншого – наявністю великої кількості великих промислових компаній, готових придбати найбільш перспективні з них для застосування у власному виробництві через купівлю патентів і ліцензій, контрактації дрібних фірм на умовах субпідряду, наймання фахівця, що володіє технологією, або придбання підприємства, де вона успішно використовується.

Так робить, наприклад, південнокорейський гігант Samsung. Скласти йому гідну конкуренцію на світових ринках вдається небагатьом: нові розробки компанії в лічені роки заповнюють найвимогливіші ринки. Інноваційна діяльність компанії завжди спрямована на досягнення лідируючих позицій за тим або іншим напрямком у найкоротший термін. При цьому на перших етапах розвитку результат, як правило, досягається за рахунок покупки закордонних компаній, що володіють необхідними технологіями.

Фахівці Samsung не витрачають час на самостійний «винахід велосипедів», а доганяють конкурентів за рахунок придбання патентів і ліцензій компаній, визнаних провідними в галузі, а також залучення до роботи кращих закордонних фахівців і навчання своїх власних за кордоном. І лише потім дослідницькі центри роблять усе для того, щоб піти в технологічний прорив, випередивши конкурентів.

Багато великих корпорацій, борючись зі своєю неповороткістю й інертністю у проведенні технологічних змін, намагаються адаптувати й впроваджувати принципи венчурного бізнесу у свої структури. Тут використовуються такі форми, як внутрішнє підприємництво, фірми spin-off, проектні команди. У США високотехнологічні компанії допускають відокремлення підприємств – незалежних ділових одиниць, які очолюються здібними підприємцями із числа фахівців основної компанії.

Цим підприємствам надаються кошти й потужності для реалізації ідей у сфері новітньої технології. Інша перевага подібної практики – утримання у штаті талановитих фахівців, які в іншому випадку могли б покинути компанію.

Значну роль у встановленні зв'язку між різними учасниками процесу відтворення технології відіграють *посередницькі фірми*. Брокери та посередницькі фірми в торгівлі технологіями з'явилися в 1970-х р. Їхня поява пов'язана із проблемами надвиробництва наукових знань, коли в умовах постійного розширення наукових досліджень значно збільшився розрив між кількістю створюваних науково-технічних досягнень і можливостями застосування їх у виробництві. У результаті значна частина потенційно корисних технологій не застосовується не тільки через економічну неефективність, але й значною мірою через те, що *потенційні споживачі не знають про її існування*. Посередницькі фірми створюють *базу даних* наявних і розроблюваних технологій, допомагають вирішити проблему пошуку партнерів, зацікавлених у продажі/придбанні технології, створюють своїм клієнтам умови для спілкування продавця й покупця за допомогою комп'ютерного зв'язку в режимі реального часу.

Найбільш відомими у світі продавцями інформації є фірми Questel-Orbit і Lexis-Nexis. Наприклад, Questel-Orbit має більш 35 000 передплатників по усьому світу і надає інформацію у сфері інтелектуальної власності (найбільша і найбільш повна у світі онлайнова колекція патентів з усіх галузей знань) і бізнесу (інформація про ринки і фінанси мільйонів компаній усього світу).

Посередницькі фірми є необхідним атрибутом розвинених ринків технології. Їхнє значення полягає в тому, що вони: обслуговують науково-технічний обмін; сприяють підвищенню швидкості поширення нововведень в економіці; сприяють збільшенню віддачі від капіталовкладень у НДДКР. Крім посередницьких фірм, елементом інфраструктури, що сприяє поширенню нових технологій, є розширення практики проведення *виставок, ярмарків*, на яких винахідники й малий інноваційний бізнес можуть продемонструвати свої досягнення в різних галузях знань.

Передача технологій. Досягнення стратегічних конкурентних переваг у сьогодишніх умовах глобального прискорення НТП, скорочення строку життя нових продуктів і процесів, а також постійного збільшення витрат на проведення НДДКР вимагає не тільки проведення власних досліджень, але й використання результатів НДДКР інших компаній, у тому числі закордонних.

Міжнародна передача технологій (international technology transfer) – це сукупність економічних відносин між фірмами різних країн у сфері

Цим підприємствам надаються кошти й потужності для реалізації ідей у сфері новітньої технології. Інша перевага подібної практики – утримання у штаті талановитих фахівців, які в іншому випадку могли б покинути компанію.

Значну роль у встановленні зв'язку між різними учасниками процесу відтворення технології відіграють *посередницькі фірми*. Брокери та посередницькі фірми в торгівлі технологіями з'явилися в 1970-х р. Їхня поява пов'язана із проблемами надвиробництва наукових знань, коли в умовах постійного розширення наукових досліджень значно збільшився розрив між кількістю створюваних науково-технічних досягнень і можливостями застосування їх у виробництві. У результаті значна частина потенційно корисних технологій не застосовується не тільки через економічну неефективність, але й значною мірою через те, що *потенційні споживачі не знають про її існування*. Посередницькі фірми створюють *базу даних* наявних і розроблюваних технологій, допомагають вирішити проблему пошуку партнерів, зацікавлених у продажі/придбанні технології, створюють своїм клієнтам умови для спілкування продавця й покупця за допомогою комп'ютерного зв'язку в режимі реального часу.

Найбільш відомими у світі продавцями інформації є фірми Questel-Orbit і Lexis-Nexis. Наприклад, Questel-Orbit має більш 35 000 передплатників по усьому світу і надає інформацію у сфері інтелектуальної власності (найбільша і найбільш повна у світі онлайнова колекція патентів з усіх галузей знань) і бізнесу (інформація про ринки і фінанси мільйонів компаній усього світу).

Посередницькі фірми є необхідним атрибутом розвинених ринків технології. Їхнє значення полягає в тому, що вони: обслуговують науково-технічний обмін; сприяють підвищенню швидкості поширення нововведень в економіці; сприяють збільшенню віддачі від капіталовкладень у НДДКР. Крім посередницьких фірм, елементом інфраструктури, що сприяє поширенню нових технологій, є розширення практики проведення *виставок, ярмарків*, на яких винахідники й малий інноваційний бізнес можуть продемонструвати свої досягнення в різних галузях знань.

Передача технологій. Досягнення стратегічних конкурентних переваг у сьогодишніх умовах глобального прискорення НТП, скорочення строку життя нових продуктів і процесів, а також постійного збільшення витрат на проведення НДДКР вимагає не тільки проведення власних досліджень, але й використання результатів НДДКР інших компаній, у тому числі закордонних.

Міжнародна передача технологій (international technology transfer) – це сукупність економічних відносин між фірмами різних країн у сфері

використання закордонних науково-технічних досягнень. Виділяють такі *форми трансферту технологій* на світовому ринку:

- передача, продаж або надання за ліцензією всіх форм промислової власності (за винятком товарних і фірмових знаків);
- надання ноу-хау і технологічного досвіду;
- торгівля високотехнологічною продукцією;
- надання технологічного знання, необхідного для придбання, монтажу й використання машин і устаткування, напівфабрикатів і матеріалів, отриманих за рахунок закупівлі, оренди, лізингу або іншим шляхом;
- промислове й технічне співробітництво в частині, що стосується технічного утримування машин, устаткування, напівфабрикатів, матеріалів;
- надання консалтингових послуг й інжиніринг;
- передача технології в межах науково-технічної виробничої кооперації;
- передача технології в межах інвестиційного співробітництва.

Міжнародна передача технології може здійснюватися як *по міжфірмових каналах* незалежним іноземним фірмам, так і *по внутрішніх каналах МНК* у випадку впровадження в якому-небудь регіональному відділенні науково-технічного досягнення, розробленого організаційною одиницею МНК в іншій країні. У сучасних умовах розширення діяльності МНК більша частка ліцензійного обміну у світі здійснюється саме за каналами внутрішньофірмової торгівлі, що знижує ступінь ризику під час укладення контрактів і гарантує збереження науково-технічних секретів.

Процес передачі технології тісно пов'язаний з *теорією життєвого циклу технології*, що поділяється на п'ять етапів:

1) *дослідження й розроблення*: передача технології не провадиться, тому що є лише оцінки потенційної цінності технології, але незрозумілі сфери її застосування й витрати на розробку;

2) *впровадження*: з'являється новий товар, виробництво якого здійснюється лише у країні-розроблювачі. Володіння технологією є монопольним, конкуренція відсутня. Передача технології здійснюється у формі експорту товарів;

3) *технологічний ріст*: технологія починає передаватися в інші розвинені країни, але ще не повністю освоєна. Оскільки поступово збільшується обсяг передачі технології, актуальним стає питання про вартість переданої технології;

4) *технологічна зрілість*: виникає обмін технологічними нововведеннями між розвиненими країнами, поступово нова технологія вдосконалюється й стандартизується, активно йде передача її у країни, що

використання закордонних науково-технічних досягнень. Виділяють такі *форми трансферту технологій* на світовому ринку:

- передача, продаж або надання за ліцензією всіх форм промислової власності (за винятком товарних і фірмових знаків);
- надання ноу-хау і технологічного досвіду;
- торгівля високотехнологічною продукцією;
- надання технологічного знання, необхідного для придбання, монтажу й використання машин і устаткування, напівфабрикатів і матеріалів, отриманих за рахунок закупівлі, оренди, лізингу або іншим шляхом;
- промислове й технічне співробітництво в частині, що стосується технічного утримування машин, устаткування, напівфабрикатів, матеріалів;
- надання консалтингових послуг й інжиніринг;
- передача технології в межах науково-технічної виробничої кооперації;
- передача технології в межах інвестиційного співробітництва.

Міжнародна передача технології може здійснюватися як *по міжфірмових каналах* незалежним іноземним фірмам, так і *по внутрішніх каналах МНК* у випадку впровадження в якому-небудь регіональному відділенні науково-технічного досягнення, розробленого організаційною одиницею МНК в іншій країні. У сучасних умовах розширення діяльності МНК більша частка ліцензійного обміну у світі здійснюється саме за каналами внутрішньофірмової торгівлі, що знижує ступінь ризику під час укладення контрактів і гарантує збереження науково-технічних секретів.

Процес передачі технології тісно пов'язаний з *теорією життєвого циклу технології*, що поділяється на п'ять етапів:

1) *дослідження й розроблення*: передача технології не провадиться, тому що є лише оцінки потенційної цінності технології, але незрозумілі сфери її застосування й витрати на розробку;

2) *впровадження*: з'являється новий товар, виробництво якого здійснюється лише у країні-розроблювачі. Володіння технологією є монопольним, конкуренція відсутня. Передача технології здійснюється у формі експорту товарів;

3) *технологічний ріст*: технологія починає передаватися в інші розвинені країни, але ще не повністю освоєна. Оскільки поступово збільшується обсяг передачі технології, актуальним стає питання про вартість переданої технології;

4) *технологічна зрілість*: виникає обмін технологічними нововведеннями між розвиненими країнами, поступово нова технологія вдосконалюється й стандартизується, активно йде передача її у країни, що

розвиваються. Вона одержує загальне поширення, цінність її падає, у розвинутій країні припиняється виробництво через зростаючу конкуренцію з боку країн, що розвиваються, експорт товару замінюється його імпортом, виникає передача технології із країн, що розвиваються, у слаборозвинені країни;

5) *технологічний занепад*: інвестиції в технологічні розробки не провадяться, передача технології обмежується країнами, що розвиваються.

До основних чинників, які визначають темпи і масштаби дифузії нововведень на макрорівні (у країні), належать:

1) інтернаціональність науки – результати наукових досліджень швидко стають відомими у світі і використовуються в зацікавлених країнах;

2) розвиток матеріально-виробничої бази відповідних галузей господарства;

3) розвиток експериментальної бази, що передбачає не тільки наявність устаткування і лабораторій, а й відповідне ставлення держави;

4) кваліфікація працівників;

5) розмір внутрішнього ринку, який визначається насамперед розміром національного багатства, життєвим рівнем населення;

6) розвинута інфраструктура – розвиток ринку інвестицій (капіталу), ринку цінних паперів, ринку конкуренції нововведень.

Модель трансферу технологій на макрорівні безпосередньо залежить від створення державою економічних, організаційно-правових та соціальних умов, через певну фінансово-кредитну, податкову, патентну, амортизаційну та іншу політику, яка стимулює як створення, так і швидке поширення новацій.

Передумови визначення ціни трансферу. Технологія є товаром (хоча і специфічним), тому найважливішим елементом у будь-якому процесі передачі технології є *визначення її ціни*. Як правило, ціна технології встановлюється у ході переговорів між продавцем і покупцем про укладення ліцензійної угоди і враховує оцінки витрат і вигід від угоди обох сторін. Така модель ліцензійних переговорів полягає в пошуку точок збігу в запропонованих обома сторонами максимальних і мінімальних цінах на передану технологію.

Позиція продавця. Доцільність продажу технологій визначають:

– одержання прибутку від розробки *нової технології*. Іноді продаж технології може бути єдиною можливістю комерціалізації науково-технічного досягнення у зв'язку з відсутністю необхідних виробничих потужностей, недостатністю фінансових або інших ресурсів для самостійного освоєння розробленої технології, або якщо освоєння отриманих

розвиваються. Вона одержує загальне поширення, цінність її падає, у розвинутій країні припиняється виробництво через зростаючу конкуренцію з боку країн, що розвиваються, експорт товару замінюється його імпортом, виникає передача технології із країн, що розвиваються, у слаборозвинені країни;

5) *технологічний занепад*: інвестиції в технологічні розробки не провадяться, передача технології обмежується країнами, що розвиваються.

До основних чинників, які визначають темпи і масштаби дифузії нововведень на макрорівні (у країні), належать:

1) інтернаціональність науки – результати наукових досліджень швидко стають відомими у світі і використовуються в зацікавлених країнах;

2) розвиток матеріально-виробничої бази відповідних галузей господарства;

3) розвиток експериментальної бази, що передбачає не тільки наявність устаткування і лабораторій, а й відповідне ставлення держави;

4) кваліфікація працівників;

5) розмір внутрішнього ринку, який визначається насамперед розміром національного багатства, життєвим рівнем населення;

6) розвинута інфраструктура – розвиток ринку інвестицій (капіталу), ринку цінних паперів, ринку конкуренції нововведень.

Модель трансферу технологій на макрорівні безпосередньо залежить від створення державою економічних, організаційно-правових та соціальних умов, через певну фінансово-кредитну, податкову, патентну, амортизаційну та іншу політику, яка стимулює як створення, так і швидке поширення новацій.

Передумови визначення ціни трансферу. Технологія є товаром (хоча і специфічним), тому найважливішим елементом у будь-якому процесі передачі технології є *визначення її ціни*. Як правило, ціна технології встановлюється у ході переговорів між продавцем і покупцем про укладення ліцензійної угоди і враховує оцінки витрат і вигід від угоди обох сторін. Така модель ліцензійних переговорів полягає в пошуку точок збігу в запропонованих обома сторонами максимальних і мінімальних цінах на передану технологію.

Позиція продавця. Доцільність продажу технологій визначають:

– одержання прибутку від розробки *нової технології*. Іноді продаж технології може бути єдиною можливістю комерціалізації науково-технічного досягнення у зв'язку з відсутністю необхідних виробничих потужностей, недостатністю фінансових або інших ресурсів для самостійного освоєння розробленої технології, або якщо освоєння отриманих

науково-технічних результатів не відповідає цілям і/або стратегії розвитку компанії;

– одержання додаткового прибутку від продажу технології, що вже розроблена й *використовується*;

– запобігання незаконного використання закордонними компаніями *запатентованої технології*;

– збільшення експорту за рахунок реалізації так званого ескорт-ефекту (escort-effect): часто ліцензійні угоди пов'язані з додатковими поставками устаткування, сировини, матеріалів. Розроблювач певний час може здійснювати платне стажування й інспекцію роботи покупця технології;

– установа *контролю над закордонною фірмою-покупцем* технології. Він може здійснюватися різними методами: контроль прибутку покупця через ставки роялті, фіксовані в ліцензійній угоді; контроль за технічними умовами виробництва; контроль за допомогою сполученого експорту устаткування, сировини й матеріалів; нарешті, продавець технології може встановити прямий контроль за діяльністю ліцензіата, наприклад, використовуючи як винагороду його акції;

– завоювання *нових ринків*. Тут передача технології – порівняно безпечний спосіб перевірки можливостей вступу на закордонний ринок, і на той час, коли ринок уже знайомий з новим продуктом, наступним етапом може стати початок його виробництва на цьому ринку самим розроблювачем;

– вирішення проблем, пов'язаних з *експортом продукції*, виробленої за цією технологією (митних, транспортних, збутових);

– забезпечення доступу до іншого нововведення за допомогою *перехресного ліцензування*;

– передача науково-технічного досягнення технологічно сильному партнерові відкриває більш широкі можливості для *подальшого вдосконалення* цієї технології за участі партнера-покупця.

Позиція покупця. Економічна доцільність покупки технології залежить від досягнення таких цілей:

– забезпечення *доступу до вже запатентованого нововведення* вищого технічного рівня;

– *економія витрат* на проведення власних НДДКР з розроблення необхідної технології. При цьому відбувається вигравш у часі; разом з тим практично обов'язкова адаптація закордонної технології до місцевих умов знижує ефект від подібної економії коштів і часу;

– *зниження ризику* невдачі у разі самостійного розроблення технології, забезпечення гарантії практичної відпрацьованості всіх елементів технології;

науково-технічних результатів не відповідає цілям і/або стратегії розвитку компанії;

– одержання додаткового прибутку від продажу технології, що вже розроблена й *використовується*;

– запобігання незаконного використання закордонними компаніями *запатентованої технології*;

– збільшення експорту за рахунок реалізації так званого ескорт-ефекту (escort-effect): часто ліцензійні угоди пов'язані з додатковими поставками устаткування, сировини, матеріалів. Розроблювач певний час може здійснювати платне стажування й інспекцію роботи покупця технології;

– установа *контролю над закордонною фірмою-покупцем* технології. Він може здійснюватися різними методами: контроль прибутку покупця через ставки роялті, фіксовані в ліцензійній угоді; контроль за технічними умовами виробництва; контроль за допомогою сполученого експорту устаткування, сировини й матеріалів; нарешті, продавець технології може встановити прямий контроль за діяльністю ліцензіата, наприклад, використовуючи як винагороду його акції;

– завоювання *нових ринків*. Тут передача технології – порівняно безпечний спосіб перевірки можливостей вступу на закордонний ринок, і на той час, коли ринок уже знайомий з новим продуктом, наступним етапом може стати початок його виробництва на цьому ринку самим розроблювачем;

– вирішення проблем, пов'язаних з *експортом продукції*, виробленої за цією технологією (митних, транспортних, збутових);

– забезпечення доступу до іншого нововведення за допомогою *перехресного ліцензування*;

– передача науково-технічного досягнення технологічно сильному партнерові відкриває більш широкі можливості для *подальшого вдосконалення* цієї технології за участі партнера-покупця.

Позиція покупця. Економічна доцільність покупки технології залежить від досягнення таких цілей:

– забезпечення *доступу до вже запатентованого нововведення* вищого технічного рівня;

– *економія витрат* на проведення власних НДДКР з розроблення необхідної технології. При цьому відбувається вигравш у часі; разом з тим практично обов'язкова адаптація закордонної технології до місцевих умов знижує ефект від подібної економії коштів і часу;

– *зниження ризику* невдачі у разі самостійного розроблення технології, забезпечення гарантії практичної відпрацьованості всіх елементів технології;

– зниження витрат на імпорт товару, виробленого за цією технологією.

Одночасно нерідко забезпечується більш дешево використання місцевого капіталу й робочої сили (зокрема, у випадку передачі технології в країну, що розвивається). Однак імпорт технології може вести до додаткових видатків у випадку більших обсягів сполученого імпорту;

- можливість використання гарної *репутації й авторитету ліцензіара*;
- використання *товарного знака, реклами* й інших переваг маркетингу даного товару;
- забезпечення можливості у разі потреби скористатися *послугами технічних фахівців ліцензіара*;
- розширення *експорту продукції*, виконуваного за допомогою закордонної технології.

Таким чином, створення та використання міжнародного ринку інноваційних ресурсів пов'язане з гармонійним розвитком таких складових, як малий бізнес, великі корпорації та наукові знання. При передачі технологій між суб'єктами необхідно враховувати мотивацію кожного партнера.

6.3. Стратегія науково-технічного співробітництва

Глобальність, багатоаспектність і динамічність сучасних інноваційних процесів вимагають погодженої координації дій всіх учасників науково-інноваційного циклу і суспільних відносин, що їх стосуються – науково-технічного співтовариства, підприємницьких структур, державних органів, споживачів інноваційної продукції, громадських організацій тощо. Необхідний пошук консенсусу між різними соціальними силами, що здійснюють інновації чи випробовують їхній вплив. У глобальній інноваційній системі відбуваються кардинальні зміни: росте інтенсивність інноваційних процесів, скорочуються строки створення інновацій, розроблювачами й споживачами стають нові учасники інноваційної діяльності, змінюються їхні відносини і функції.

Співробітництво у науково-технічній сфері загалом здійснюється для прискорення інноваційних процесів та економії на витратах і можливе за такими напрямами:

- 1) міждержавне науково-технічне співробітництво;
- 2) співробітництво держави, приватного сектору і науки;
- 3) співробітництво між суб'єктами господарювання.

Розглянемо ці напрями докладніше.

Сучасна світова економіка характеризується стрімкою інтернаціоналізацією сфери НДДКР та інновацій. Міжнародна науково-технічна

– зниження витрат на імпорт товару, виробленого за цією технологією.

Одночасно нерідко забезпечується більш дешево використання місцевого капіталу й робочої сили (зокрема, у випадку передачі технології в країну, що розвивається). Однак імпорт технології може вести до додаткових видатків у випадку більших обсягів сполученого імпорту;

- можливість використання гарної *репутації й авторитету ліцензіара*;
- використання *товарного знака, реклами* й інших переваг маркетингу даного товару;
- забезпечення можливості у разі потреби скористатися *послугами технічних фахівців ліцензіара*;
- розширення *експорту продукції*, виконуваного за допомогою закордонної технології.

Таким чином, створення та використання міжнародного ринку інноваційних ресурсів пов'язане з гармонійним розвитком таких складових, як малий бізнес, великі корпорації та наукові знання. При передачі технологій між суб'єктами необхідно враховувати мотивацію кожного партнера.

6.3. Стратегія науково-технічного співробітництва

Глобальність, багатоаспектність і динамічність сучасних інноваційних процесів вимагають погодженої координації дій всіх учасників науково-інноваційного циклу і суспільних відносин, що їх стосуються – науково-технічного співтовариства, підприємницьких структур, державних органів, споживачів інноваційної продукції, громадських організацій тощо. Необхідний пошук консенсусу між різними соціальними силами, що здійснюють інновації чи випробовують їхній вплив. У глобальній інноваційній системі відбуваються кардинальні зміни: росте інтенсивність інноваційних процесів, скорочуються строки створення інновацій, розроблювачами й споживачами стають нові учасники інноваційної діяльності, змінюються їхні відносини і функції.

Співробітництво у науково-технічній сфері загалом здійснюється для прискорення інноваційних процесів та економії на витратах і можливе за такими напрямами:

- 1) міждержавне науково-технічне співробітництво;
- 2) співробітництво держави, приватного сектору і науки;
- 3) співробітництво між суб'єктами господарювання.

Розглянемо ці напрями докладніше.

Сучасна світова економіка характеризується стрімкою інтернаціоналізацією сфери НДДКР та інновацій. Міжнародна науково-технічна

кооперація стала невід'ємною складовою інтеграційних процесів. Внутрішні національні ринки стають вузькими для реалізації масштабних інноваційних проектів, і фірми приділяють усе більшу увагу поширенню своїх нововведень за кордоном.

Однак розвиток міжнародних науково-технічних зв'язків відрізняється суперечливістю. З одного боку, наявне постійне поглиблення кооперації. Почавши з простого обміну інноваційною продукцією, вона досягла таких форм, як об'єднання інноваційних ресурсів, спільне продукування і поширення інновацій, формування міжнародних інноваційних механізмів.

Особливо істотні масштаби цих процесів у межах ТНК. З іншого боку, різко загострюється конкуренція на світових ринках наукомісткої, інноваційної продукції, боротьба держав за науково-технічні та інноваційні ресурси. Поряд зі світовими економічними лідерами – США, Західною Європою, Японією – до суперництва підключаються нові індустриальні країни, держави, що розвиваються. У цих умовах держава відіграє все більш активну роль у регулюванні міжнародних аспектів інноваційних процесів [13].

З установами правил переміщення інноваційної продукції через державні кордони державне регулювання міжнародних інноваційних зв'язків перетворилося в систему взаємозалежних заходів, що сприяють зміцненню становища країни у світовому науково-технологічному комплексі.

Головною метою міжнародної науково-технічної політики держав стає зростання глобальної національної конкурентоспроможності, тобто підтримка високого рівня життя нації за рахунок застосування ефективних технологій, інноваційних механізмів, постійного росту кваліфікації кадрів, використання переваг міжнародного поділу праці і забезпечення лідируючих позицій на світових ринках тих чи інших видів товарів і послуг. Здебільшого, державні структури зосереджують зусилля на регулюванні співробітництва у високотехнологічних сферах, залишаючи сфери середнього і низького технологічного рівня під прямим впливом класичних ринкових механізмів.

Підвищення ролі міжнародних зв'язків знаходить висвітлення і в організаційному аспекті державного регулювання, часто створюються спеціалізовані органи і підрозділи. Науково-технічні та інноваційні питання посідають усе більш істотне місце у всій зовнішньополітичній і зовнішньоекономічній діяльності, роботі посольств, консульств, торгових представництв та ін., організуються спеціалізовані закордонні центри з питань науково-технічного співробітництва. Намітилася явна тенденція до формування науково-технічної дипломатії, тобто системи

кооперація стала невід'ємною складовою інтеграційних процесів. Внутрішні національні ринки стають вузькими для реалізації масштабних інноваційних проектів, і фірми приділяють усе більшу увагу поширенню своїх нововведень за кордоном.

Однак розвиток міжнародних науково-технічних зв'язків відрізняється суперечливістю. З одного боку, наявне постійне поглиблення кооперації. Почавши з простого обміну інноваційною продукцією, вона досягла таких форм, як об'єднання інноваційних ресурсів, спільне продукування і поширення інновацій, формування міжнародних інноваційних механізмів.

Особливо істотні масштаби цих процесів у межах ТНК. З іншого боку, різко загострюється конкуренція на світових ринках наукомісткої, інноваційної продукції, боротьба держав за науково-технічні та інноваційні ресурси. Поряд зі світовими економічними лідерами – США, Західною Європою, Японією – до суперництва підключаються нові індустриальні країни, держави, що розвиваються. У цих умовах держава відіграє все більш активну роль у регулюванні міжнародних аспектів інноваційних процесів [13].

З установами правил переміщення інноваційної продукції через державні кордони державне регулювання міжнародних інноваційних зв'язків перетворилося в систему взаємозалежних заходів, що сприяють зміцненню становища країни у світовому науково-технологічному комплексі.

Головною метою міжнародної науково-технічної політики держав стає зростання глобальної національної конкурентоспроможності, тобто підтримка високого рівня життя нації за рахунок застосування ефективних технологій, інноваційних механізмів, постійного росту кваліфікації кадрів, використання переваг міжнародного поділу праці і забезпечення лідируючих позицій на світових ринках тих чи інших видів товарів і послуг. Здебільшого, державні структури зосереджують зусилля на регулюванні співробітництва у високотехнологічних сферах, залишаючи сфери середнього і низького технологічного рівня під прямим впливом класичних ринкових механізмів.

Підвищення ролі міжнародних зв'язків знаходить висвітлення і в організаційному аспекті державного регулювання, часто створюються спеціалізовані органи і підрозділи. Науково-технічні та інноваційні питання посідають усе більш істотне місце у всій зовнішньополітичній і зовнішньоекономічній діяльності, роботі посольств, консульств, торгових представництв та ін., організуються спеціалізовані закордонні центри з питань науково-технічного співробітництва. Намітилася явна тенденція до формування науково-технічної дипломатії, тобто системи

заходів та інститутів, спрямованих на сприяння кооперації і захист державних інтересів у світовій науково-технічній сфері.

Державне регулювання міжнародних зв'язків в інноваційній сфері повинне ґрунтуватись на певних загальних принципах: взаємна вигода, недопущення дискримінації, еквівалентна технологічна залежність сторін тощо. Як і при впливі на внутрішні науково-інноваційні процеси, тут використовуються прямі і непрямі методи. Держава може ініціювати і безпосередньо фінансувати з бюджетних засобів дво- і багатосторонні міжнародні інноваційні програми і проекти, діяльність міжнародних дослідницьких організацій і технологічних центрів, спільних підприємств, спеціалізованих фондів, формування міжнародної інноваційної інфраструктури тощо.

Державні установи створюють юридичну базу кооперації як законодавчим проробленням відповідних питань, так і укладанням міжнародних договорів і угод, участю в роботі спільних органів з питань науки і технологій. Серед непрямих методів регулювання можна назвати як загальноекономічні (наприклад, податкові і кредитні пільги учасникам співробітництва), так і специфічні – митне регулювання, експортні й імпорتنі квоти, міжнародні патентно-ліцензійні механізми та ін.

До переліку *інструментів державного регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва* входять:

- 1) вибір і реалізація пріоритетних напрямків співробітництва;
- 2) фінансування кадрових обмінів;
- 3) підключення до світових систем науково-технічної інформації;
- 4) включення у світовий технологічний простір через введення у країні міжнародних стандартів і норм;
- 5) надання юридичних, посередницьких, консультаційних та інших послуг учасникам співробітництва;
- 6) підтримка міжнародних контактів малого і середнього інноваційного бізнесу;
- 7) державне стимулювання закордонних інвестицій в інноваційну сферу та аналогічні вкладення вітчизняних інвесторів за кордоном;
- 8) закордонне патентування за державний рахунок;
- 9) закупівля закордонної науково-технічної літератури;
- 10) залучення закордонних експертів до оцінки масштабних програм і проектів.

Держави, що мають великий потенціал науки, але не здатні через якісь причини до його повномасштабної реалізації й створення кінцевої наукомісткої продукції, віддають у науково-технічній політиці пріоритет міжнародному співробітництву. Так, у Нідерландах фінансована державою дослідницька робота в університетах підпорядкована завдан-

заходів та інститутів, спрямованих на сприяння кооперації і захист державних інтересів у світовій науково-технічній сфері.

Державне регулювання міжнародних зв'язків в інноваційній сфері повинне ґрунтуватись на певних загальних принципах: взаємна вигода, недопущення дискримінації, еквівалентна технологічна залежність сторін тощо. Як і при впливі на внутрішні науково-інноваційні процеси, тут використовуються прямі і непрямі методи. Держава може ініціювати і безпосередньо фінансувати з бюджетних засобів дво- і багатосторонні міжнародні інноваційні програми і проекти, діяльність міжнародних дослідницьких організацій і технологічних центрів, спільних підприємств, спеціалізованих фондів, формування міжнародної інноваційної інфраструктури тощо.

Державні установи створюють юридичну базу кооперації як законодавчим проробленням відповідних питань, так і укладанням міжнародних договорів і угод, участю в роботі спільних органів з питань науки і технологій. Серед непрямих методів регулювання можна назвати як загальноекономічні (наприклад, податкові і кредитні пільги учасникам співробітництва), так і специфічні – митне регулювання, експортні й імпорتنі квоти, міжнародні патентно-ліцензійні механізми та ін.

До переліку *інструментів державного регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва* входять:

- 1) вибір і реалізація пріоритетних напрямків співробітництва;
- 2) фінансування кадрових обмінів;
- 3) підключення до світових систем науково-технічної інформації;
- 4) включення у світовий технологічний простір через введення у країні міжнародних стандартів і норм;
- 5) надання юридичних, посередницьких, консультаційних та інших послуг учасникам співробітництва;
- 6) підтримка міжнародних контактів малого і середнього інноваційного бізнесу;
- 7) державне стимулювання закордонних інвестицій в інноваційну сферу та аналогічні вкладення вітчизняних інвесторів за кордоном;
- 8) закордонне патентування за державний рахунок;
- 9) закупівля закордонної науково-технічної літератури;
- 10) залучення закордонних експертів до оцінки масштабних програм і проектів.

Держави, що мають великий потенціал науки, але не здатні через якісь причини до його повномасштабної реалізації й створення кінцевої наукомісткої продукції, віддають у науково-технічній політиці пріоритет міжнародному співробітництву. Так, у Нідерландах фінансована державою дослідницька робота в університетах підпорядкована завдан-

ню підготовки фахівців, здатних до ефективної участі в міжнародних проектах.

В Індії добре організована підготовка фахівців у галузі математики й фізики, а програмний продукт є однією з найбільш великих експортних статей. Уряд не перешкоджає виїзду своїх учених за кордон, вважаючи їх перебування там тимчасовим і сприяючим підвищенню їх професійного рівня. Таких самих позицій дотримується Китай.

Прикладом плідного впливу державних структур на міжнародні інноваційні зв'язки може служити регулювання науково-технічної інтеграції в Західній Європі, здійснюване як на національному, так і на наднаціональному рівнях. Державні і міждержавні органи здійснили вагомий внесок у розробку і реалізацію рамкових програм співробітництва в галузі наукових досліджень і технологічного розвитку, великомасштабних цільових проектів – ESPRIT, COST, RACE, COPERNICUS та ін., програми «Єврика», орієнтованої на ріст інноваційної активності приватного бізнесу, програми TASIC з надання допомоги вченим та інноваторам країн СНД і Східної Європи.

На зміну умов інноваційної діяльності впливає глобалізація, що проявляється по-різному, у тому числі через діяльність транснаціональних корпорацій, наднаціональних союзів і альянсів. Функції організації й керування інноваційною діяльністю, що раніше виконувалися державою на основі ієрархічних структур, змінюються як за виконавцями, так і механізмами. Коли економіка здобуває риси економіки знань, головними змінами в її властивостях стають включення науки до сфери виробничих інтересів і стимулів для фірм, а також підвищення рівня відповідальності за інноваційний розвиток для держави.

Внаслідок наростаючого динамізму економічних процесів з'явилася необхідність організації ефективних форм взаємодії трьох суб'єктів розвитку (держави, бізнесу й науки) і створення нової основи побудови цих зв'язків – мереж комунікацій. Ефективність мережної організації будь-якої діяльності полягає в тому, що її результат нелінійно підвищується при рості масштабів мережі.

Кожний вузол мережі, будь то виробник чи споживач продукції, одержує додатковий ефект від простого збільшення кількості вузлів. Наявність мережі має на увазі необхідність перетворення в інноваційному розвитку функцій держави, університетів (наукових організацій) і фірм.

Необхідність включення інноваційного процесу в пояснення економічної динаміки, тобто постійного виробництва інновацій, означає зміну відносин між приватним сектором і державою так само, як між державою й наукою. Зокрема, загальною тенденцією в розвинених країнах є досягнення високого рівня фінансування інновацій приватним секто-

ню підготовки фахівців, здатних до ефективної участі в міжнародних проектах.

В Індії добре організована підготовка фахівців у галузі математики й фізики, а програмний продукт є однією з найбільш великих експортних статей. Уряд не перешкоджає виїзду своїх учених за кордон, вважаючи їх перебування там тимчасовим і сприяючим підвищенню їх професійного рівня. Таких самих позицій дотримується Китай.

Прикладом плідного впливу державних структур на міжнародні інноваційні зв'язки може служити регулювання науково-технічної інтеграції в Західній Європі, здійснюване як на національному, так і на наднаціональному рівнях. Державні і міждержавні органи здійснили вагомий внесок у розробку і реалізацію рамкових програм співробітництва в галузі наукових досліджень і технологічного розвитку, великомасштабних цільових проектів – ESPRIT, COST, RACE, COPERNICUS та ін., програми «Єврика», орієнтованої на ріст інноваційної активності приватного бізнесу, програми TASIC з надання допомоги вченим та інноваторам країн СНД і Східної Європи.

На зміну умов інноваційної діяльності впливає глобалізація, що проявляється по-різному, у тому числі через діяльність транснаціональних корпорацій, наднаціональних союзів і альянсів. Функції організації й керування інноваційною діяльністю, що раніше виконувалися державою на основі ієрархічних структур, змінюються як за виконавцями, так і механізмами. Коли економіка здобуває риси економіки знань, головними змінами в її властивостях стають включення науки до сфери виробничих інтересів і стимулів для фірм, а також підвищення рівня відповідальності за інноваційний розвиток для держави.

Внаслідок наростаючого динамізму економічних процесів з'явилася необхідність організації ефективних форм взаємодії трьох суб'єктів розвитку (держави, бізнесу й науки) і створення нової основи побудови цих зв'язків – мереж комунікацій. Ефективність мережної організації будь-якої діяльності полягає в тому, що її результат нелінійно підвищується при рості масштабів мережі.

Кожний вузол мережі, будь то виробник чи споживач продукції, одержує додатковий ефект від простого збільшення кількості вузлів. Наявність мережі має на увазі необхідність перетворення в інноваційному розвитку функцій держави, університетів (наукових організацій) і фірм.

Необхідність включення інноваційного процесу в пояснення економічної динаміки, тобто постійного виробництва інновацій, означає зміну відносин між приватним сектором і державою так само, як між державою й наукою. Зокрема, загальною тенденцією в розвинених країнах є досягнення високого рівня фінансування інновацій приватним секто-

ром економіки. У країнах-лідерах, наприклад у США, приватний сектор забезпечує до 75 % видатків на дослідження й розробки, а на частку 100 її найбільших міжнародних корпорацій припадає 90 % цієї суми.

Модель інноваційної системи, сформована США, чітко вплинула на японську політику в цій сфері. В Японії визнали, що потужний потенціал фундаментальної науки в американських університетах, підтриманий солідною фінансовою допомогою держави, тісне співробітництво між університетами й промисловістю, жорсткий захист прав інтелектуальної власності були основними факторами, що забезпечили підйом американської економіки після труднощів початку 80-х років ХХ ст.

Японці переконані в тому, що щедра державна підтримка університетських фундаментальних інноваційних розробок у сполученні з гострою конкуренцією в цій сфері дозволили дослідницьким університетам Америки безупинно робити наукові відкриття, утримувати лідерство в глобальній науці, залучати кращі світові таланти та накопичувати науку й людський капітал у найбільш передових галузях технології. Тісна взаємодія університетів із промисловістю привела до створення таких нових галузей, як біотехнологія та інформаційна технологія. Інтелектуальна власність, на думку японських фахівців, стимулювала приплив приватного капіталу в ризиковані, але найбільш прогресивні галузі інноваційних розробок.

Японія пішла тим же шляхом, зміцнюючи тріаду: дослідження, кооперація й інтелектуальна власність. Насамперед, з 1996 р., коли почав діяти базовий план, була значно збільшена фінансова підтримка інноваційних розробок бюджетом. Відношення виділюваних державою на науку коштів до ВВП виросло з 0,60 % на початку 90-х років до 0,67 % наприкінці 90-х років і до 0,69 % у першій п'ятирічці ХХІ ст.

У США цей показник в 2007 р. дорівнював 0,83 %, а у ФРН – 0,76 %. На державні кошти Японія модернізувала університетські й урядові лабораторії, устаткування яких на той час застаріло. Крім того, різко виросло фінансування чотирьох пріоритетних галузей: наук про життя; інформатики й комунікацій; охорони навколишнього середовища та нанотехнологій нових матеріалів.

Частка цих галузей у бюджеті науки виросла з 29,1% на початку 90-х років до 38,6% на початку 2000-х років. У галузі напівпровідників Японія почала ряд колективних (державна, приватний капітал, університети) зусиль, щоб не відстати від США, які в межах консорціуму SEMATECH повернули собі втрачене в 80-і роки лідерство. Японські консорціуми SELET, STARC і ASET були побудовані аналогічно SEMATECH.

Уряд Японії вжив відповідних заходів, що заохочували кооперацію у сфері інноваційних розробок між промисловими фірмами, універси-

ром економіки. У країнах-лідерах, наприклад у США, приватний сектор забезпечує до 75 % видатків на дослідження й розробки, а на частку 100 її найбільших міжнародних корпорацій припадає 90 % цієї суми.

Модель інноваційної системи, сформована США, чітко вплинула на японську політику в цій сфері. В Японії визнали, що потужний потенціал фундаментальної науки в американських університетах, підтриманий солідною фінансовою допомогою держави, тісне співробітництво між університетами й промисловістю, жорсткий захист прав інтелектуальної власності були основними факторами, що забезпечили підйом американської економіки після труднощів початку 80-х років ХХ ст.

Японці переконані в тому, що щедра державна підтримка університетських фундаментальних інноваційних розробок у сполученні з гострою конкуренцією в цій сфері дозволили дослідницьким університетам Америки безупинно робити наукові відкриття, утримувати лідерство в глобальній науці, залучати кращі світові таланти та накопичувати науку й людський капітал у найбільш передових галузях технології. Тісна взаємодія університетів із промисловістю привела до створення таких нових галузей, як біотехнологія та інформаційна технологія. Інтелектуальна власність, на думку японських фахівців, стимулювала приплив приватного капіталу в ризиковані, але найбільш прогресивні галузі інноваційних розробок.

Японія пішла тим же шляхом, зміцнюючи тріаду: дослідження, кооперація й інтелектуальна власність. Насамперед, з 1996 р., коли почав діяти базовий план, була значно збільшена фінансова підтримка інноваційних розробок бюджетом. Відношення виділюваних державою на науку коштів до ВВП виросло з 0,60 % на початку 90-х років до 0,67 % наприкінці 90-х років і до 0,69 % у першій п'ятирічці ХХІ ст.

У США цей показник в 2007 р. дорівнював 0,83 %, а у ФРН – 0,76 %. На державні кошти Японія модернізувала університетські й урядові лабораторії, устаткування яких на той час застаріло. Крім того, різко виросло фінансування чотирьох пріоритетних галузей: наук про життя; інформатики й комунікацій; охорони навколишнього середовища та нанотехнологій нових матеріалів.

Частка цих галузей у бюджеті науки виросла з 29,1% на початку 90-х років до 38,6% на початку 2000-х років. У галузі напівпровідників Японія почала ряд колективних (державна, приватний капітал, університети) зусиль, щоб не відстати від США, які в межах консорціуму SEMATECH повернули собі втрачене в 80-і роки лідерство. Японські консорціуми SELET, STARC і ASET були побудовані аналогічно SEMATECH.

Уряд Японії вжив відповідних заходів, що заохочували кооперацію у сфері інноваційних розробок між промисловими фірмами, універси-

татами й національними лабораторіями. В 1995 р. уряд почав фінансувати створення в університетах венчурних бізнес-лабораторій, що допомагали становленню нових комерційних фірм, а з 1999 р. почав видавати гранти на спільні з промисловістю науково-дослідні роботи. Нарешті, в 2000 р. був прийнятий закон про розвиток індустріальних технологій, який послабив обмеження, що забороняли професорам національних університетів входити до складу керуючих рад приватних промислових підприємств, особливо коли це сприяло передачі технологій.

Чисельність заявок на патенти, поданих університетами, значно зросла: в 2001 р. – 641, а в 2008 р. – 8527 (у США в 2008 р. університети подали 6509 заявок). Кількість спільних дослідницьких проєктів університетів і приватних фірм в 1995 р. було менш 1500, а до 2008 р. їх стало більше 10 тис. у рік.

Пріоритетним напрямком було копіюване з американських реформ зміцнення зв'язків університетів із промисловістю. Заходи, прийняті в цьому напрямку, повинні підсилити процес передачі технологій з ВНЗ у промисловість. Однак і в США, і в Японії питання найкращого шляху допомоги промисловості з боку університетів залишається спірним. Багато хто вважає, що оптимальним є розвиток інноваційних розробок в університетах і публікація результатів у журналах, а також концентрація зусиль на підготовці більш кваліфікованих кадрів.

Акцент на партнерстві університетів і промисловості може потіснити ці більш традиційні, але ключові напрямки. Крім того, ефективність партнерства залежить від багатьох додаткових факторів – інфраструктури підтримки фірм-початківців, наявності ризикового капіталу, системи професійних послуг і т. ін. Це означає, що модель, яка добре зарекомендувала себе в США, не буде працювати в Японії.

Спеціалісти ОЕСР бачать підставу для державного втручання у контексті інновацій не у звичайних провалах ринку, а в системних провалах, таких як недостатня взаємодія між суб'єктами в системі, невідповідність між фундаментальними дослідженнями у суспільному секторі та прикладними у промисловості, перебої в роботі інститутів трансферу технологій, недостатні здатності підприємств отримувати та освоювати інформацію. Відповідно, пропоновані цими спеціалістами заходи політики передбачають розвиток мереж ділових контактів та інноваційного потенціалу підприємств.

Але не тільки існують форми державного сприяння інноваційному бізнесу, у свою чергу і підприємницькі структури надають державі підтримку в цій сфері, зокрема відрахуваннями в державні інноваційні фонди, фінансовою і технічною допомогою державним інноваційним організаціям, спонсоруванням державних бібліотек, музеїв тощо. Як

татами й національними лабораторіями. В 1995 р. уряд почав фінансувати створення в університетах венчурних бізнес-лабораторій, що допомагали становленню нових комерційних фірм, а з 1999 р. почав видавати гранти на спільні з промисловістю науково-дослідні роботи. Нарешті, в 2000 р. був прийнятий закон про розвиток індустріальних технологій, який послабив обмеження, що забороняли професорам національних університетів входити до складу керуючих рад приватних промислових підприємств, особливо коли це сприяло передачі технологій.

Чисельність заявок на патенти, поданих університетами, значно зросла: в 2001 р. – 641, а в 2008 р. – 8527 (у США в 2008 р. університети подали 6509 заявок). Кількість спільних дослідницьких проєктів університетів і приватних фірм в 1995 р. було менш 1500, а до 2008 р. їх стало більше 10 тис. у рік.

Пріоритетним напрямком було копіюване з американських реформ зміцнення зв'язків університетів із промисловістю. Заходи, прийняті в цьому напрямку, повинні підсилити процес передачі технологій з ВНЗ у промисловість. Однак і в США, і в Японії питання найкращого шляху допомоги промисловості з боку університетів залишається спірним. Багато хто вважає, що оптимальним є розвиток інноваційних розробок в університетах і публікація результатів у журналах, а також концентрація зусиль на підготовці більш кваліфікованих кадрів.

Акцент на партнерстві університетів і промисловості може потіснити ці більш традиційні, але ключові напрямки. Крім того, ефективність партнерства залежить від багатьох додаткових факторів – інфраструктури підтримки фірм-початківців, наявності ризикового капіталу, системи професійних послуг і т. ін. Це означає, що модель, яка добре зарекомендувала себе в США, не буде працювати в Японії.

Спеціалісти ОЕСР бачать підставу для державного втручання у контексті інновацій не у звичайних провалах ринку, а в системних провалах, таких як недостатня взаємодія між суб'єктами в системі, невідповідність між фундаментальними дослідженнями у суспільному секторі та прикладними у промисловості, перебої в роботі інститутів трансферу технологій, недостатні здатності підприємств отримувати та освоювати інформацію. Відповідно, пропоновані цими спеціалістами заходи політики передбачають розвиток мереж ділових контактів та інноваційного потенціалу підприємств.

Але не тільки існують форми державного сприяння інноваційному бізнесу, у свою чергу і підприємницькі структури надають державі підтримку в цій сфері, зокрема відрахуваннями в державні інноваційні фонди, фінансовою і технічною допомогою державним інноваційним організаціям, спонсоруванням державних бібліотек, музеїв тощо. Як

приклади загальних зусиль державних і комерційних структур можна навести спільне фінансування безприбуткових інноваційних організацій, а також розповсюджене в багатьох країнах *співробітництво державних університетів і промислових компаній*, що приносить двосторонню вигоду. Приватний бізнес одержує безпосередній доступ до передових наукових досягнень, а вищі навчальні заклади мають додаткові можливості фінансування та удосконалення матеріально-технічної бази освіти, практичного навчання студентів.

Закордонний досвід показує зростаюче значення *суспільних формувань* у регулюванні інноваційних процесів. Громадські організації сприяють урахуванню інтересів різних соціальних груп при виробленні державної інноваційної політики, сприяють її реалізації в конкретній економічній і соціальній практиці, здійснюють контроль за витратою державних засобів на інноваційні цілі і т. ін.

Сучасна економічна теорія відійшла від розуміння інновацій як механічного процесу, в якому більші фінансові вкладення автоматично забезпечують більшу віддачу (адже, як правило, вважалося, що збільшення затрат на НДДКР веде до зростання інновацій), у напрямку органічного соціокультурного процесу, в якому ключову роль відіграють нематеріальні фактори, здібності економічних суб'єктів до навчання і кооперативної поведінки.

Тепер передумовою їхніх успішних дій у сфері інновацій, які виконують ключову роль у справі забезпечення конкурентоспроможності промисловості, вважається особливий соціальний порядок, побудований на «довгих правилах» взаємодії, які створюють передумови для довгострокового господарського планування, і на співробітництві, а не тільки суперництві економічних суб'єктів, – те, що дістало назву «co-opetition». У сучасних умовах інновації у галузях промисловості – це результат взаємодії різних акторів (фірм, університетів, суспільних агентств, фінансових організацій), які мають партнерські формальні та неформальні відносини. І в таких інноваційних сферах бізнесу, як фармацевтика і біотехнології, співробітництво великих і малих фірм є всепроникаючим.

Паралельно з процесами концентрації виробництва, злиття та поглинань у провідних країнах конкуренція трансформується в інтеграцію, кооперацію та координацію між вітчизняними компаніями на основі мережевої організації співробітництва, різновидами якої є кластери (об'єднання за територіальним принципом) та фінансово-промислові групи (об'єднання за ознакою капіталу). Це відбувається через:

– інтернаціоналізацію виробництва, вільний доступ на зовнішній і внутрішній ринки та, як наслідок, зростаючий тиск іноземної конкуренції, що спричиняє потребу в союзниках;

приклади загальних зусиль державних і комерційних структур можна навести спільне фінансування безприбуткових інноваційних організацій, а також розповсюджене в багатьох країнах *співробітництво державних університетів і промислових компаній*, що приносить двосторонню вигоду. Приватний бізнес одержує безпосередній доступ до передових наукових досягнень, а вищі навчальні заклади мають додаткові можливості фінансування та удосконалення матеріально-технічної бази освіти, практичного навчання студентів.

Закордонний досвід показує зростаюче значення *суспільних формувань* у регулюванні інноваційних процесів. Громадські організації сприяють урахуванню інтересів різних соціальних груп при виробленні державної інноваційної політики, сприяють її реалізації в конкретній економічній і соціальній практиці, здійснюють контроль за витратою державних засобів на інноваційні цілі і т. ін.

Сучасна економічна теорія відійшла від розуміння інновацій як механічного процесу, в якому більші фінансові вкладення автоматично забезпечують більшу віддачу (адже, як правило, вважалося, що збільшення затрат на НДДКР веде до зростання інновацій), у напрямку органічного соціокультурного процесу, в якому ключову роль відіграють нематеріальні фактори, здібності економічних суб'єктів до навчання і кооперативної поведінки.

Тепер передумовою їхніх успішних дій у сфері інновацій, які виконують ключову роль у справі забезпечення конкурентоспроможності промисловості, вважається особливий соціальний порядок, побудований на «довгих правилах» взаємодії, які створюють передумови для довгострокового господарського планування, і на співробітництві, а не тільки суперництві економічних суб'єктів, – те, що дістало назву «co-opetition». У сучасних умовах інновації у галузях промисловості – це результат взаємодії різних акторів (фірм, університетів, суспільних агентств, фінансових організацій), які мають партнерські формальні та неформальні відносини. І в таких інноваційних сферах бізнесу, як фармацевтика і біотехнології, співробітництво великих і малих фірм є всепроникаючим.

Паралельно з процесами концентрації виробництва, злиття та поглинань у провідних країнах конкуренція трансформується в інтеграцію, кооперацію та координацію між вітчизняними компаніями на основі мережевої організації співробітництва, різновидами якої є кластери (об'єднання за територіальним принципом) та фінансово-промислові групи (об'єднання за ознакою капіталу). Це відбувається через:

– інтернаціоналізацію виробництва, вільний доступ на зовнішній і внутрішній ринки та, як наслідок, зростаючий тиск іноземної конкуренції, що спричиняє потребу в союзниках;

– зростання інформатизації суспільства і необхідність залучення у виробництво якомога більших знань, кумулятивний ефект від використання яких досягається саме завдяки тісному співробітництву спеціалістів різних компаній;

– використання у виготовленні одного інноваційного продукту сукупності технологій, якими володіють різні підприємства.

Відповідно до теорії трансакційних витрат найважливішим інтеграційним чинником є так звані специфічні активи взаємодіючих підприємств, тобто конкретні характеристики ресурсного потенціалу (основних фондів, кадрів, ноу-хау), що забезпечують ефективність кооперації. До них може належати, зокрема, наявність взаємодоповняльних спеціалізацій робочої сили та кооперації у сфері НДДКР. Згодом відносини контрактації (за умови їх довгострокової вигоди для сторін) переходять у відносини взаємоучасті у капіталі. Тому багато положень трансакційної концепції потрібно враховувати, аналізуючи ефективність структур, що перебувають у стані інтеграції [18].

У технологічній політиці багатьох МНК останнім часом відбулися значні зміни. Це пов'язано із двома протилежними тенденціями технологічного розвитку. З одного боку, регіональна економічна інтеграція у сполученні зі зближенням стандартів і споживчих переваг створює умови в певних галузях для ефективного стратегічного управління МНК на основі *централізованого контролю й власних філій*. З іншого боку, існують численні приклади фірм і галузей, де стратегія *співробітництва* виявляється більш ефективною. Цьому сприяють економічний націоналізм, протекціонізм, розходження місцевих культур і стандартів та інші фактори.

У зв'язку з цим можливі дві моделі МНК. Відповідно до першої, це закрыта адміністративна система, що переступає через національні кордони; інша розглядає МНК як учасника багатьох відкритих і мінливих коаліцій, кожна з яких має конкретні стратегічні завдання. Відповідно, передача технологій може здійснюватися як у результаті *разового придбання* технології, що належить іншій фірмі, так і в межах *науково-технічного співробітництва* декількох фірм. Останнім часом **стратегія співробітництва перетворюється у важливу складову корпоративної стратегії**, один з напрямків конкурентної стратегії фірм, що потіснило такі традиційні напрямки, як стратегії диверсифікованості, прямих іноземних інвестицій і поглинань.

Міжнародне науково-технічне співробітництво – це форма відносин, що припускає взаємодію фірм двох або декількох країн під час проведення науково-технічної діяльності. Найбільш перспективною формою організації міжнародного науково-технічного співробітництва сьогодні є створення *стратегічних альянсів* між фірмами різних країн для спіль-

– зростання інформатизації суспільства і необхідність залучення у виробництво якомога більших знань, кумулятивний ефект від використання яких досягається саме завдяки тісному співробітництву спеціалістів різних компаній;

– використання у виготовленні одного інноваційного продукту сукупності технологій, якими володіють різні підприємства.

Відповідно до теорії трансакційних витрат найважливішим інтеграційним чинником є так звані специфічні активи взаємодіючих підприємств, тобто конкретні характеристики ресурсного потенціалу (основних фондів, кадрів, ноу-хау), що забезпечують ефективність кооперації. До них може належати, зокрема, наявність взаємодоповняльних спеціалізацій робочої сили та кооперації у сфері НДДКР. Згодом відносини контрактації (за умови їх довгострокової вигоди для сторін) переходять у відносини взаємоучасті у капіталі. Тому багато положень трансакційної концепції потрібно враховувати, аналізуючи ефективність структур, що перебувають у стані інтеграції [18].

У технологічній політиці багатьох МНК останнім часом відбулися значні зміни. Це пов'язано із двома протилежними тенденціями технологічного розвитку. З одного боку, регіональна економічна інтеграція у сполученні зі зближенням стандартів і споживчих переваг створює умови в певних галузях для ефективного стратегічного управління МНК на основі *централізованого контролю й власних філій*. З іншого боку, існують численні приклади фірм і галузей, де стратегія *співробітництва* виявляється більш ефективною. Цьому сприяють економічний націоналізм, протекціонізм, розходження місцевих культур і стандартів та інші фактори.

У зв'язку з цим можливі дві моделі МНК. Відповідно до першої, це закрыта адміністративна система, що переступає через національні кордони; інша розглядає МНК як учасника багатьох відкритих і мінливих коаліцій, кожна з яких має конкретні стратегічні завдання. Відповідно, передача технологій може здійснюватися як у результаті *разового придбання* технології, що належить іншій фірмі, так і в межах *науково-технічного співробітництва* декількох фірм. Останнім часом **стратегія співробітництва перетворюється у важливу складову корпоративної стратегії**, один з напрямків конкурентної стратегії фірм, що потіснило такі традиційні напрямки, як стратегії диверсифікованості, прямих іноземних інвестицій і поглинань.

Міжнародне науково-технічне співробітництво – це форма відносин, що припускає взаємодію фірм двох або декількох країн під час проведення науково-технічної діяльності. Найбільш перспективною формою організації міжнародного науково-технічного співробітництва сьогодні є створення *стратегічних альянсів* між фірмами різних країн для спіль-

ного рішення науково-технічних проблем. У межах стратегічних альянсів забезпечується така взаємодія між фірмами:

- спільне проведення НДДКР;
- взаємний обмін науковими досягненнями;
- взаємний обмін виробничим досвідом;
- підготовка кваліфікованих кадрів.

В останні два десятиліття різко підсилилася тенденція утворення стратегічних альянсів, особливо за рахунок об'єднання в альянси компаній у таких високотехнологічних галузях, як фармацевтика, телекомунікації, цивільна авіація, виробництво напівпровідників тощо. Мотивами, що підштовхують компанії до створення стратегічних альянсів, є такі обставини:

- швидкий розвиток технологій, скорочення життєвого циклу товарів і відповідно скорочення часу на проведення НДДКР;
- зростаюча вартість досліджень у високотехнологічних галузях і відповідно розподіл витрат між фірмами на проведення спільних НДДКР;
- одержання доступу до науково-технічних досягнень партнера по альянсу;
- розподіл ризику невдачі під час проведенні спільних НДДКР.

Глобалізація бізнесу, скорочення життєвого циклу продукту й у той же час збільшення тривалості його розроблення, а також витрат на НДДКР змусили фірми дуже гнучко підходити до використання різних форм співробітництва й у науково-технічній сфері. Ситуація іноді змушує не тільки торгувати, але і йти на *спільні проекти з конкурентами* на міжнародному ринку. Аналіз сучасних тенденцій такої практики показує, що поряд із зазначеними мотивами все більшого значення набувають такі вигоди від співробітництва: використання потенціалу партнера для виходу на закордонні ринки, нарощування неформалізованого обсягу знань і вмінь, оптимізація процесу виконання НДДКР за рахунок координації діяльності постачальників і споживачів (визначення технічних і конструктивних стандартів – якщо не де-юре, то де-факто) і, нарешті, посилення ринкових позицій учасників.

Розгляд переваг і недоліків різних стратегій (табл. 6.1) приводить до висновку, що основна небезпека кооперативної стратегії (співробітництва) полягає в отриманні більшої вигоди партнером, занадто різке посилення його позицій. У період японського «наступу» на ринок США, особливо у 80-і рр., американські менеджери стали висловлювати думки, що їхні партнери більш успішно навчаються й отримують більше користі зі співробітництва: «Ми організували співробітництво з ними в області їхнього основного бізнесу. Вони довідалися, як вести справи, від нас, опанували нашу технологію... і сьогодні конкурують з нами за межами Японії».

ного рішення науково-технічних проблем. У межах стратегічних альянсів забезпечується така взаємодія між фірмами:

- спільне проведення НДДКР;
- взаємний обмін науковими досягненнями;
- взаємний обмін виробничим досвідом;
- підготовка кваліфікованих кадрів.

В останні два десятиліття різко підсилилася тенденція утворення стратегічних альянсів, особливо за рахунок об'єднання в альянси компаній у таких високотехнологічних галузях, як фармацевтика, телекомунікації, цивільна авіація, виробництво напівпровідників тощо. Мотивами, що підштовхують компанії до створення стратегічних альянсів, є такі обставини:

- швидкий розвиток технологій, скорочення життєвого циклу товарів і відповідно скорочення часу на проведення НДДКР;
- зростаюча вартість досліджень у високотехнологічних галузях і відповідно розподіл витрат між фірмами на проведення спільних НДДКР;
- одержання доступу до науково-технічних досягнень партнера по альянсу;
- розподіл ризику невдачі під час проведенні спільних НДДКР.

Глобалізація бізнесу, скорочення життєвого циклу продукту й у той же час збільшення тривалості його розроблення, а також витрат на НДДКР змусили фірми дуже гнучко підходити до використання різних форм співробітництва й у науково-технічній сфері. Ситуація іноді змушує не тільки торгувати, але і йти на *спільні проекти з конкурентами* на міжнародному ринку. Аналіз сучасних тенденцій такої практики показує, що поряд із зазначеними мотивами все більшого значення набувають такі вигоди від співробітництва: використання потенціалу партнера для виходу на закордонні ринки, нарощування неформалізованого обсягу знань і вмінь, оптимізація процесу виконання НДДКР за рахунок координації діяльності постачальників і споживачів (визначення технічних і конструктивних стандартів – якщо не де-юре, то де-факто) і, нарешті, посилення ринкових позицій учасників.

Розгляд переваг і недоліків різних стратегій (табл. 6.1) приводить до висновку, що основна небезпека кооперативної стратегії (співробітництва) полягає в отриманні більшої вигоди партнером, занадто різке посилення його позицій. У період японського «наступу» на ринок США, особливо у 80-і рр., американські менеджери стали висловлювати думки, що їхні партнери більш успішно навчаються й отримують більше користі зі співробітництва: «Ми організували співробітництво з ними в області їхнього основного бізнесу. Вони довідалися, як вести справи, від нас, опанували нашу технологію... і сьогодні конкурують з нами за межами Японії».

Таблиця 6.1

Переваги й недоліки різних стратегій у сфері НДДКР

Переваги	Недоліки
Стратегія опори на власні сили у сфері НДДКР	
1. Використання досвіду, що накопичується рік у рік. 2. У процес НДДКР можуть бути залучені виробничі й маркетингові підрозділи. 3. Контроль за фактичною реалізацією проекту. 4. Досягнення ефекту навчання. 5. Негайне урахування необхідних змін. 6. Незалежність	1. Необхідність мобілізації значних ресурсів, у тому числі матеріальних. 2. Небезпека вибору невірною напрямку. 3. Небезпека непотрібного дублювання дослідницьких робіт
Кооперативна стратегія у сфері НДДКР	
1. Збільшення числа одночасно виконуваних проектів. 2. Зниження витрат (особливо постійних). 3. Зниження ризиків. 4. Синергетичний ефект за рахунок використання комплементарних технічних знань	1. Залежність від партнерів по спільним проектам. 2. Проблеми зі збереженням конфіденційності важливої для підприємства інформації. 3. Гальмування розвитку власних ініціативних робіт і творчого потенціалу загалом. 4. Трансакційні витрати. 5. Небезпека втрати власних науково-технічних переваг. 6. Небезпека розростання адміністративних органів (наприклад, через необхідність у координації робіт)
Стратегія закупівель у сфері НДДКР	
1. Використання ноу-хау зовнішнього партнера. 2. Усунення дублювання НДДКР. 3. Концентрація на ключових напрямках	1. Залежність від інноваційної діяльності інших. 2. Не створюється власне ноу-хау. 3. Немоżliвий прямиий вплив на якість робіт. 4. Труднощі під час передачі технології. 5. Синдром «це не наше й нам не підходить». 6. Трансакційні витрати. 7. Гальмування розвитку власного творчого потенціалу

Ключовим фактором виявився малоформалізований досвід, накопичений раніше компанією в суміжних сферах діяльності. З іншого боку, з'ясувалося, що природні труднощі міжнародного співробітництва (мова, культура, організація матеріальних потоків) знижують інтенсивність міжфірмового обміну (у випадку створення спільної тех-

Таблиця 6.1

Переваги й недоліки різних стратегій у сфері НДДКР

Переваги	Недоліки
Стратегія опори на власні сили у сфері НДДКР	
1. Використання досвіду, що накопичується рік у рік. 2. У процес НДДКР можуть бути залучені виробничі й маркетингові підрозділи. 3. Контроль за фактичною реалізацією проекту. 4. Досягнення ефекту навчання. 5. Негайне урахування необхідних змін. 6. Незалежність	1. Необхідність мобілізації значних ресурсів, у тому числі матеріальних. 2. Небезпека вибору невірною напрямку. 3. Небезпека непотрібного дублювання дослідницьких робіт
Кооперативна стратегія у сфері НДДКР	
1. Збільшення числа одночасно виконуваних проектів. 2. Зниження витрат (особливо постійних). 3. Зниження ризиків. 4. Синергетичний ефект за рахунок використання комплементарних технічних знань	1. Залежність від партнерів по спільним проектам. 2. Проблеми зі збереженням конфіденційності важливої для підприємства інформації. 3. Гальмування розвитку власних ініціативних робіт і творчого потенціалу загалом. 4. Трансакційні витрати. 5. Небезпека втрати власних науково-технічних переваг. 6. Небезпека розростання адміністративних органів (наприклад, через необхідність у координації робіт)
Стратегія закупівель у сфері НДДКР	
1. Використання ноу-хау зовнішнього партнера. 2. Усунення дублювання НДДКР. 3. Концентрація на ключових напрямках	1. Залежність від інноваційної діяльності інших. 2. Не створюється власне ноу-хау. 3. Немоżliвий прямиий вплив на якість робіт. 4. Труднощі під час передачі технології. 5. Синдром «це не наше й нам не підходить». 6. Трансакційні витрати. 7. Гальмування розвитку власного творчого потенціалу

Ключовим фактором виявився малоформалізований досвід, накопичений раніше компанією в суміжних сферах діяльності. З іншого боку, з'ясувалося, що природні труднощі міжнародного співробітництва (мова, культура, організація матеріальних потоків) знижують інтенсивність міжфірмового обміну (у випадку створення спільної тех-

нології) або спеціалізації (якщо фірми використовують технології партнера, спеціалізуючись кожна у своїй вузькій галузі). Таким чином, вибір форм співробітництва також повинен супроводжуватися аналізом особливостей національних культур і національних виробничих відносин.

Спосіб фінансування міжнародних проектів визначається вибором методу бюджетування НДДКР. Фінансовий аспект особливо важливий, тому що саме бюджет НДДКР є тим містком, що з'єднує стратегічні цілі й процес оперативного управління проектом. Розрізняють проектно-незалежний, проектно-залежний і комбінований способи складання бюджету.

Проектно-незалежний спосіб полягає у зведенні грошових потоків від всіх проектів для досягнення їхньої глобальної збалансованості. Метою введення цього методу є досягнення оптимального бюджету НДДКР. На практиці це означає збір заявок про потреби окремих національних НДДКР і узгодження їхніх бюджетів комісією, що складається із представників центрального апарату фірми та її національних підрозділів. До затвердження остаточного бюджету штаб-квартира змушена надавати підрозділам попередній бюджет, що повинен орієнтувати менеджмент і скоротити час наступного узгодження.

Характерні риси методу: значна свобода пропозицій підрозділів; контроль центру, здійснюваний через інформування й узгодження; можливість оптимізації грошових потоків на загальнофірмовому рівні. Недоліком методу є слабкий зв'язок фінансування з ходом конкретного проекту, що може реально перетворити оптимальний план у досить посередній звіт.

Проектно-залежний спосіб розроблення фінансового плану НДДКР полягає у виділенні грошей під конкретні подані проекти. У випадку схвалення проекту у штаб-квартирі кошти передаються в розпорядження підрозділів. Відповідно, фінансові важелі виявляються в руках менеджерів підрозділів, які самі повинні оперативно реагувати на різні зміни ситуації. З одного боку, такий спосіб точніше визначає потреби кожного проекту й таким способом оптимізується використання фінансових ресурсів, але, з іншого боку, зменшуються можливості маневрування коштами між проектами.

Здебільшого на практиці використовують сполучення обох способів бюджетування. Комбінований спосіб полягає у фінансуванні довгострокових стратегічних робіт міжнародного значення на основі проектно-незалежного способу, а підвищення активності й гнучкості національних підрозділів стимулюється наданням фінансових коштів під конкретні проекти. Для збільшення можливостей реагування на непе-

нології) або спеціалізації (якщо фірми використовують технології партнера, спеціалізуючись кожна у своїй вузькій галузі). Таким чином, вибір форм співробітництва також повинен супроводжуватися аналізом особливостей національних культур і національних виробничих відносин.

Спосіб фінансування міжнародних проектів визначається вибором методу бюджетування НДДКР. Фінансовий аспект особливо важливий, тому що саме бюджет НДДКР є тим містком, що з'єднує стратегічні цілі й процес оперативного управління проектом. Розрізняють проектно-незалежний, проектно-залежний і комбінований способи складання бюджету.

Проектно-незалежний спосіб полягає у зведенні грошових потоків від всіх проектів для досягнення їхньої глобальної збалансованості. Метою введення цього методу є досягнення оптимального бюджету НДДКР. На практиці це означає збір заявок про потреби окремих національних НДДКР і узгодження їхніх бюджетів комісією, що складається із представників центрального апарату фірми та її національних підрозділів. До затвердження остаточного бюджету штаб-квартира змушена надавати підрозділам попередній бюджет, що повинен орієнтувати менеджмент і скоротити час наступного узгодження.

Характерні риси методу: значна свобода пропозицій підрозділів; контроль центру, здійснюваний через інформування й узгодження; можливість оптимізації грошових потоків на загальнофірмовому рівні. Недоліком методу є слабкий зв'язок фінансування з ходом конкретного проекту, що може реально перетворити оптимальний план у досить посередній звіт.

Проектно-залежний спосіб розроблення фінансового плану НДДКР полягає у виділенні грошей під конкретні подані проекти. У випадку схвалення проекту у штаб-квартирі кошти передаються в розпорядження підрозділів. Відповідно, фінансові важелі виявляються в руках менеджерів підрозділів, які самі повинні оперативно реагувати на різні зміни ситуації. З одного боку, такий спосіб точніше визначає потреби кожного проекту й таким способом оптимізується використання фінансових ресурсів, але, з іншого боку, зменшуються можливості маневрування коштами між проектами.

Здебільшого на практиці використовують сполучення обох способів бюджетування. Комбінований спосіб полягає у фінансуванні довгострокових стратегічних робіт міжнародного значення на основі проектно-незалежного способу, а підвищення активності й гнучкості національних підрозділів стимулюється наданням фінансових коштів під конкретні проекти. Для збільшення можливостей реагування на непе-

редбачені обставини створюється централізований резервний фонд. Він призначається для рішення короткострокових завдань, жорстко пов'язаних з конкретним проектом.

Отже, стратегію науково-технічного співробітництва можна розглядати як міждержавну взаємодію, взаємодію держави, науки і бізнесу та господарських суб'єктів між собою з метою знизити витрати та підвищити ефективність інноваційного процесу. У сучасних умовах інновації у галузях промисловості – це результат взаємодії різних учасників (фірм, університетів, суспільних агентств, фінансових організацій), які мають партнерські формальні та неформальні відносини.

Сфера технології привертає увагу міжнародного менеджера, тому що саме в ній виявляються найбільш істотні конкурентні переваги, які роблять довгостроковий вплив. Інтернаціоналізація діяльності фірми дозволяє використовувати регіональні розходження для досягнення фірмових цілей і в цій сфері. Технологічна політика МНК визначається значною кількістю факторів, її реалізація пов'язана із взаємодією учасників, що мають різні, часом протилежні інтереси. Особливу важливість для міжнародного менеджера здобувають управлінські технології, що дозволяють сполучити глобальний підхід із задоволенням локальних інтересів.

Питання до самоперевірки

1. Якими основними характерними рисами володіє сучасний бізнес та сучасний міжнародний бізнес?
2. Дайте кількісну та економічну оцінку процесу транснаціоналізації міжнародної економіки?
3. Які основні цільові установки та завдання притаманні міжнародному менеджменту?
4. Які основні принципи закладені в успішне функціонування міжнародного менеджменту?
5. Дайте основні класифікаційні ознаки господарських об'єднань.
6. В чому полягає мета створення господарських об'єднань підприємств на сучасному етапі розвитку світової економіки?
7. Розкрийте сутність, переваги та недоліки ТНК.
8. У чому полягає сутність, функції і завдання контролю?
9. Назвіть основні стадії та етапи контрольної діяльності.
10. З'ясуйте зв'язок контролю з плануванням.
11. Назвіть основні завдання внутрішньофірмового планування.
12. Охарактеризуйте процес планування глобальної діяльності у міжнародній компанії.
13. Яка структура стратегічного плану в міжнародній компанії?

редбачені обставини створюється централізований резервний фонд. Він призначається для рішення короткострокових завдань, жорстко пов'язаних з конкретним проектом.

Отже, стратегію науково-технічного співробітництва можна розглядати як міждержавну взаємодію, взаємодію держави, науки і бізнесу та господарських суб'єктів між собою з метою знизити витрати та підвищити ефективність інноваційного процесу. У сучасних умовах інновації у галузях промисловості – це результат взаємодії різних учасників (фірм, університетів, суспільних агентств, фінансових організацій), які мають партнерські формальні та неформальні відносини.

Сфера технології привертає увагу міжнародного менеджера, тому що саме в ній виявляються найбільш істотні конкурентні переваги, які роблять довгостроковий вплив. Інтернаціоналізація діяльності фірми дозволяє використовувати регіональні розходження для досягнення фірмових цілей і в цій сфері. Технологічна політика МНК визначається значною кількістю факторів, її реалізація пов'язана із взаємодією учасників, що мають різні, часом протилежні інтереси. Особливу важливість для міжнародного менеджера здобувають управлінські технології, що дозволяють сполучити глобальний підхід із задоволенням локальних інтересів.

Питання до самоперевірки

1. Якими основними характерними рисами володіє сучасний бізнес та сучасний міжнародний бізнес?
2. Дайте кількісну та економічну оцінку процесу транснаціоналізації міжнародної економіки?
3. Які основні цільові установки та завдання притаманні міжнародному менеджменту?
4. Які основні принципи закладені в успішне функціонування міжнародного менеджменту?
5. Дайте основні класифікаційні ознаки господарських об'єднань.
6. В чому полягає мета створення господарських об'єднань підприємств на сучасному етапі розвитку світової економіки?
7. Розкрийте сутність, переваги та недоліки ТНК.
8. У чому полягає сутність, функції і завдання контролю?
9. Назвіть основні стадії та етапи контрольної діяльності.
10. З'ясуйте зв'язок контролю з плануванням.
11. Назвіть основні завдання внутрішньофірмового планування.
12. Охарактеризуйте процес планування глобальної діяльності у міжнародній компанії.
13. Яка структура стратегічного плану в міжнародній компанії?

14. Які особливості організації процесу планування в міжнародних компаніях різних країн?

15. Назвіть особливості, передумови та засади організації міжнародного маркетингу.

16. Розкрийте особливості, цілі, завдання, функції та середовище міжнародного маркетингу.

17. У чому полягає важливість технологічної революції як передумови глобалізації?

18. У чому полягають особливості інноваційних стратегій у галузях високих технологій?

19. Які переваги отримують компанії від інтернаціоналізації НДДКР?

20. Яка роль великих корпорацій у науково-технологічному розвитку?

21. Які Ви знаєте інструменти державного регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва.

Питання та завдання для практичних занять

1. Поведіть аналіз основних характерних рис сучасного бізнесу в Україні та світі?

2. Дайте основні ознаки національного та міжнародного бізнесу.

3. В чому полягає принципова відмінність між ними?

4. Якими основними характерними рисами володіє сучасний бізнес та сучасний міжнародний бізнес?

5. В чому полягають інтернаціоналізація, транснаціоналізація та глобалізація міжнародного бізнесу?

6. Які бізнес-структури є рушійною силою глобалізації?

7. Дайте кількісну та економічну оцінку процесу транснаціоналізації міжнародної економіки?

8. Розкрийте тенденції розвитку та діяльність вітчизняних господарських об'єднань.

9. Доповніть колонку 9 таблиці 4.6 власними прикладами;

10. Наведіть приклад практичної реалізації основних функцій міжнародного маркетингу компанії, яка здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

11. Побудуйте дерево маркетингових цілей для компанії, яка планує вийти на міжнародні ринки товарів (послуг).

12. Складіть послідовність етапів міжнародного маркетингу для компанії, яка виробляє ігри, та реалізує їх різних сегментах європейського ринку. Проведіть сегментування ринку.

13. Наведіть графічне зображення структури планів міжнародної компанії та встановіть логічні зв'язки між ними.

14. Запропонуйте систему засобів прямого контролю для міжнародної компанії. Побудуйте матрицю критеріїв досягнення цілей та відповідальності керівників підрозділів, які будуть використовуватись під час реалізації контрольної функції.

14. Які особливості організації процесу планування в міжнародних компаніях різних країн?

15. Назвіть особливості, передумови та засади організації міжнародного маркетингу.

16. Розкрийте особливості, цілі, завдання, функції та середовище міжнародного маркетингу.

17. У чому полягає важливість технологічної революції як передумови глобалізації?

18. У чому полягають особливості інноваційних стратегій у галузях високих технологій?

19. Які переваги отримують компанії від інтернаціоналізації НДДКР?

20. Яка роль великих корпорацій у науково-технологічному розвитку?

21. Які Ви знаєте інструменти державного регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва.

Питання та завдання для практичних занять

1. Поведіть аналіз основних характерних рис сучасного бізнесу в Україні та світі?

2. Дайте основні ознаки національного та міжнародного бізнесу.

3. В чому полягає принципова відмінність між ними?

4. Якими основними характерними рисами володіє сучасний бізнес та сучасний міжнародний бізнес?

5. В чому полягають інтернаціоналізація, транснаціоналізація та глобалізація міжнародного бізнесу?

6. Які бізнес-структури є рушійною силою глобалізації?

7. Дайте кількісну та економічну оцінку процесу транснаціоналізації міжнародної економіки?

8. Розкрийте тенденції розвитку та діяльність вітчизняних господарських об'єднань.

9. Доповніть колонку 9 таблиці 4.6 власними прикладами;

10. Наведіть приклад практичної реалізації основних функцій міжнародного маркетингу компанії, яка здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

11. Побудуйте дерево маркетингових цілей для компанії, яка планує вийти на міжнародні ринки товарів (послуг).

12. Складіть послідовність етапів міжнародного маркетингу для компанії, яка виробляє ігри, та реалізує їх різних сегментах європейського ринку. Проведіть сегментування ринку.

13. Наведіть графічне зображення структури планів міжнародної компанії та встановіть логічні зв'язки між ними.

14. Запропонуйте систему засобів прямого контролю для міжнародної компанії. Побудуйте матрицю критеріїв досягнення цілей та відповідальності керівників підрозділів, які будуть використовуватись під час реалізації контрольної функції.

15. Як відрізняються інноваційні стратегії компаній-лідерів різних на-укомістких галузей?
16. Наведіть приклади продуктів, де доцільно використовувати різні типи технологічної політики.
17. Чи варто розглядати «європейський парадокс» для умов України?
18. Обсудіть переваги та недоліки стратегічних альянсів.

Тести для самоперевірки знань

1. Міжнародний бізнес створюється для

- а) отримання прибутку;
- б) отримання переваг від міждержавних ділових операцій;
- в) завоювання міцних позицій на ринку;
- г) всі відповіді вірні.

2. Основні особливості міжнародного менеджменту знаходяться у:

- а) сфері економічного забезпечення;
- б) врахуванні культурних особливостей (відмінностей) країн;
- в) засадах національного менеджменту;
- г) всі відповіді вірні.

3. До об'єднань незалежних підприємств відносяться:

- а) асоціації, картелі, консорціуми, сітьові організації;
- б) концерни, фінансово-промислові групи;
- в) синдикати, промислові групи, альянси;
- г) всі відповіді правильні.

4. Визначте сутність поняття «сегментація міжнародних ринків»:

- а) розподіл ринку на окремі частини, однакові за обсягом можливих продаж;
- б) розподіл ринку на окремі частини за певними ознаками (вид товару, географічні, демографічні чинники, особливості поведінки, споживання тощо);
- в) вільний розподіл ринку на окремі частини;
- г) розподіл ділових операцій на міжнародних ринках.

5. Визначте групи факторів, що характеризують середовище міжнародного маркетингу:

- а) трудові, вартісні, комунікаційні, маркетингові;
- б) соціально-економічні, правові, внутрішні;
- в) економічні, правові, політичні, географічні, культурні і соціальні;
- г) природно-кліматичні, ресурсно-сировинні, географічні.

15. Як відрізняються інноваційні стратегії компаній-лідерів різних на-укомістких галузей?
16. Наведіть приклади продуктів, де доцільно використовувати різні типи технологічної політики.
17. Чи варто розглядати «європейський парадокс» для умов України?
18. Обсудіть переваги та недоліки стратегічних альянсів.

Тести для самоперевірки знань

1. Міжнародний бізнес створюється для

- а) отримання прибутку;
- б) отримання переваг від міждержавних ділових операцій;
- в) завоювання міцних позицій на ринку;
- г) всі відповіді вірні.

2. Основні особливості міжнародного менеджменту знаходяться у:

- а) сфері економічного забезпечення;
- б) врахуванні культурних особливостей (відмінностей) країн;
- в) засадах національного менеджменту;
- г) всі відповіді вірні.

3. До об'єднань незалежних підприємств відносяться:

- а) асоціації, картелі, консорціуми, сітьові організації;
- б) концерни, фінансово-промислові групи;
- в) синдикати, промислові групи, альянси;
- г) всі відповіді правильні.

4. Визначте сутність поняття «сегментація міжнародних ринків»:

- а) розподіл ринку на окремі частини, однакові за обсягом можливих продаж;
- б) розподіл ринку на окремі частини за певними ознаками (вид товару, географічні, демографічні чинники, особливості поведінки, споживання тощо);
- в) вільний розподіл ринку на окремі частини;
- г) розподіл ділових операцій на міжнародних ринках.

5. Визначте групи факторів, що характеризують середовище міжнародного маркетингу:

- а) трудові, вартісні, комунікаційні, маркетингові;
- б) соціально-економічні, правові, внутрішні;
- в) економічні, правові, політичні, географічні, культурні і соціальні;
- г) природно-кліматичні, ресурсно-сировинні, географічні.

6. Головна відмінна особливість міжнародного маркетингу полягає:

- а) у визначенні особливостей, пов'язаних з ціноутворенням, збутом, рекламою на зовнішніх ринках;
- б) у визначенні можливостей діяльності фірми на світових ринках;
- в) у визначенні спільних особливостей, що притаманні для всіх ринків з урахуванням характерних особливостей кожного;
- г) у визначенні особливостей потреб споживачів.

7. Здійснюючи планування у міжнародних корпораціях можна стверджувати, що:

- а) оперативне планування є основою для формування стратегії;
- б) довгострокові, середньострокові й поточні плани повинні погоджуватися між собою й не суперечити один одному;
- в) під час розроблення довгострокових планів необхідно визначити джерела необхідних ресурсів;
- г) довгострокові плани потребують чітких критеріїв.

8. Планування як функція менеджменту – це:

- а) найважливіша функція управління;
- б) вид управлінської діяльності, пов'язаний з вибором цілей з обґрунтованим визначенням головних напрямків розвитку організації, та засобів їх досягнення;
- в) розроблення місії;
- г) пошук найкращого засобу досягнення цілей

9. Удосконалення контрольної функції у міжнародній корпорації можливе за рахунок:

- а) покращення комунікацій між штаб-квартирою та регіональними представництвами і дочірніми компаніями в інших країнах;
- б) деталізації стандартів з боку штаб-квартири та звітів з боку представництв;
- в) делегуванні повноважень дочірним підприємствам;
- г) правильні відповіді а і б.

10. Пошук нових технологій у країні базування використанням централізованих ресурсів материнської фірми, і поширення інновацій по світових відділеннях ТНК – це:

- а) політика глобального центру;
- б) політика поліцентризму;
- в) розподілена система технологічного розвитку;
- г) інтегрована система технологічного розвитку.

6. Головна відмінна особливість міжнародного маркетингу полягає:

- а) у визначенні особливостей, пов'язаних з ціноутворенням, збутом, рекламою на зовнішніх ринках;
- б) у визначенні можливостей діяльності фірми на світових ринках;
- в) у визначенні спільних особливостей, що притаманні для всіх ринків з урахуванням характерних особливостей кожного;
- г) у визначенні особливостей потреб споживачів.

7. Здійснюючи планування у міжнародних корпораціях можна стверджувати, що:

- а) оперативне планування є основою для формування стратегії;
- б) довгострокові, середньострокові й поточні плани повинні погоджуватися між собою й не суперечити один одному;
- в) під час розроблення довгострокових планів необхідно визначити джерела необхідних ресурсів;
- г) довгострокові плани потребують чітких критеріїв.

8. Планування як функція менеджменту – це:

- а) найважливіша функція управління;
- б) вид управлінської діяльності, пов'язаний з вибором цілей з обґрунтованим визначенням головних напрямків розвитку організації, та засобів їх досягнення;
- в) розроблення місії;
- г) пошук найкращого засобу досягнення цілей

9. Удосконалення контрольної функції у міжнародній корпорації можливе за рахунок:

- а) покращення комунікацій між штаб-квартирою та регіональними представництвами і дочірніми компаніями в інших країнах;
- б) деталізації стандартів з боку штаб-квартири та звітів з боку представництв;
- в) делегуванні повноважень дочірним підприємствам;
- г) правильні відповіді а і б.

10. Пошук нових технологій у країні базування використанням централізованих ресурсів материнської фірми, і поширення інновацій по світових відділеннях ТНК – це:

- а) політика глобального центру;
- б) політика поліцентризму;
- в) розподілена система технологічного розвитку;
- г) інтегрована система технологічного розвитку.

11. Політика, яка припускає, що дочірні компанії ТНК використовують власні можливості й ресурси для розроблення нових технологій, що забезпечують їхні власні потреби – це:

- а) політика глобального центру;
- б) політика поліцентризму;
- в) розподілена система технологічного розвитку;
- г) інтегрована система технологічного розвитку.

12. Технологічна політика, що передбачає використання ресурсів національного відділення з метою створення інновації не тільки для місцевого ринку, але й для поширення їх на глобальній основі, – це:

- а) політика глобального центру;
- б) політика поліцентризму;
- в) розподілена система технологічного розвитку;
- г) інтегрована система технологічного розвитку.

13. Технологічна політика, що передбачає об'єднання ресурсів і можливостей всіх елементів МНК як на рівні головної компанії, так і на рівні дочірніх фірм для спільного створення й впровадження інновацій, – це:

- а) політика глобального центру;
- б) політика поліцентризму;
- в) розподілена система технологічного розвитку;
- г) інтегрована система технологічного розвитку.

14. На ринок зорієнтовані:

- а) технологічні знання;
- б) наукові знання;
- в) технологічні і наукові знання;
- г) інформаційні знання.

15. Стратегія опори на власні сили у сфері НДДКР має наступну перевагу:

- а) досягнення ефекту навчання;
- б) зниження витрат;
- в) усунення дублювання НДДКР;
- г) зниження ризиків.

Відповіді на тести до розділу 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
г	б	а	б	в	а	б	б	в	а	ба	в	г	а	а

11. Політика, яка припускає, що дочірні компанії ТНК використовують власні можливості й ресурси для розроблення нових технологій, що забезпечують їхні власні потреби – це:

- а) політика глобального центру;
- б) політика поліцентризму;
- в) розподілена система технологічного розвитку;
- г) інтегрована система технологічного розвитку.

12. Технологічна політика, що передбачає використання ресурсів національного відділення з метою створення інновації не тільки для місцевого ринку, але й для поширення їх на глобальній основі, – це:

- а) політика глобального центру;
- б) політика поліцентризму;
- в) розподілена система технологічного розвитку;
- г) інтегрована система технологічного розвитку.

13. Технологічна політика, що передбачає об'єднання ресурсів і можливостей всіх елементів МНК як на рівні головної компанії, так і на рівні дочірніх фірм для спільного створення й впровадження інновацій, – це:

- а) політика глобального центру;
- б) політика поліцентризму;
- в) розподілена система технологічного розвитку;
- г) інтегрована система технологічного розвитку.

14. На ринок зорієнтовані:

- а) технологічні знання;
- б) наукові знання;
- в) технологічні і наукові знання;
- г) інформаційні знання.

15. Стратегія опори на власні сили у сфері НДДКР має наступну перевагу:

- а) досягнення ефекту навчання;
- б) зниження витрат;
- в) усунення дублювання НДДКР;
- г) зниження ризиків.

Відповіді на тести до розділу 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
г	б	а	б	в	а	б	б	в	а	ба	в	г	а	а

Термінологічний словник до розділу 2

Альянс – об'єднання декількох незалежних підприємств, які мають намір зайнятися специфічним видом діяльності або планують завершити проект, використовуючи при цьому знання, матеріали й інші ресурси один одного.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності, яке не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-кого з учасників.

Венчурні (ризикові) компанії – це підприємства, діяльність яких спрямована на наукові дослідження, впровадження нововведень та фінансування інноваційних проектів. Венчурний бізнес представлений самостійними невеликими фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках, виробництві нової продукції.

Вертикальна інтеграція – спеціалізація окремих відділень за стадіями технологічного процесу й зосередженні виготовлення кінцевої продукції в незначній кількості філій, які поставляють її на світові ринки.

Високотехнологічна продукція – товари, у вартості яких частка НДДКР становить не менш 3,5 %.

Геоцентризм (глобалізм) (G) – діяльність компанії по всьому світу шляхом розвитку співробітництва штаб-квартири з філіями для розроблення стандартів і процедур, що відповідають і загальним, і локальним завданням фірми.

Глобалізація – це об'єктивний соціально-економічний процес, що відбувається в різних регіонах світу, зміст якого полягає у зростанні взаємозв'язків та посиленні взаємозалежності національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур і навколишнього середовища.

Глобальна організація – централізоване об'єднання, в якому переважна більшість активів і рішень є централізованими.

Горизонтальна інтеграція – взаємодію відділень міжнародної корпорації, за якої виготовлення і реалізація певної продукції на міжнародних ринках закріплюються за відповідними відділеннями з урахуванням усіх витрат.

Експорт (імпорт) – найпростіші форми міжнародного бізнесу, що являють собою продаж/купівлю товарів (послуг) в інші/з інших країн.

Експортний маркетинг – маркетингова діяльність щодо реалізації продукції за межі національних кордонів, за якої відбувається фізичне транспортування товару з однієї країни в іншу.

Етноцентризм (E) – підпорядкування закордонних операцій внутрішнім операціям.

Зовнішньоекономічний маркетинг – маркетингова діяльність, зумовлена стабільністю чи зростаючими можливостями перебування фірми (у вигляді представництва, філіалу з продажу тощо) на зовнішньому ринку, який включає вже, переважно, декілька країн.

Термінологічний словник до розділу 2

Альянс – об'єднання декількох незалежних підприємств, які мають намір зайнятися специфічним видом діяльності або планують завершити проект, використовуючи при цьому знання, матеріали й інші ресурси один одного.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності, яке не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-кого з учасників.

Венчурні (ризикові) компанії – це підприємства, діяльність яких спрямована на наукові дослідження, впровадження нововведень та фінансування інноваційних проектів. Венчурний бізнес представлений самостійними невеликими фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках, виробництві нової продукції.

Вертикальна інтеграція – спеціалізація окремих відділень за стадіями технологічного процесу й зосередженні виготовлення кінцевої продукції в незначній кількості філій, які поставляють її на світові ринки.

Високотехнологічна продукція – товари, у вартості яких частка НДДКР становить не менш 3,5 %.

Геоцентризм (глобалізм) (G) – діяльність компанії по всьому світу шляхом розвитку співробітництва штаб-квартири з філіями для розроблення стандартів і процедур, що відповідають і загальним, і локальним завданням фірми.

Глобалізація – це об'єктивний соціально-економічний процес, що відбувається в різних регіонах світу, зміст якого полягає у зростанні взаємозв'язків та посиленні взаємозалежності національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур і навколишнього середовища.

Глобальна організація – централізоване об'єднання, в якому переважна більшість активів і рішень є централізованими.

Горизонтальна інтеграція – взаємодію відділень міжнародної корпорації, за якої виготовлення і реалізація певної продукції на міжнародних ринках закріплюються за відповідними відділеннями з урахуванням усіх витрат.

Експорт (імпорт) – найпростіші форми міжнародного бізнесу, що являють собою продаж/купівлю товарів (послуг) в інші/з інших країн.

Експортний маркетинг – маркетингова діяльність щодо реалізації продукції за межі національних кордонів, за якої відбувається фізичне транспортування товару з однієї країни в іншу.

Етноцентризм (E) – підпорядкування закордонних операцій внутрішнім операціям.

Зовнішньоекономічний маркетинг – маркетингова діяльність, зумовлена стабільністю чи зростаючими можливостями перебування фірми (у вигляді представництва, філіалу з продажу тощо) на зовнішньому ринку, який включає вже, переважно, декілька країн.

Імпортний маркетинг – маркетингова діяльність, спрямована на закупівлю (імпорт) товарів чи послуг із зарубіжних ринків.

Інтегрована система технологічного розвитку (технологічна політика типу globally-linked) – припускає об'єднання ресурсів і можливостей всіх елементів МНК як на рівні головної компанії, так і на рівні дочірніх фірм для спільного створення й впровадження інновацій. У цьому випадку кожний підрозділ своїми власними унікальними ресурсами сприяє розробленню спільних інновацій.

Інтерналізація – процес перетворення зовнішніх ринкових зв'язків у внутрішні (централізовано корпоративні) за умов більшої досконалості останніх.

Інтернаціоналізація бізнесу і менеджменту полягає у поєднанні зусиль національних компаній різних країн у здійсненні різноманітних ділових операцій.

Картель – об'єднання підприємств з метою збуту продукції і обмеження конкуренція, яке об'єднує, переважно, підприємства однієї галузі, які вступають між собою в угоду, що стосується різних сторін комерційної діяльності, – угода про ціни, ринки збуту, обсяги виробництва (призначення квот на обсяг, регулювання виробничих потужностей) і збуту, умови найму робочої сили й інші угоди.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового та банківського капіталу для досягнення спільної мети.

Контроль – це одна з основних функцій менеджменту, яка здійснюється на основі спостереження за поведінкою міжнародної компанії з метою забезпечення оптимального її функціонування (вимірювання досягнутих результатів і співвіднесення їх із очікуваними показниками).

Концепція «раціональне виробництво» (lean manufacturing) – була розроблена в аерокосмічному комплексі США, передбачала одержання додаткової вартості внаслідок зменшення невиробничих витрат, зосередження зусиль на підвищенні якості продукції та ефективності виконуваних робіт за жорстких цінових обмежень на продукцію, що виробляється. До методів раціонального виробництва належать: робота командою; комплексне дослідження всіх стадій створення аерокосмічного продукту; інтеграція з постачальниками на ранніх стадіях розробки; взаємні зобов'язання учасників щодо поліпшення якості продукції; взаємна довіра до стратегічних намірів і поточних планів та дій; спільне використання накопиченої партнерами бази знань.

Концерн – статутне об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного чи групи підприємств.

Корпорація – договірне об'єднання господарюючих суб'єктів на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Імпортний маркетинг – маркетингова діяльність, спрямована на закупівлю (імпорт) товарів чи послуг із зарубіжних ринків.

Інтегрована система технологічного розвитку (технологічна політика типу globally-linked) – припускає об'єднання ресурсів і можливостей всіх елементів МНК як на рівні головної компанії, так і на рівні дочірніх фірм для спільного створення й впровадження інновацій. У цьому випадку кожний підрозділ своїми власними унікальними ресурсами сприяє розробленню спільних інновацій.

Інтерналізація – процес перетворення зовнішніх ринкових зв'язків у внутрішні (централізовано корпоративні) за умов більшої досконалості останніх.

Інтернаціоналізація бізнесу і менеджменту полягає у поєднанні зусиль національних компаній різних країн у здійсненні різноманітних ділових операцій.

Картель – об'єднання підприємств з метою збуту продукції і обмеження конкуренція, яке об'єднує, переважно, підприємства однієї галузі, які вступають між собою в угоду, що стосується різних сторін комерційної діяльності, – угода про ціни, ринки збуту, обсяги виробництва (призначення квот на обсяг, регулювання виробничих потужностей) і збуту, умови найму робочої сили й інші угоди.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового та банківського капіталу для досягнення спільної мети.

Контроль – це одна з основних функцій менеджменту, яка здійснюється на основі спостереження за поведінкою міжнародної компанії з метою забезпечення оптимального її функціонування (вимірювання досягнутих результатів і співвіднесення їх із очікуваними показниками).

Концепція «раціональне виробництво» (lean manufacturing) – була розроблена в аерокосмічному комплексі США, передбачала одержання додаткової вартості внаслідок зменшення невиробничих витрат, зосередження зусиль на підвищенні якості продукції та ефективності виконуваних робіт за жорстких цінових обмежень на продукцію, що виробляється. До методів раціонального виробництва належать: робота командою; комплексне дослідження всіх стадій створення аерокосмічного продукту; інтеграція з постачальниками на ранніх стадіях розробки; взаємні зобов'язання учасників щодо поліпшення якості продукції; взаємна довіра до стратегічних намірів і поточних планів та дій; спільне використання накопиченої партнерами бази знань.

Концерн – статутне об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного чи групи підприємств.

Корпорація – договірне об'єднання господарюючих суб'єктів на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Ліцензування – передача прав інтелектуальної власності партнеру з іншої країни на умовах отримання певних доходів. Ця форма часто поєднується із франчайзинговими угодами.

Локальне складання і продаж – є експорт з материнської країни або з третіх країн до країни-господаря комплектуючих деталей чи вузлів з подальшим складанням на місці (на власному або орендованому підприємстві готової продукції) з подальшими продажами як у приймаючій країні, так і третіх країнах.

Методологічна основа міжнародного менеджменту – це сукупність загального, порівняльного менеджменту та їх загальних принципів.

Міжнародна корпорація – підприємство з прямими іноземними інвестиціями, коли зарубіжні філії є власністю компанії.

Міжнародна організація – скоординоване об'єднання, в якому материнська компанія передає до закордонних ринків знання, компетенію та досвід.

Міжнародна передача технологій (*international technology transfer*) – це сукупність економічних відносин між фірмами різних країн у сфері використання закордонних науково-технічних досягнень.

Міжнародне науково-технічне співробітництво – це форма відносин, що припускає взаємодію фірм двох або декількох країн під час проведення науково-технічної діяльності. Найбільш перспективною формою організації міжнародного науково-технічного співробітництва сьогодні є створення *стратегічних альянсів* між фірмами різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем.

Міжнародний бізнес – ділова взаємодія фірм або їх підрозділів, що знаходяться у різних країнах для отримання вигод саме із переваг міждержавних (міжкраїнових) ділових операцій.

Міжнародний маркетинг – це маркетинг товарів і послуг за межами країни, де знаходиться організація.

Міжнародний менеджмент – особливий вид менеджменту, мета якого полягає у формуванні, використанні та розвитку конкурентних переваг компанії завдяки можливості ведення бізнесу в різних країнах, використанні їх економічних, соціальних, демографічних, культурних та інших особливостей і взаємодії між країнами.

Мультинаціональна організація – децентралізоване об'єднання активів і відповідальностей, що враховують місцеві відмінності в процесі здійснення закордонних операцій.

Планування – це вид управлінської діяльності, спрямований на обґрунтоване визначення основних напрямків і пропорцій розвитку господарської діяльності на міжнародному ринку з урахуванням джерел ресурсного забезпечення та вимог зовнішнього оточення.

Поліцентризм (Р) – врахування особливостей бізнес-середовища кожної приймаючої країни.

Порівняльний менеджмент – це галузь знань, яка виявляє і вивчає особливості національних моделей менеджменту, пов'язаних із соціально-

Ліцензування – передача прав інтелектуальної власності партнеру з іншої країни на умовах отримання певних доходів. Ця форма часто поєднується із франчайзинговими угодами.

Локальне складання і продаж – є експорт з материнської країни або з третіх країн до країни-господаря комплектуючих деталей чи вузлів з подальшим складанням на місці (на власному або орендованому підприємстві готової продукції) з подальшими продажами як у приймаючій країні, так і третіх країнах.

Методологічна основа міжнародного менеджменту – це сукупність загального, порівняльного менеджменту та їх загальних принципів.

Міжнародна корпорація – підприємство з прямими іноземними інвестиціями, коли зарубіжні філії є власністю компанії.

Міжнародна організація – скоординоване об'єднання, в якому материнська компанія передає до закордонних ринків знання, компетенію та досвід.

Міжнародна передача технологій (*international technology transfer*) – це сукупність економічних відносин між фірмами різних країн у сфері використання закордонних науково-технічних досягнень.

Міжнародне науково-технічне співробітництво – це форма відносин, що припускає взаємодію фірм двох або декількох країн під час проведення науково-технічної діяльності. Найбільш перспективною формою організації міжнародного науково-технічного співробітництва сьогодні є створення *стратегічних альянсів* між фірмами різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем.

Міжнародний бізнес – ділова взаємодія фірм або їх підрозділів, що знаходяться у різних країнах для отримання вигод саме із переваг міждержавних (міжкраїнових) ділових операцій.

Міжнародний маркетинг – це маркетинг товарів і послуг за межами країни, де знаходиться організація.

Міжнародний менеджмент – особливий вид менеджменту, мета якого полягає у формуванні, використанні та розвитку конкурентних переваг компанії завдяки можливості ведення бізнесу в різних країнах, використанні їх економічних, соціальних, демографічних, культурних та інших особливостей і взаємодії між країнами.

Мультинаціональна організація – децентралізоване об'єднання активів і відповідальностей, що враховують місцеві відмінності в процесі здійснення закордонних операцій.

Планування – це вид управлінської діяльності, спрямований на обґрунтоване визначення основних напрямків і пропорцій розвитку господарської діяльності на міжнародному ринку з урахуванням джерел ресурсного забезпечення та вимог зовнішнього оточення.

Поліцентризм (Р) – врахування особливостей бізнес-середовища кожної приймаючої країни.

Порівняльний менеджмент – це галузь знань, яка виявляє і вивчає особливості національних моделей менеджменту, пов'язаних із соціально-

культурними і поведінковими стереотипами націй, а отже, і систем управління міжнародних корпорацій, що мають країни походження цих націй.

Природа міжнародного менеджменту – ґрунтується на функціях і концепціях загального менеджменту та національних моделях менеджменту материнських країн, у яких були засновані міжнародні корпорації.

Регіоцентризм (R) – зосередження повноважень і комунікацій на регіональному рівні, який містить групу приймаючих країн-сусідів.

Розподілена система технологічного розвитку (технологічна політика типу locally-leveraged) – включає використання ресурсів національного відділення з метою створення інновації не тільки для місцевого ринку, але й для поширення їх на глобальній основі, що дозволяє менеджменту об'єднати інноваційні ресурси всіх дочірніх фірм і використовувати їх для всієї корпорації. МНК одержує здатність реагувати на ринкові зміни, які проявляються в одній країні, і використовувати їх для виявлення подібних тенденцій в інших країнах.

Синдикат – об'єднання однорідних промислових підприємств, створене з метою збуту продукції (закупівлі сировини) через загальне комерційне підприємство, з яким кожен із учасників укладає однаковий за своїми умовами договір на збут своєї продукції (закупівлю сировини).

Сітьові організації – об'єднання, в яких частина суттєвих для бізнесу функцій, передусім виробничі, передаються на контрактних засадах стороннім підрядникам.

Спільне підприємство – міжнародні фірми, які мають двох або більше засновників – юридичних осіб з різних країн.

Спільне підприємство – міжнародні фірми, які мають двох або більше засновників – юридичних осіб з різних країн.

Стратегія диверсифікації – освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, включаючи не просто диверсифікацію товарних груп, а й поширення підприємницької діяльності на нові і не пов'язані з основними видами діяльності фірми галузі.

Стратегія інтернаціоналізації – освоєння нових, закордонних ринків через розширення експорту не тільки товарів, а й капіталів. У цьому разі за кордоном, зокрема у колишніх країнах-імпортерах, створюються підприємства, заводи і фабрики, які виробляють товари, обминаючи обмежувальні торговельні бар'єри і використовуючи переваги дешевої робочої сили і багатой місцевої сировини.

Стратегія розширення ринкової активності фірми – включає четвертий вимір ринкових дій – ритм (темп, швидкість) цих процесів. І, природно, більш швидкий темп за інших рівних умов забезпечує кращі результати і приносить значні успіхи.

Стратегія сегментації – поглиблення ступеня насичення запропонованими товарами і послугами всіх груп споживачів, вибір максимальної глибини ринкового попиту, вивчення найдрібніших його відтінків.

культурними і поведінковими стереотипами націй, а отже, і систем управління міжнародних корпорацій, що мають країни походження цих націй.

Природа міжнародного менеджменту – ґрунтується на функціях і концепціях загального менеджменту та національних моделях менеджменту материнських країн, у яких були засновані міжнародні корпорації.

Регіоцентризм (R) – зосередження повноважень і комунікацій на регіональному рівні, який містить групу приймаючих країн-сусідів.

Розподілена система технологічного розвитку (технологічна політика типу locally-leveraged) – включає використання ресурсів національного відділення з метою створення інновації не тільки для місцевого ринку, але й для поширення їх на глобальній основі, що дозволяє менеджменту об'єднати інноваційні ресурси всіх дочірніх фірм і використовувати їх для всієї корпорації. МНК одержує здатність реагувати на ринкові зміни, які проявляються в одній країні, і використовувати їх для виявлення подібних тенденцій в інших країнах.

Синдикат – об'єднання однорідних промислових підприємств, створене з метою збуту продукції (закупівлі сировини) через загальне комерційне підприємство, з яким кожен із учасників укладає однаковий за своїми умовами договір на збут своєї продукції (закупівлю сировини).

Сітьові організації – об'єднання, в яких частина суттєвих для бізнесу функцій, передусім виробничі, передаються на контрактних засадах стороннім підрядникам.

Спільне підприємство – міжнародні фірми, які мають двох або більше засновників – юридичних осіб з різних країн.

Спільне підприємство – міжнародні фірми, які мають двох або більше засновників – юридичних осіб з різних країн.

Стратегія диверсифікації – освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, а також видів послуг, включаючи не просто диверсифікацію товарних груп, а й поширення підприємницької діяльності на нові і не пов'язані з основними видами діяльності фірми галузі.

Стратегія інтернаціоналізації – освоєння нових, закордонних ринків через розширення експорту не тільки товарів, а й капіталів. У цьому разі за кордоном, зокрема у колишніх країнах-імпортерах, створюються підприємства, заводи і фабрики, які виробляють товари, обминаючи обмежувальні торговельні бар'єри і використовуючи переваги дешевої робочої сили і багатой місцевої сировини.

Стратегія розширення ринкової активності фірми – включає четвертий вимір ринкових дій – ритм (темп, швидкість) цих процесів. І, природно, більш швидкий темп за інших рівних умов забезпечує кращі результати і приносить значні успіхи.

Стратегія сегментації – поглиблення ступеня насичення запропонованими товарами і послугами всіх груп споживачів, вибір максимальної глибини ринкового попиту, вивчення найдрібніших його відтінків.

Теорія інтерналізації міжнародних корпорацій полягає в тому, що ринки проміжних продуктів і напівфабрикатів менш досконалі, ніж ринки кінцевої продукції, тому виготовлення проміжної продукції доцільно зосередити всередині компанії, розміщуючи замовлення між окремими відділеннями як у країні походження, так і за кордоном.

Техніка високого рівня – товари, у вартості яких частка НДДКР перебуває у межах 3,5–8,5.

Технологічна політика глобального центра (*center-for-global*) – полягає в пошуку нових технологій у країні базування для створення нових продуктів і процесів, використовуючи централізовані ресурси материнської фірми, і поширенні інновацій по світових відділеннях ТНК.

Технологічна політика підприємства або організації – це набір принципів і дій (спосіб діяльності), на підставі якого вибираються, розробляються й впроваджуються нові продукти й технологічні процеси.

Технологічна політика поліцентризму (*local-for-local*) – припускає, що дочірні компанії ТНК використовують власні можливості й ресурси для розроблення нових технологій, що забезпечують їхні власні потреби. Ця модель дозволяє відображати унікальні потреби різних країн, у яких діють ТНК. У сучасних умовах, незважаючи на те, що виразно зміцнюється тенденція глобалізації в багатьох галузях, необхідність урахування особливостей місцевого попиту й регіональних розходжень не зникає, а найчастіше навіть зростає.

Технологія – науково-технічні, виробничі, управлінські й комерційні знання й досвід.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – 1) це міжнародна фірма, яка має свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів; 2) підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більше країнах та здійснює проведення взаємопов'язаної політики і спільної стратегії завдяки одному чи кільком центрам прийняття рішень; 3) господарське об'єднання, що складається з головної (материнської) компанії та іноземних філіалів, переважна частина діяльності при цьому пов'язана з міжнародним бізнесом.

Транснаціональна організація – інтегрована мережа, в якій ефективність збалансована з локальною відповідальністю для досягнення глобальної конкурентоспроможності і гнучкості завдяки корпоративному навчанню та інноваціям.

Транснаціональна організація – інтегрована мережа, в якій ефективність збалансована з локальною відповідальністю для досягнення глобальної конкурентоспроможності і гнучкості шляхом корпоративного навчання та інновацій.

Транснаціональний маркетинг – маркетингова діяльність, що виникла з практики функціонування транснаціональних корпорацій.

Трест – об'єднання, в якому вхідні в нього підприємства зливаються в один виробничий комплекс. Особливості: об'єднання всіх сторін господар-

Теорія інтерналізації міжнародних корпорацій полягає в тому, що ринки проміжних продуктів і напівфабрикатів менш досконалі, ніж ринки кінцевої продукції, тому виготовлення проміжної продукції доцільно зосередити всередині компанії, розміщуючи замовлення між окремими відділеннями як у країні походження, так і за кордоном.

Техніка високого рівня – товари, у вартості яких частка НДДКР перебуває у межах 3,5–8,5.

Технологічна політика глобального центра (*center-for-global*) – полягає в пошуку нових технологій у країні базування для створення нових продуктів і процесів, використовуючи централізовані ресурси материнської фірми, і поширенні інновацій по світових відділеннях ТНК.

Технологічна політика підприємства або організації – це набір принципів і дій (спосіб діяльності), на підставі якого вибираються, розробляються й впроваджуються нові продукти й технологічні процеси.

Технологічна політика поліцентризму (*local-for-local*) – припускає, що дочірні компанії ТНК використовують власні можливості й ресурси для розроблення нових технологій, що забезпечують їхні власні потреби. Ця модель дозволяє відображати унікальні потреби різних країн, у яких діють ТНК. У сучасних умовах, незважаючи на те, що виразно зміцнюється тенденція глобалізації в багатьох галузях, необхідність урахування особливостей місцевого попиту й регіональних розходжень не зникає, а найчастіше навіть зростає.

Технологія – науково-технічні, виробничі, управлінські й комерційні знання й досвід.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – 1) це міжнародна фірма, яка має свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів; 2) підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більше країнах та здійснює проведення взаємопов'язаної політики і спільної стратегії завдяки одному чи кільком центрам прийняття рішень; 3) господарське об'єднання, що складається з головної (материнської) компанії та іноземних філіалів, переважна частина діяльності при цьому пов'язана з міжнародним бізнесом.

Транснаціональна організація – інтегрована мережа, в якій ефективність збалансована з локальною відповідальністю для досягнення глобальної конкурентоспроможності і гнучкості завдяки корпоративному навчанню та інноваціям.

Транснаціональна організація – інтегрована мережа, в якій ефективність збалансована з локальною відповідальністю для досягнення глобальної конкурентоспроможності і гнучкості шляхом корпоративного навчання та інновацій.

Транснаціональний маркетинг – маркетингова діяльність, що виникла з практики функціонування транснаціональних корпорацій.

Трест – об'єднання, в якому вхідні в нього підприємства зливаються в один виробничий комплекс. Особливості: об'єднання всіх сторін господар-

ської діяльності підприємств; втрата ними юридичної, виробничої і комерційної самостійності; підпорядкування одній головній компанії, що здійснює єдине оперативне керівництво всім виробничим комплексом; міцні економічні й організаційні зв'язки.

Управлінські контракти є способом направлення фірмою частини свого управлінського персоналу до іншої країни для надання підтримки іноземній фірмі чи виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом установленого періоду за певну плату.

Фінансово-промислова група (ФПГ) – це організаційно-господарська форма об'єднання промислових підприємств із торговими і фінансовими інститутами в багатогалузевий комплекс на основі встановлення між його частинами відносин економічної і фінансової взаємозалежності, поділу праці і його координації, з метою технологічної й економічної інтеграції для здійснення скоординованої господарської діяльності та реалізації інвестиційних й інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, розширення ринків збуту і послуг, підвищення ефективності виробництва.

Холдинг – об'єднання юридичних осіб, що складається з основної і дочірніх компаній, що ведуть спільну виробничу, торгову, фінансову і комерційну діяльність і пов'язаних між собою системою участі (як майнового, так і немайнового характеру), який дає основній компанії право визначати найважливіші управлінські і господарські питання діяльності дочірніх компаній.

Предметний покажчик до розділу 2

Альянс Асоціація	Інтегрована система технологічного розвитку (технологічна політика типу globally-linked)
Венчурні (ризикові) компанії Високотехнологічна продукція	Інтегровані корпоративні структури Інтерналізація Інтернаціоналізація бізнесу і менеджменту
Геоцентризм (глобалізм) (G) Глобалізація Глобальна стратегія	Контроль Корпорація
Експорт Експортний маркетинг Етноцентризм (Е)	Ліцензування Локальне складування і продаж
Зовнішньоекономічний маркетинг	Міжнародна корпорація Міжнародна передача технологій
Імпортний маркетинг Інноваційні технології Інноваційні ресурси	Міжнародне науково-технічне співробітництво Міжнародний бізнес

ської діяльності підприємств; втрата ними юридичної, виробничої і комерційної самостійності; підпорядкування одній головній компанії, що здійснює єдине оперативне керівництво всім виробничим комплексом; міцні економічні й організаційні зв'язки.

Управлінські контракти є способом направлення фірмою частини свого управлінського персоналу до іншої країни для надання підтримки іноземній фірмі чи виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом установленого періоду за певну плату.

Фінансово-промислова група (ФПГ) – це організаційно-господарська форма об'єднання промислових підприємств із торговими і фінансовими інститутами в багатогалузевий комплекс на основі встановлення між його частинами відносин економічної і фінансової взаємозалежності, поділу праці і його координації, з метою технологічної й економічної інтеграції для здійснення скоординованої господарської діяльності та реалізації інвестиційних й інших проектів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, розширення ринків збуту і послуг, підвищення ефективності виробництва.

Холдинг – об'єднання юридичних осіб, що складається з основної і дочірніх компаній, що ведуть спільну виробничу, торгову, фінансову і комерційну діяльність і пов'язаних між собою системою участі (як майнового, так і немайнового характеру), який дає основній компанії право визначати найважливіші управлінські і господарські питання діяльності дочірніх компаній.

Предметний покажчик до розділу 2

Альянс Асоціація	Інтегрована система технологічного розвитку (технологічна політика типу globally-linked)
Венчурні (ризикові) компанії Високотехнологічна продукція	Інтегровані корпоративні структури Інтерналізація Інтернаціоналізація бізнесу і менеджменту
Геоцентризм (глобалізм) (G) Глобалізація Глобальна стратегія	Контроль Корпорація
Експорт Експортний маркетинг Етноцентризм (Е)	Ліцензування Локальне складування і продаж
Зовнішньоекономічний маркетинг	Міжнародна корпорація Міжнародна передача технологій
Імпортний маркетинг Інноваційні технології Інноваційні ресурси	Міжнародне науково-технічне співробітництво Міжнародний бізнес

Міжнародний маркетинг	Стратегія диверсифікації
Міжнародний менеджмент	Стратегія інтернаціоналізації
Мультинаціональна організація	Стратегія розширення ринкової активності
Мультинаціональна стратегія	Стратегія сегментації
Об'єднання підприємств	
Планування	Тактичний план
Поліцентризм (Р)	Теорія інтерналізації
Політика глобального центру	Техніка високого рівня
Порівняльний менеджмент	Технологічна політика глобально-го центра (<i>center-for-global</i>)
	Технологічна політика підприємства
Регіоцентризм (R)	Технологічна політика поліцентризму (<i>local-for-local</i>)
Розподілена система технологічного розвитку (технологічна політика типу <i>locally-leveraged</i>)	Транснаціональна організація
	Транснаціональний маркетинг
	Транснаціональні корпорації
Сітьові організації	
Синдикаи	Фінансово-промислова група
Стратегічний план	

Література до розділу 2

1. Белоусов А. С. Международный менеджмент / А. С. Белоусов. – 2-е изд. – М. : Экономистъ, 2007. – 332 с.
2. Білозубенко В. С. Міжнародний менеджмент : навчальний посібник / В. С. Білозубенко, О. В. Опаріна, А. А. Семенов ; за ред. проф. О. Б. Чернеги. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 592 с.
3. Гарретт Б. Стратегические альянсы / Б. Гарретт, П. Дюссож; пер. с англ. – М.: ИНФА-М, 2002. – 332 с.
4. Гіл, Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку: Пер. з англ. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.
5. Гоголь Г. П. Міжнародний маркетинг : навч. посіб. / Г. П. Гоголь. – Л. : Львівська політехніка, 2004. – 148 с.
6. Друкер П., Макьярелло Дж. Менеджмент. – М.: «И.Д. Вильямс», 2010. – 704 с.
7. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учеб. пособие / Н.И. Кабушкин. – 5-е изд., стереотип. – Мн.: Новое знание, 2002. – 336 с.
8. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / О. Л. Каніщенко. – К. : Знання, 2007. – 446 с.
9. Кизим Н.А. Крупномасштабные экономико-производственные системы: организация и хозяйствование / Н.А. Кизим. — Харьков: Бизнес-информ, 1999. – 228 с.

Міжнародний маркетинг	Стратегія диверсифікації
Міжнародний менеджмент	Стратегія інтернаціоналізації
Мультинаціональна організація	Стратегія розширення ринкової активності
Мультинаціональна стратегія	Стратегія сегментації
Об'єднання підприємств	
Планування	Тактичний план
Поліцентризм (Р)	Теорія інтерналізації
Політика глобального центру	Техніка високого рівня
Порівняльний менеджмент	Технологічна політика глобально-го центра (<i>center-for-global</i>)
	Технологічна політика підприємства
Регіоцентризм (R)	Технологічна політика поліцентризму (<i>local-for-local</i>)
Розподілена система технологічного розвитку (технологічна політика типу <i>locally-leveraged</i>)	Транснаціональна організація
	Транснаціональний маркетинг
	Транснаціональні корпорації
Сітьові організації	
Синдикаи	Фінансово-промислова група
Стратегічний план	

Література до розділу 2

1. Белоусов А. С. Международный менеджмент / А. С. Белоусов. – 2-е изд. – М. : Экономистъ, 2007. – 332 с.
2. Білозубенко В. С. Міжнародний менеджмент : навчальний посібник / В. С. Білозубенко, О. В. Опаріна, А. А. Семенов ; за ред. проф. О. Б. Чернеги. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 592 с.
3. Гарретт Б. Стратегические альянсы / Б. Гарретт, П. Дюссож; пер. с англ. – М.: ИНФА-М, 2002. – 332 с.
4. Гіл, Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку: Пер. з англ. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.
5. Гоголь Г. П. Міжнародний маркетинг : навч. посіб. / Г. П. Гоголь. – Л. : Львівська політехніка, 2004. – 148 с.
6. Друкер П., Макьярелло Дж. Менеджмент. – М.: «И.Д. Вильямс», 2010. – 704 с.
7. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учеб. пособие / Н.И. Кабушкин. – 5-е изд., стереотип. – Мн.: Новое знание, 2002. – 336 с.
8. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств / О. Л. Каніщенко. – К. : Знання, 2007. – 446 с.
9. Кизим Н.А. Крупномасштабные экономико-производственные системы: организация и хозяйствование / Н.А. Кизим. — Харьков: Бизнес-информ, 1999. – 228 с.

10. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
11. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання – Прес, 2003. – 406 с.
12. Макогон Ю.В., Орехова Т.В. и др. Транснациональные корпорации. Р-Д.: ДонНУ, 2002
13. Международный менеджмент : учебник для вузов / под ред. С. Э. Пивоварова, Д. И. Баркана, Л. С. Тарасевича, А. И. Майзеля. – 3-е изд.– СПб. : Питер, 2005. – 656 с.
14. Михайлова Л. І. Міжнародний менеджмент / Л. І. Михайлова. – К. : ЦУЛ, 2007. – 200 с.
15. Новошинська Л. В. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. / Л. В. Новошинська. – К. : ЦНЛ, 2004. – 176 с.
16. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика : учеб. пособие / под ред. П. Н. Завлина и др. – М. : Экономика, 2000. – 475с.
17. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
18. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КДЕУ, 1996. – с. 276.
19. Родченко В. В. Міжнародний менеджмент : навчальний посібник / В. В. Родченко. – К. : МАУП, 2000. – 240 с.
20. Рут Ф. Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
21. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.
22. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 268 с.
23. Транснаціональні корпорації: Навч. посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304
24. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
25. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент / П. І. Юхименко. – К. : ЦУЛ, 2011. – 488 с.
26. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность / Ю.В. Якутин – М.: Издат. дом «Экономическая газета», 1999. – 403 с.

10. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
11. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання – Прес, 2003. – 406 с.
12. Макогон Ю.В., Орехова Т.В. и др. Транснациональные корпорации. Р-Д.: ДонНУ, 2002
13. Международный менеджмент : учебник для вузов / под ред. С. Э. Пивоварова, Д. И. Баркана, Л. С. Тарасевича, А. И. Майзеля. – 3-е изд.– СПб. : Питер, 2005. – 656 с.
14. Михайлова Л. І. Міжнародний менеджмент / Л. І. Михайлова. – К. : ЦУЛ, 2007. – 200 с.
15. Новошинська Л. В. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. / Л. В. Новошинська. – К. : ЦНЛ, 2004. – 176 с.
16. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика : учеб. пособие / под ред. П. Н. Завлина и др. – М. : Экономика, 2000. – 475с.
17. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
18. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КДЕУ, 1996. – с. 276.
19. Родченко В. В. Міжнародний менеджмент : навчальний посібник / В. В. Родченко. – К. : МАУП, 2000. – 240 с.
20. Рут Ф. Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
21. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.
22. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 268 с.
23. Транснаціональні корпорації: Навч. посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304
24. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
25. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент / П. І. Юхименко. – К. : ЦУЛ, 2011. – 488 с.
26. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность / Ю.В. Якутин – М.: Издат. дом «Экономическая газета», 1999. – 403 с.

РОЗДІЛ 3.

НОВІ РЕАЛІЇ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Тема 7. Стратегії для конкуренції на міжнародних ринках.
Тема 8. Міжнародний електронний бізнес та електронна комерція.
Тема 9. Міжнародний інформаційний менеджмент.

Вивчивши матеріали розділу 3,

Ви будете знати:

- основні причини виходу компаній на міжнародний ринок;
- основні фактори, показники, компоненти міжнародної конкурентоспроможності компаній на міжнародних ринках;
- методи отримання конкурентних переваг в глобальній стратегії компаній;
- мету створення стратегічних альянсів та їх конкурентні переваги на міжнародних ринках;
- види і зміст міжнародних стратегій компаній на міжнародному ринку;
- основні поняття, підходи, роль, місце інформаційного бізнесу та електронної комерції на сучасному етапі розвитку міжнародного ринку;
- призначення інформаційних систем в інформаційному бізнесі та електронній комерції;
- архітектурні моделі та функції основних складових інформаційного бізнесу та електронної комерції;
- структуру, основні компоненти та особливості формування, функціонування та розвитку інформаційного ринку.
- передумови, тенденції, основні риси та напрями розвитку інформаційних технологій в міжнародному менеджменті;
- основні поняття, роль, місце і значення інформаційних ресурсів на сучасному етапі розвитку міжнародного ринку;
- структуру та основні компоненти світового ринку інформаційних ресурсів;
- роль інформаційних технологій в становленні інформаційного суспільства
- структуру, основні компоненти та особливості міжнародного маркетингу та системи збору міжнародної маркетингової інформації.

Ви будете вміти:

- аналізувати процеси міжнародної конкуренції на світовому ринку;
- визначати основні причини виходу компаній на міжнародні ринки;

РОЗДІЛ 3.

НОВІ РЕАЛІЇ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Тема 7. Стратегії для конкуренції на міжнародних ринках.
Тема 8. Міжнародний електронний бізнес та електронна комерція.
Тема 9. Міжнародний інформаційний менеджмент.

Вивчивши матеріали розділу 3,

Ви будете знати:

- основні причини виходу компаній на міжнародний ринок;
- основні фактори, показники, компоненти міжнародної конкурентоспроможності компаній на міжнародних ринках;
- методи отримання конкурентних переваг в глобальній стратегії компаній;
- мету створення стратегічних альянсів та їх конкурентні переваги на міжнародних ринках;
- види і зміст міжнародних стратегій компаній на міжнародному ринку;
- основні поняття, підходи, роль, місце інформаційного бізнесу та електронної комерції на сучасному етапі розвитку міжнародного ринку;
- призначення інформаційних систем в інформаційному бізнесі та електронній комерції;
- архітектурні моделі та функції основних складових інформаційного бізнесу та електронної комерції;
- структуру, основні компоненти та особливості формування, функціонування та розвитку інформаційного ринку.
- передумови, тенденції, основні риси та напрями розвитку інформаційних технологій в міжнародному менеджменті;
- основні поняття, роль, місце і значення інформаційних ресурсів на сучасному етапі розвитку міжнародного ринку;
- структуру та основні компоненти світового ринку інформаційних ресурсів;
- роль інформаційних технологій в становленні інформаційного суспільства
- структуру, основні компоненти та особливості міжнародного маркетингу та системи збору міжнародної маркетингової інформації.

Ви будете вміти:

- аналізувати процеси міжнародної конкуренції на світовому ринку;
- визначати основні причини виходу компаній на міжнародні ринки;

- проводити порівняння багатонаціональної та глобальної конкуренції;
- визначати оптимальні методи та стратегії досягнення конкурентних переваг на міжнародних ринках;
- розробляти рекомендації для отримання максимальної вигоди від стратегічного альянсу;
- визначати і оцінювати ефективні підходи для захисту компаній, що працюють на національних ринках, від агресивних міжнародних конкурентів;
- обирати найбільш оптимальні стратегії на міжнародних ринках на основі відмінностей між багатонаціональною та глобальною стратегією.
- розкривати сутність інформаційного бізнесу та міжнародного інформаційного менеджменту як об'єктів моделювання та інформаційно-технологічного забезпечення;
- характеризувати основні процеси еволюції електронної комерції та світового ринку інформаційних ресурсів;
- використовувати методи та інструментарій досліджень інформаційного бізнесу, електронної комерції, інформаційних та комунікаційних технологій в системі міжнародного менеджменту;
- використовувати новітні інформаційні технології при розв'язанні задач інформаційного бізнесу та електронної комерції в системі міжнародного інформаційного менеджменту;
- використовувати новітні інформаційні технології при розв'язанні задач міжнародного маркетингу.

Мета: формування розуміння студентами чинників конкуренції на міжнародних ринках, ролі стратегічних альянсів, сутності, задач та інструментарію міжнародного електронного бізнесу, електронної комерції, міжнародного інформаційного менеджменту, міжнародного маркетингу та придбання практичних навичок щодо вибору, розробки та реалізації конкурентних стратегій фірми на глобальних ринках, принципів, методичних засад організації та впровадження міжнародного електронного бізнесу, електронної комерції, міжнародного інформаційного менеджменту в систему управління міжнародних компаній в контексті викликів постіндустріального суспільства.

Ключові слова: конкуренція, міжнародні ринки, глобальні ринки, національні ринки, глобальна конкуренція, багатонаціональна конкуренція, глобальна стратегія, стратегічні альянси, стратегічні наміри, лідери галузі, глобальна мережева економіка, інформаційне суспільство, електронна комерція, електронний бізнес, електронний маркетинг, інтернет-технології, інформаційна економіка, інформаційний ринок, інформаційна інфраструктура.

- проводити порівняння багатонаціональної та глобальної конкуренції;
- визначати оптимальні методи та стратегії досягнення конкурентних переваг на міжнародних ринках;
- розробляти рекомендації для отримання максимальної вигоди від стратегічного альянсу;
- визначати і оцінювати ефективні підходи для захисту компаній, що працюють на національних ринках, від агресивних міжнародних конкурентів;
- обирати найбільш оптимальні стратегії на міжнародних ринках на основі відмінностей між багатонаціональною та глобальною стратегією.
- розкривати сутність інформаційного бізнесу та міжнародного інформаційного менеджменту як об'єктів моделювання та інформаційно-технологічного забезпечення;
- характеризувати основні процеси еволюції електронної комерції та світового ринку інформаційних ресурсів;
- використовувати методи та інструментарій досліджень інформаційного бізнесу, електронної комерції, інформаційних та комунікаційних технологій в системі міжнародного менеджменту;
- використовувати новітні інформаційні технології при розв'язанні задач інформаційного бізнесу та електронної комерції в системі міжнародного інформаційного менеджменту;
- використовувати новітні інформаційні технології при розв'язанні задач міжнародного маркетингу.

Мета: формування розуміння студентами чинників конкуренції на міжнародних ринках, ролі стратегічних альянсів, сутності, задач та інструментарію міжнародного електронного бізнесу, електронної комерції, міжнародного інформаційного менеджменту, міжнародного маркетингу та придбання практичних навичок щодо вибору, розробки та реалізації конкурентних стратегій фірми на глобальних ринках, принципів, методичних засад організації та впровадження міжнародного електронного бізнесу, електронної комерції, міжнародного інформаційного менеджменту в систему управління міжнародних компаній в контексті викликів постіндустріального суспільства.

Ключові слова: конкуренція, міжнародні ринки, глобальні ринки, національні ринки, глобальна конкуренція, багатонаціональна конкуренція, глобальна стратегія, стратегічні альянси, стратегічні наміри, лідери галузі, глобальна мережева економіка, інформаційне суспільство, електронна комерція, електронний бізнес, електронний маркетинг, інтернет-технології, інформаційна економіка, інформаційний ринок, інформаційна інфраструктура.

ТЕМА 7.**СТРАТЕГІЇ ДЛЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ**

- 7.1 Чинники виходу компаній на світовий ринок та види міжнародних стратегій.
- 7.2 Багатонаціональні і глобальні стратегії.
- 7.3 Стратегічні альянси.

7.1 Чинники виходу компаній на світовий ринок та види міжнародних стратегій

Основними причинами виходу компаній на світовий ринок є: прагнення освоїти нові ринки, отримати доступ до місця народження природних ресурсів інших країн або необхідність досягнення більш низьких витрат. В будь-якому з перелічених випадків стратегія виходу на світовий ринок повинна чітко відповідати сформованій ситуації.

Особливу увагу слід приділити тому, наскільки смаки та побажання споживачів, збутові канали, перспективи росту, рушійні сили і тиск конкурентів на світовому ринку відрізняється від умов національного ринку.

Крім того, до основних відмінностей ринку однієї країни від іншої необхідно додати чотири характерні особливості міжнародних операцій: різний рівень виробничих витрат, валютні коливання, особливості торгової політики національної влади, характер міжнародної конкуренції.

Відмінності в рівні виробничих витрат в різних країнах. Різний рівень оплати праці, продуктивності праці, інфляції, податкових ставок, витрат на електроенергію, відмінності в державному регулюванні – все це породжує відмінності у величині виробничих витрат в різних країнах.

В деяких країнах рівень виробничих витрат достатньо низький, що досягається за рахунок дешевої робочої сили, законодавства, що сприяє розвитку підприємства чи унікальних природних ресурсів. В такому випадку в даних країнах розміщується багато іноземних підприємств, а більша частина виробленої продукції вивозиться за кордон.

Компанії, що мають свої філії в країнах з низьким рівнем виробничих витрат чи ті, що співпрацюють з виробниками таких країн, зазвичай мають конкурентні переваги над тими, хто такої можливості не має.

Конкурентна перевага від розміщення виробництва в країнах з низькими виробничими витратами особливо очевидна в державах з деше-

ТЕМА 7.**СТРАТЕГІЇ ДЛЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ**

- 7.1 Чинники виходу компаній на світовий ринок та види міжнародних стратегій.
- 7.2 Багатонаціональні і глобальні стратегії.
- 7.3 Стратегічні альянси.

7.1 Чинники виходу компаній на світовий ринок та види міжнародних стратегій

Основними причинами виходу компаній на світовий ринок є: прагнення освоїти нові ринки, отримати доступ до місця народження природних ресурсів інших країн або необхідність досягнення більш низьких витрат. В будь-якому з перелічених випадків стратегія виходу на світовий ринок повинна чітко відповідати сформованій ситуації.

Особливу увагу слід приділити тому, наскільки смаки та побажання споживачів, збутові канали, перспективи росту, рушійні сили і тиск конкурентів на світовому ринку відрізняється від умов національного ринку.

Крім того, до основних відмінностей ринку однієї країни від іншої необхідно додати чотири характерні особливості міжнародних операцій: різний рівень виробничих витрат, валютні коливання, особливості торгової політики національної влади, характер міжнародної конкуренції.

Відмінності в рівні виробничих витрат в різних країнах. Різний рівень оплати праці, продуктивності праці, інфляції, податкових ставок, витрат на електроенергію, відмінності в державному регулюванні – все це породжує відмінності у величині виробничих витрат в різних країнах.

В деяких країнах рівень виробничих витрат достатньо низький, що досягається за рахунок дешевої робочої сили, законодавства, що сприяє розвитку підприємства чи унікальних природних ресурсів. В такому випадку в даних країнах розміщується багато іноземних підприємств, а більша частина виробленої продукції вивозиться за кордон.

Компанії, що мають свої філії в країнах з низьким рівнем виробничих витрат чи ті, що співпрацюють з виробниками таких країн, зазвичай мають конкурентні переваги над тими, хто такої можливості не має.

Конкурентна перевага від розміщення виробництва в країнах з низькими виробничими витратами особливо очевидна в державах з деше-

вою робочою силою, таких як Тайвань, Південна Корея, Мексика, Бразилія та інші, що стали промисловими «драконами» у виробництві трудомістких товарів.

Коливання обмінних курсів. Коливання обмінних курсів ускладнюють для окремих країн використання переваг низького рівня виробничих витрат. Валютні курси можуть змінюватися на 20-30% щорічно. Ці коливання можуть повністю знищити переваги низьких витрат чи перетворити країну з високими витратами в країну, де буде вигідно розміщувати виробництво.

Стійкі позиції долара США роблять більш вигідним для американських компаній розміщення своїх філій за кордоном, а долар, що девальвує, може ліквідувати більшість переваг, які дає розміщення виробництв за кордоном, чи навіть підштовхнути іноземні компанії до розміщення заводів в США.

Торгівельна політики національної влади в різних країнах. Національна влада приймає різні міри для регулювання міжнародної торгівлі і діяльності іноземних фірм на ринку своєї країни. Влада різних країн може запровадити імпорتنі тарифи і квоти, встановлювати міські вимоги до товарів, виготовлених іноземними компаніями всередині цих країн, регулювати ціни на імпортні товари.

Крім того, іноземні компанії можуть зіткнутися з великою кількістю різних правил, що стосуються технічних стандартів, сертифікації товарів, попереднього схвалення проєктів, що потребують значних інвестицій, регулюючих вивезення капіталу з країни, визначаючих мінімальну (в деяких випадках максимальну) участь громадян країни базування у правах власності на іноземні компанії.

Влада деяких країн надає пільгові кредити і субсидії національним компаніям, підтримуючи їх в конкурентній боротьбі з іноземними виробниками. Інші, що зацікавлені в будівництві нових підприємств, в створенні нових робочих місць, пропонують субсидії іноземним компаніям, забезпечуючи їм більш легкий вихід на ринок і надаючи технічну допомогу. При цьому мають місце прояви багатонаціональної і глобальної конкуренції.

Багатонаціональна конкуренція має місце тоді, коли суперництво на одному національному ринку не залежить від конкуренції на іншому, тобто не існує глобального ринку, а існує набір самостійних національних ринків.

Форми міжнародної конкуренції в різних галузях суттєво відрізняється, що обумовлює прояви конкуренції в кожній країні незалежно від інших. Наприклад, банківські послуги надаються і в Франції, і в Бразилії, і в Японії, але умови конкуренції в банківській сфері в цих країнах

вою робочою силою, таких як Тайвань, Південна Корея, Мексика, Бразилія та інші, що стали промисловими «драконами» у виробництві трудомістких товарів.

Коливання обмінних курсів. Коливання обмінних курсів ускладнюють для окремих країн використання переваг низького рівня виробничих витрат. Валютні курси можуть змінюватися на 20-30% щорічно. Ці коливання можуть повністю знищити переваги низьких витрат чи перетворити країну з високими витратами в країну, де буде вигідно розміщувати виробництво.

Стійкі позиції долара США роблять більш вигідним для американських компаній розміщення своїх філій за кордоном, а долар, що девальвує, може ліквідувати більшість переваг, які дає розміщення виробництв за кордоном, чи навіть підштовхнути іноземні компанії до розміщення заводів в США.

Торгівельна політики національної влади в різних країнах. Національна влада приймає різні міри для регулювання міжнародної торгівлі і діяльності іноземних фірм на ринку своєї країни. Влада різних країн може запровадити імпорتنі тарифи і квоти, встановлювати міські вимоги до товарів, виготовлених іноземними компаніями всередині цих країн, регулювати ціни на імпортні товари.

Крім того, іноземні компанії можуть зіткнутися з великою кількістю різних правил, що стосуються технічних стандартів, сертифікації товарів, попереднього схвалення проєктів, що потребують значних інвестицій, регулюючих вивезення капіталу з країни, визначаючих мінімальну (в деяких випадках максимальну) участь громадян країни базування у правах власності на іноземні компанії.

Влада деяких країн надає пільгові кредити і субсидії національним компаніям, підтримуючи їх в конкурентній боротьбі з іноземними виробниками. Інші, що зацікавлені в будівництві нових підприємств, в створенні нових робочих місць, пропонують субсидії іноземним компаніям, забезпечуючи їм більш легкий вихід на ринок і надаючи технічну допомогу. При цьому мають місце прояви багатонаціональної і глобальної конкуренції.

Багатонаціональна конкуренція має місце тоді, коли суперництво на одному національному ринку не залежить від конкуренції на іншому, тобто не існує глобального ринку, а існує набір самостійних національних ринків.

Форми міжнародної конкуренції в різних галузях суттєво відрізняється, що обумовлює прояви конкуренції в кожній країні незалежно від інших. Наприклад, банківські послуги надаються і в Франції, і в Бразилії, і в Японії, але умови конкуренції в банківській сфері в цих країнах

різні. Більш того, репутація, коло клієнтів і конкурентна позиція банку в одній країні не впливає (або майже не впливає) на успіх його дій в інших країнах. В галузях, де переважає багатонаціональна конкуренція, дія ефективної стратегії фірми і досягнутих з її допомогою конкурентних переваг на одному ринку обмежується межами саме цього ринку і не поширюється на інші країни, де виступає дана фірма.

При багатонаціональній конкуренції неможливо говорити про міжнародний ринок, оскільки мова йде лише про набір самостійних національних ринків. До галузей, де конкуренція має саме таку форму, відносяться різні типи роздрібною торгівлі, виробництво пива, продуктів харчування (кава, хлібні вироби, заморожені продукти, консерви), страхування життя, виробництво простих металовиробів, пошиття одягу.

Глобальна конкуренція має місце тоді, коли конкурентні вимоги на різних ринках тісно пов'язані між собою, що дозволяє створити дійсно світовий ринок, і коли компанії-лідери змагаються між собою в різних країнах.

Компанії-конкуренти борються один з одним на ринках різних країн, але найбільшої гостроти ця боротьба досягає на тих ринках, де обсяги продажу великі і присутність на деяких стратегічно важлива для забезпечення сильної позиції в глобальній галузі. В умовах глобальної конкуренції конкурентна перевага компаній забезпечується її діяльністю на всіх ринках.

Сила позицій компанії в умовах глобальної конкуренції прямо пропорційна тому наборові конкурентних переваг, які вона має в своїй країні. Глобальна конкуренція існує в таких галузях, як випуск цивільних літаків, телевізорів, автомобілів, годинників, копіювальної апаратури, телекомунікаційного обладнання, шин.

У галузі можуть бути сегменти, що характеризуються глобальною конкуренцією, одночасно з чисто національними сегментами, де конкурентна боротьба здійснюється в рамках однієї країни. Наприклад, в готельній справі сегмент, що складає недорогі готелі, характеризується конкуренцією тільки в межах кожної країни, так як загалом вони обслуговують жителів даної країни. Водночас на сегменті, що складають готелі для ділових зустрічей і люксові готелі, конкуренція має глобальний характер. Зокрема такі компанії, як Nikki, Marriott, Sheraton, Hilton, володіють мережею готелів в багатьох країнах і використовують розповсюджену в усьому світі систему бронювання, дотримуються загального рівня якості і стандартів обслуговування для забезпечення комфорту бізнесменів і заможних туристів.

В ході багатонаціональної конкуренції компанії борються за лідерство на національному ринку, тоді як у глобальних галузях вони змагаються за світове господарство.

різні. Більш того, репутація, коло клієнтів і конкурентна позиція банку в одній країні не впливає (або майже не впливає) на успіх його дій в інших країнах. В галузях, де переважає багатонаціональна конкуренція, дія ефективної стратегії фірми і досягнутих з її допомогою конкурентних переваг на одному ринку обмежується межами саме цього ринку і не поширюється на інші країни, де виступає дана фірма.

При багатонаціональній конкуренції неможливо говорити про міжнародний ринок, оскільки мова йде лише про набір самостійних національних ринків. До галузей, де конкуренція має саме таку форму, відносяться різні типи роздрібною торгівлі, виробництво пива, продуктів харчування (кава, хлібні вироби, заморожені продукти, консерви), страхування життя, виробництво простих металовиробів, пошиття одягу.

Глобальна конкуренція має місце тоді, коли конкурентні вимоги на різних ринках тісно пов'язані між собою, що дозволяє створити дійсно світовий ринок, і коли компанії-лідери змагаються між собою в різних країнах.

Компанії-конкуренти борються один з одним на ринках різних країн, але найбільшої гостроти ця боротьба досягає на тих ринках, де обсяги продажу великі і присутність на деяких стратегічно важлива для забезпечення сильної позиції в глобальній галузі. В умовах глобальної конкуренції конкурентна перевага компаній забезпечується її діяльністю на всіх ринках.

Сила позицій компанії в умовах глобальної конкуренції прямо пропорційна тому наборові конкурентних переваг, які вона має в своїй країні. Глобальна конкуренція існує в таких галузях, як випуск цивільних літаків, телевізорів, автомобілів, годинників, копіювальної апаратури, телекомунікаційного обладнання, шин.

У галузі можуть бути сегменти, що характеризуються глобальною конкуренцією, одночасно з чисто національними сегментами, де конкурентна боротьба здійснюється в рамках однієї країни. Наприклад, в готельній справі сегмент, що складає недорогі готелі, характеризується конкуренцією тільки в межах кожної країни, так як загалом вони обслуговують жителів даної країни. Водночас на сегменті, що складають готелі для ділових зустрічей і люксові готелі, конкуренція має глобальний характер. Зокрема такі компанії, як Nikki, Marriott, Sheraton, Hilton, володіють мережею готелів в багатьох країнах і використовують розповсюджену в усьому світі систему бронювання, дотримуються загального рівня якості і стандартів обслуговування для забезпечення комфорту бізнесменів і заможних туристів.

В ході багатонаціональної конкуренції компанії борються за лідерство на національному ринку, тоді як у глобальних галузях вони змагаються за світове господарство.

У галузі виробництва мастильних матеріалів сегмент суднових двигунів характеризується глобальною конкуренцією, так як судна курсують із одного порту в інший і для їх обслуговування, необхідні однакові мастильні матеріали. Репутація компанії в даному випадку має колосальне значення, і ті, хто досяг успіху на цьому сегменті, наприклад, Exxon, British Petroleum, Shell, працюють у всьому світі. А у галузі з виробництва автомобільних моторних мастил переважає багатонаціональна конкуренція. Це пояснюється тим, що в різних країнах різні кліматичні умови і правила руху, великі витрати на транспортування, канали роздрібної торгівлі суттєво відрізняються, економія на масштабах виробництва для даної продукції обмежена.

На підставі наведених міркувань і враховуючи культурні і політичні відмінності різних країн формується оптимальна стратегія для компанії, що діє на світовому ринку.

Існує шість стратегічних можливостей діяльності компанії на світовому ринку, а саме:

1. Передача іноземним партнерам право на використання її власних технологій чи на виробництво та розповсюдження її продукції (у такому випадку доходи від міжнародної діяльності рівні розміру роялті, що отримані за згодою).

2. Зміцнення національного виробництва (в одній країні) і вивіз товарів на іноземні ринки, використовуючи як власні збутові канали, так і ті, що контролюються іноземними компаніями.

3. Слідування багатонаціональній стратегії шляхом розробки особливої стратегії для кожної країни, де компанія здійснює свою діяльність, для відповідності смакам споживача і конкурентним умовам цих країн. Стратегічні кроки в одній країні не залежать від діяльності в іншій країні; узгодженість стратегій на різних ринках має другорядне значення порівнюючи з необхідністю пристосувати стратегію до умов конкретної країни.

4. Запровадження глобальної стратегії низьких витрат, коли компанія прагне забезпечити низьковитратне виробництво на більшості чи на всіх стратегічно важливих ринках світу. Компанія направляє свої зусилля на зменшення рівня витрат у порівнянні з конкурентами в рамках світового ринку.

5. Обирання глобальної стратегії диференціації, або ж фокусування виробника в рамках цієї стратегії на пропозиції свого товару з одними й тими ж самими характеристиками для різних країн задля створення постійного іміджу компанії в світовому масштабі і для завоювання міцних конкурентних позицій.

Щодо стратегії фокусування, то її метою є обслуговування ідентичних ніш на кожному стратегічно важливому національному ринку задля

У галузі виробництва мастильних матеріалів сегмент суднових двигунів характеризується глобальною конкуренцією, так як судна курсують із одного порту в інший і для їх обслуговування, необхідні однакові мастильні матеріали. Репутація компанії в даному випадку має колосальне значення, і ті, хто досяг успіху на цьому сегменті, наприклад, Exxon, British Petroleum, Shell, працюють у всьому світі. А у галузі з виробництва автомобільних моторних мастил переважає багатонаціональна конкуренція. Це пояснюється тим, що в різних країнах різні кліматичні умови і правила руху, великі витрати на транспортування, канали роздрібної торгівлі суттєво відрізняються, економія на масштабах виробництва для даної продукції обмежена.

На підставі наведених міркувань і враховуючи культурні і політичні відмінності різних країн формується оптимальна стратегія для компанії, що діє на світовому ринку.

Існує шість стратегічних можливостей діяльності компанії на світовому ринку, а саме:

1. Передача іноземним партнерам право на використання її власних технологій чи на виробництво та розповсюдження її продукції (у такому випадку доходи від міжнародної діяльності рівні розміру роялті, що отримані за згодою).

2. Зміцнення національного виробництва (в одній країні) і вивіз товарів на іноземні ринки, використовуючи як власні збутові канали, так і ті, що контролюються іноземними компаніями.

3. Слідування багатонаціональній стратегії шляхом розробки особливої стратегії для кожної країни, де компанія здійснює свою діяльність, для відповідності смакам споживача і конкурентним умовам цих країн. Стратегічні кроки в одній країні не залежать від діяльності в іншій країні; узгодженість стратегій на різних ринках має другорядне значення порівнюючи з необхідністю пристосувати стратегію до умов конкретної країни.

4. Запровадження глобальної стратегії низьких витрат, коли компанія прагне забезпечити низьковитратне виробництво на більшості чи на всіх стратегічно важливих ринках світу. Компанія направляє свої зусилля на зменшення рівня витрат у порівнянні з конкурентами в рамках світового ринку.

5. Обирання глобальної стратегії диференціації, або ж фокусування виробника в рамках цієї стратегії на пропозиції свого товару з одними й тими ж самими характеристиками для різних країн задля створення постійного іміджу компанії в світовому масштабі і для завоювання міцних конкурентних позицій.

Щодо стратегії фокусування, то її метою є обслуговування ідентичних ніш на кожному стратегічно важливому національному ринку задля

досягнення постійної конкурентної переваги на цільових нішах на основі низьких витрат чи диференціації.

Використання виробничого потенціалу всередині країни в якості бази для експорту товару на іноземні ринки є чудовою первісною стратегією для досягнення збільшення обсягів продаж. Це мінімізує і ризики, і потребу у фінансових ресурсах, а також є безпечним способом моніторингу міжнародного ринку. Продаж ліцензій має зміст у тому випадку, коли компанія, яка володіє цінними технологічними ноу-хау або патентами на унікальну продукцію, не має організаційних структур та ресурсів для самостійного виходу на зарубіжні ринки. Надаючи іноземним фірмам право на використання технологій або патентів, компанія принаймні має можливість отримати дохід за рахунок роялті. Підтримуючи стратегію експорту, виробник може заключати угоди із зарубіжними оптовими компаніями, що спеціалізуються на імпорті, та передавати їм функції по забезпеченню збуту і маркетингу в своїх країнах та регіонах світу.

Якщо стає більш вигідним встановити контроль над цими операціями, компанія може організувати власні збутові мережі на деяких, або на усіх цільових іноземних ринках. Таким чином, за рахунок розташування виробництв в своїй країні та розумної експортної стратегії, можна мінімізувати свої прямі інвестиції у іноземні держави. Такі стратегії отримали велике розповсюдження серед корейських та італійських компаній: товар розроблюється та виробляється на території цих країн, і тільки збутова діяльність здійснюється за кордоном.

У деяких галузях виробники отримують додаткову економію на масштабах виробництв та за рахунок накопичення виробничого досвіду та використання переваг централізованого розміщення випуску продукції на одному або декількох заводах-гігантах, чий потужності набагато перевищують потребу в ній на національному ринку.

Очевидно, щоб досягнути економії, компанії повинні експортувати свою продукцію в інші країни. Проте, не завжди ця стратегія буває результативною: якщо виробничі витрати в своїй країні набагато вищі, ніж в інших країнах, де функціонують конкуренти.

Переваги і недоліки багатонаціональної стратегії по відношенню до глобальної стратегії сформулювати складніше.

7.2 Багатонаціональні і глобальні стратегії

Необхідність у багатонаціональній стратегії виникає через суттєві відмінності в культурних, економічних, політичних та конкурентних умовах, що склалися в різних країнах. Чим більш різноманітні умови національних ринків, тим більш ефективнішою буде багатонаціональна

досягнення постійної конкурентної переваги на цільових нішах на основі низьких витрат чи диференціації.

Використання виробничого потенціалу всередині країни в якості бази для експорту товару на іноземні ринки є чудовою первісною стратегією для досягнення збільшення обсягів продаж. Це мінімізує і ризики, і потребу у фінансових ресурсах, а також є безпечним способом моніторингу міжнародного ринку. Продаж ліцензій має зміст у тому випадку, коли компанія, яка володіє цінними технологічними ноу-хау або патентами на унікальну продукцію, не має організаційних структур та ресурсів для самостійного виходу на зарубіжні ринки. Надаючи іноземним фірмам право на використання технологій або патентів, компанія принаймні має можливість отримати дохід за рахунок роялті. Підтримуючи стратегію експорту, виробник може заключати угоди із зарубіжними оптовими компаніями, що спеціалізуються на імпорті, та передавати їм функції по забезпеченню збуту і маркетингу в своїх країнах та регіонах світу.

Якщо стає більш вигідним встановити контроль над цими операціями, компанія може організувати власні збутові мережі на деяких, або на усіх цільових іноземних ринках. Таким чином, за рахунок розташування виробництв в своїй країні та розумної експортної стратегії, можна мінімізувати свої прямі інвестиції у іноземні держави. Такі стратегії отримали велике розповсюдження серед корейських та італійських компаній: товар розроблюється та виробляється на території цих країн, і тільки збутова діяльність здійснюється за кордоном.

У деяких галузях виробники отримують додаткову економію на масштабах виробництв та за рахунок накопичення виробничого досвіду та використання переваг централізованого розміщення випуску продукції на одному або декількох заводах-гігантах, чий потужності набагато перевищують потребу в ній на національному ринку.

Очевидно, щоб досягнути економії, компанії повинні експортувати свою продукцію в інші країни. Проте, не завжди ця стратегія буває результативною: якщо виробничі витрати в своїй країні набагато вищі, ніж в інших країнах, де функціонують конкуренти.

Переваги і недоліки багатонаціональної стратегії по відношенню до глобальної стратегії сформулювати складніше.

7.2 Багатонаціональні і глобальні стратегії

Необхідність у багатонаціональній стратегії виникає через суттєві відмінності в культурних, економічних, політичних та конкурентних умовах, що склалися в різних країнах. Чим більш різноманітні умови національних ринків, тим більш ефективнішою буде багатонаціональна

стратегія, при якій компанія пристосовує стратегічний підхід до конкретної ситуації на ринку кожної країни. У таких випадках загальна міжнародна стратегія компанії представляє собою сукупність стратегій за країнами.

Багатонаціональна стратегія прийнятна для галузей, де переважає багатонаціональна конкуренція. Глобальна ж стратегія надає кращий результат у галузях з глобальною конкуренцією або у галузях, де починається процес глобалізації (табл. 7.1).

Сильною стороною багатонаціональної стратегії є те, що вона відповідає місцевим умовам країни. Така стратегія необхідна, коли:

- існують значні національні відмінності у потребах споживачів та їх звичках (ілюстрація 7.1);

- споживачам в даній країні необхідна лише специфічна продукція;
- попит на продукцію існує на незначній кількості національних ринків;
- національна влада вводить вимоги про необхідність відповідності товарів, що продаються на місцевому ринку, жорстким технічним умовам чи виробничим стандартам;

- торгові обмеження національного правління так диверсифіковані і складні, що заважають розробці єдиного скоординованого підходу до діяльності в різних країнах.

Тим не менш багатонаціональна стратегія має і свої недоліки, оскільки вона не має можливості забезпечити стратегічну координацію за країнами і недостатньо ув'язана з конкурентами перевагами. Головною ціллю даної стратегії є відповідність місцевим умовам країни, а не забезпечення конкурентної переваги компанії над іншими фірмами в світовому масштабі чи над національними компаніями конкретної країни.

Глобальна стратегія, більш одноманітна в різних країнах, дозволяє компанії концентрувати увагу на забезпеченні конкурентних переваг як над міжнародними, так і над внутрішніми конкурентами. Якщо відмінності між країнами незначні і вони можуть бути враховані при розробці глобальної стратегії, то така стратегія є кращою, оскільки дає змогу об'єднати зусилля компанії по забезпеченню конкурентних переваг на світовому ринку за рахунок низьких витрат чи диференціації. У глобальній стратегії використовуються два методи, за допомогою яких компанія має можливість домогтися конкурентних переваг або компенсувати різні невігідні умови в своїй країні.

Глобальна стратегія надає можливість отримати суттєву конкурентну перевагу, розміщуючи діяльність компанії у найбільш привабливих країнах та координуючи свої стратегічні дії по всьому світу. Компанії, що діють тільки на рику своєї країни, не мають такої можливості.

стратегія, при якій компанія пристосовує стратегічний підхід до конкретної ситуації на ринку кожної країни. У таких випадках загальна міжнародна стратегія компанії представляє собою сукупність стратегій за країнами.

Багатонаціональна стратегія прийнятна для галузей, де переважає багатонаціональна конкуренція. Глобальна ж стратегія надає кращий результат у галузях з глобальною конкуренцією або у галузях, де починається процес глобалізації (табл. 7.1).

Сильною стороною багатонаціональної стратегії є те, що вона відповідає місцевим умовам країни. Така стратегія необхідна, коли:

- існують значні національні відмінності у потребах споживачів та їх звичках (ілюстрація 7.1);

- споживачам в даній країні необхідна лише специфічна продукція;
- попит на продукцію існує на незначній кількості національних ринків;
- національна влада вводить вимоги про необхідність відповідності товарів, що продаються на місцевому ринку, жорстким технічним умовам чи виробничим стандартам;

- торгові обмеження національного правління так диверсифіковані і складні, що заважають розробці єдиного скоординованого підходу до діяльності в різних країнах.

Тим не менш багатонаціональна стратегія має і свої недоліки, оскільки вона не має можливості забезпечити стратегічну координацію за країнами і недостатньо ув'язана з конкурентами перевагами. Головною ціллю даної стратегії є відповідність місцевим умовам країни, а не забезпечення конкурентної переваги компанії над іншими фірмами в світовому масштабі чи над національними компаніями конкретної країни.

Глобальна стратегія, більш одноманітна в різних країнах, дозволяє компанії концентрувати увагу на забезпеченні конкурентних переваг як над міжнародними, так і над внутрішніми конкурентами. Якщо відмінності між країнами незначні і вони можуть бути враховані при розробці глобальної стратегії, то така стратегія є кращою, оскільки дає змогу об'єднати зусилля компанії по забезпеченню конкурентних переваг на світовому ринку за рахунок низьких витрат чи диференціації. У глобальній стратегії використовуються два методи, за допомогою яких компанія має можливість домогтися конкурентних переваг або компенсувати різні невігідні умови в своїй країні.

Глобальна стратегія надає можливість отримати суттєву конкурентну перевагу, розміщуючи діяльність компанії у найбільш привабливих країнах та координуючи свої стратегічні дії по всьому світу. Компанії, що діють тільки на рику своєї країни, не мають такої можливості.

Таблиця 7.1

Відмінності між багатонаціональною та глобальною стратегіями

Сфери стратегії	Багатонаціональна стратегія	Глобальна стратегія
	Обрані цільові країни та райони торгівлі	Уряд країн, які виступають найважливішими ринками збуту продукції, принаймні, Європейського співтовариства, країни Тихоокеанського кільця (Австралія, Японія, Південна Корея, Південно-Азіатські країни)
Стратегія бізнесу	Розробка стратегій, які відповідають умовам кожної країни, невелика координація за строками або повна її відсутність	Аналогічна базова стратегія по всьому світу; невелике відхилення за країнами при необхідності
Стратегія за продукцією	Продукція пристосована до місцевого попиту	Заводи розміщені за принципом максимальної конкурентної переваги (в країнах з низькими витратами, поблизу основних ринків, географічно розподілені з метою мінімізації транспортних витрат або використовуються декілька великих заводів для масштабу виробництва – що є переважним)
Джерела сировини та компонентів	Перевага віддається місцевим постачальникам (наявність можливостей, які б відповідали попиту місцевого споживача, уряд країни розміщення виробництва може вимагати часткового використання місцевих ресурсів)	Вигідні постачальники з будь-якого ринку світу
Маркетинг та збут	Адаптоване до звичаїв та культури кожної країни, де фірма здійснює свою діяльність	В значній мірі скоординовані у світовому масштабі. При необхідності здійснюється деяка адаптація до умов країни, де фірма здійснює свою діяльність.
Організаційна структура компанії	Створення дочірніх компаній для проведення операцій в кожній конкретній країні. Кожна дочірня компанія володіє більшою або меншою автономністю для здійснення діяльності згідно умов конкретного ринку	Усі стратегічні рішення приймаються у тісній координації з податковою компанією. Глобальна організаційна структура використовується для уніфікації операцій, що здійснюються в кожній країні

Таблиця 7.1

Відмінності між багатонаціональною та глобальною стратегіями

Сфери стратегії	Багатонаціональна стратегія	Глобальна стратегія
	Обрані цільові країни та райони торгівлі	Уряд країн, які виступають найважливішими ринками збуту продукції, принаймні, Європейського співтовариства, країни Тихоокеанського кільця (Австралія, Японія, Південна Корея, Південно-Азіатські країни)
Стратегія бізнесу	Розробка стратегій, які відповідають умовам кожної країни, невелика координація за строками або повна її відсутність	Аналогічна базова стратегія по всьому світу; невелике відхилення за країнами при необхідності
Стратегія за продукцією	Продукція пристосована до місцевого попиту	Заводи розміщені за принципом максимальної конкурентної переваги (в країнах з низькими витратами, поблизу основних ринків, географічно розподілені з метою мінімізації транспортних витрат або використовуються декілька великих заводів для масштабу виробництва – що є переважним)
Джерела сировини та компонентів	Перевага віддається місцевим постачальникам (наявність можливостей, які б відповідали попиту місцевого споживача, уряд країни розміщення виробництва може вимагати часткового використання місцевих ресурсів)	Вигідні постачальники з будь-якого ринку світу
Маркетинг та збут	Адаптоване до звичаїв та культури кожної країни, де фірма здійснює свою діяльність	В значній мірі скоординовані у світовому масштабі. При необхідності здійснюється деяка адаптація до умов країни, де фірма здійснює свою діяльність.
Організаційна структура компанії	Створення дочірніх компаній для проведення операцій в кожній конкретній країні. Кожна дочірня компанія володіє більшою або меншою автономністю для здійснення діяльності згідно умов конкретного ринку	Усі стратегічні рішення приймаються у тісній координації з податковою компанією. Глобальна організаційна структура використовується для уніфікації операцій, що здійснюються в кожній країні

Ілюстрація 7.1. Багатонаціональна стратегія компанії NESTLE

Nestle – найбільша країна в світі з виробництва продуктів харчування з річним доходом 33 млрд.дол., що завоювала ринок усіх континентів і має свої підприємства більш ніж у 60 країнах. Одним з лідерів продаж в компанії є кава, що продається на суми більше 5 млрд.дол. та дає прибуток у розмірі 600 млрд.дол. на рік.

Nestle – найбільший в світі виробник кави. Компанія також є світовим лідером в виробництві мінеральної води (Perrier), консервованого молока, заморожених продуктів, цукерок, дитячого харчування.

В 1992 році торгова марка Nescafe біла найвідомішою на ринку розчинної кави в усьому світі і лише в США компанія поступилася торгової марці Maxwell House. Nestle виробляє 200 видів розчинної кави, починаючи зі світлих для ринку США, та темних (еспресо) для Латинської Америки.

Для того щоб постійно підтримувати повну відповідність кави, що виробляється, побажання різних груп споживачів у різних країнах, в компанії працює 4 спеціалізовані дослідні лабораторії з загальним річним бюджетом 50 млн.дол, що проводять досліді та створюють абсолютно нові види кави, що відрізняються ароматом, кольором, смаком. Стратегія компанії полягає в тому, щоб види кави, що пропонують на окремий ринок, повністю відповідали побажанням споживачів в даній країні. Крім того, компанія пропонує нові види кави і освоює нові сегменти там, де з'являються можливості, а також змінює види кави, коли необхідно швидко зреагувати на зміну смаків і звичок споживачів.

Хоча обсяг продажу розчинної кави зменшується в усьому світі через новий стиль – автоматичне приготування натуральної кави, в інших країнах, де традиційно перевага надавалася чаю (Англія, Японія), продаж розчинної кави зростає. В Англії компанія займає сильні позиції серед споживачів. В Японії торгова марка Nescafe розглядалася як престижний товар, тому компанія Nestle розробила сорт кави спеціально для Японії, запропонував оригінальну упаковку, що є зручною для подарунків. В 1993 році компанія почала просувати розчинну кафу Nescafe та каву з вершками в великі міста Китаю.

Перший метод базується на можливості компанії, що діє на світовому ринку, здійснювати свої наукові дослідження, розробку і виробництво комплектуючих, виробів готової продукції, формування дистрибуційних і дилерських мереж, центрів продаж та обслуговування споживачів в різних країнах таким чином, щоб знижувати витрати або посилювати товарну диференціацію. Другий метод орієнтований на здатність компанії координувати діяльність розкиданих по всьому світу філіалів так, як це не зможе зробити жоден з конкурентів, що діє тільки на зовнішньому ринку.

Ілюстрація 7.1. Багатонаціональна стратегія компанії NESTLE

Nestle – найбільша країна в світі з виробництва продуктів харчування з річним доходом 33 млрд.дол., що завоювала ринок усіх континентів і має свої підприємства більш ніж у 60 країнах. Одним з лідерів продаж в компанії є кава, що продається на суми більше 5 млрд.дол. та дає прибуток у розмірі 600 млрд.дол. на рік.

Nestle – найбільший в світі виробник кави. Компанія також є світовим лідером в виробництві мінеральної води (Perrier), консервованого молока, заморожених продуктів, цукерок, дитячого харчування.

В 1992 році торгова марка Nescafe біла найвідомішою на ринку розчинної кави в усьому світі і лише в США компанія поступилася торгової марці Maxwell House. Nestle виробляє 200 видів розчинної кави, починаючи зі світлих для ринку США, та темних (еспресо) для Латинської Америки.

Для того щоб постійно підтримувати повну відповідність кави, що виробляється, побажання різних груп споживачів у різних країнах, в компанії працює 4 спеціалізовані дослідні лабораторії з загальним річним бюджетом 50 млн.дол, що проводять досліді та створюють абсолютно нові види кави, що відрізняються ароматом, кольором, смаком. Стратегія компанії полягає в тому, щоб види кави, що пропонують на окремий ринок, повністю відповідали побажанням споживачів в даній країні. Крім того, компанія пропонує нові види кави і освоює нові сегменти там, де з'являються можливості, а також змінює види кави, коли необхідно швидко зреагувати на зміну смаків і звичок споживачів.

Хоча обсяг продажу розчинної кави зменшується в усьому світі через новий стиль – автоматичне приготування натуральної кави, в інших країнах, де традиційно перевага надавалася чаю (Англія, Японія), продаж розчинної кави зростає. В Англії компанія займає сильні позиції серед споживачів. В Японії торгова марка Nescafe розглядалася як престижний товар, тому компанія Nestle розробила сорт кави спеціально для Японії, запропонував оригінальну упаковку, що є зручною для подарунків. В 1993 році компанія почала просувати розчинну кафу Nescafe та каву з вершками в великі міста Китаю.

Перший метод базується на можливості компанії, що діє на світовому ринку, здійснювати свої наукові дослідження, розробку і виробництво комплектуючих, виробів готової продукції, формування дистрибуційних і дилерських мереж, центрів продаж та обслуговування споживачів в різних країнах таким чином, щоб знижувати витрати або посилювати товарну диференціацію. Другий метод орієнтований на здатність компанії координувати діяльність розкиданих по всьому світу філіалів так, як це не зможе зробити жоден з конкурентів, що діє тільки на зовнішньому ринку.

Розміщення господарської діяльності. Використовуючи розміщення для досягнення конкурентних переваг, глобальна компанія повинна враховувати два фактори:

- 1) чи концентрувати свою діяльність в одній країні чи навпаки, зосередити у різних країнах;
- 2) в якій країні розміщувати ту чи іншу діяльність.

Господарські підрозділи зазвичай розміщують в одному або двох місцях у випадках, якщо:

- це надає суттєву економію за масштабами виробництва;
- для забезпечення належної координації перевага надається розміщенню взаємозв'язаних видів діяльності в одному місці;
- за рахунок зосередження діяльності в одному місці, суттєво знижуються витрати виробництва в результаті накопичення виробничого досвіду.

Зосередження господарської діяльності в різних країнах є більш вигідним чим її концентрація за кількома причинами. Діяльність пов'язана з обслуговуванням покупця (розподіл продукції серед дилерів, продаж і реклама, а також післяпродажне обслуговування) зазвичай повинна бути здійснена в безпосередній близькості до споживача. Це означає необхідність забезпечення фізичної можливості здійснювати подібну діяльність на ринках всіх країн, де глобальна компанія має багато клієнтів (окрім тих випадків, коли є можливість швидкого обслуговування споживачів в суміжних країнах із близько розташованого центру).

Наприклад, підприємства, які займаються виробництвом обладнання для буріння свердловин, здійснюють свою діяльність в багатьох країнах, забезпечуючи потребу клієнтів у швидкому ремонті обладнання та технічній допомозі з базового центру. Великі міжнародні фінансові компанії мають безліч закордонних філіалів для обслуговування операцій транснаціональних корпорацій, які є їх клієнтами.

Компанії, які активно здійснюють розосередження своєї діяльності, що орієнтована на споживача, мають можливість отримати вагому перевагу на світовому ринку над своїми конкурентами, які здійснюють централізацію подібної діяльності, за рахунок обслуговування клієнтів.

Розосередження діяльності також створює конкурентну перевагу в тих випадках, коли високі логістичні витрати, відсутність економії за масштабами виробництва та торгові бар'єри роблять проведення операцій з одного центру не вигідним. Багато компаній часто здійснюють розосередження діяльності, щоб мінімізувати втрати від коливань курсів обміну валют, перебоїв у постачанні та несприятливими політичними подіями. Такий ризик буде найбільш вірогідним у випадку концентрації діяльності.

Розміщення господарської діяльності. Використовуючи розміщення для досягнення конкурентних переваг, глобальна компанія повинна враховувати два фактори:

- 1) чи концентрувати свою діяльність в одній країні чи навпаки, зосередити у різних країнах;
- 2) в якій країні розміщувати ту чи іншу діяльність.

Господарські підрозділи зазвичай розміщують в одному або двох місцях у випадках, якщо:

- це надає суттєву економію за масштабами виробництва;
- для забезпечення належної координації перевага надається розміщенню взаємозв'язаних видів діяльності в одному місці;
- за рахунок зосередження діяльності в одному місці, суттєво знижуються витрати виробництва в результаті накопичення виробничого досвіду.

Зосередження господарської діяльності в різних країнах є більш вигідним чим її концентрація за кількома причинами. Діяльність пов'язана з обслуговуванням покупця (розподіл продукції серед дилерів, продаж і реклама, а також післяпродажне обслуговування) зазвичай повинна бути здійснена в безпосередній близькості до споживача. Це означає необхідність забезпечення фізичної можливості здійснювати подібну діяльність на ринках всіх країн, де глобальна компанія має багато клієнтів (окрім тих випадків, коли є можливість швидкого обслуговування споживачів в суміжних країнах із близько розташованого центру).

Наприклад, підприємства, які займаються виробництвом обладнання для буріння свердловин, здійснюють свою діяльність в багатьох країнах, забезпечуючи потребу клієнтів у швидкому ремонті обладнання та технічній допомозі з базового центру. Великі міжнародні фінансові компанії мають безліч закордонних філіалів для обслуговування операцій транснаціональних корпорацій, які є їх клієнтами.

Компанії, які активно здійснюють розосередження своєї діяльності, що орієнтована на споживача, мають можливість отримати вагому перевагу на світовому ринку над своїми конкурентами, які здійснюють централізацію подібної діяльності, за рахунок обслуговування клієнтів.

Розосередження діяльності також створює конкурентну перевагу в тих випадках, коли високі логістичні витрати, відсутність економії за масштабами виробництва та торгові бар'єри роблять проведення операцій з одного центру не вигідним. Багато компаній часто здійснюють розосередження діяльності, щоб мінімізувати втрати від коливань курсів обміну валют, перебоїв у постачанні та несприятливими політичними подіями. Такий ризик буде найбільш вірогідним у випадку концентрації діяльності.

Класичною причиною для розміщення виробництва в одній країні є більш низькі виробничі витрати. Хоча глобальні компанії мають вагомні аргументи на користь розосередження діяльності, що орієнтована на покупця, за деякими країнами, такі операції, як постачання матеріалів, технологічні дослідження та розробка нових продуктів, часто можуть бути відірвані від місця реалізації і здійснюватися там, де це дешевше. Компоненти можуть бути вироблені у Мексиці, технічні дослідження можуть бути проведені у Франкфурті, розробка нової продукції та її дослідження – у Сієтлі, а заводи зі збирання знаходяться в Іспанії, Бразилії чи на Тайвані.

Водночас низька собівартість може бути не єдиним критерієм розміщення. Дослідницький центр може бути розміщений в тій країні, де в достатній кількості є технічно підготовлений персонал. Центр з обслуговування клієнтури, або торговий центр, може базуватись у країні, яка найбільш прийнятна для встановлення тісних зв'язків з основними клієнтами. Складальне підприємство може бути розміщене в країні у відповідь на рішення влади стосовно безмитного імпорту компонентів, що вироблені на великих підприємствах, розташованих в іншому місці.

Координація діяльності та стратегічні рішення. Координуючи свою діяльність в різних країнах, компанія може створити умови для забезпечення стійких конкурентних переваг в декілька способів. По-перше, якщо компанія знаходить спосіб більш ефективного збирання продукції на бразильському заводі, то отримані знання та досвід будуть передані на завод зі збирання в Іспанії. Знання, отримані під час маркетингових досліджень у Великобританії, можуть бути використані для представлення продукту у Новій Зеландії чи Австралії.

По-друге, компанія може перенести виробництво з однієї країни в іншу для того, щоб використати коливання курсу валют, посилити вплив на владу тієї чи іншої країни, враховувати рівні заробітної плати, витрати на електроенергію, а також торгові обмеження.

По-третє, компанія може підняти репутацію своєї торгової марки, послідовно використовуючи одні й ті ж характеристики для диференціації своєї продукції по всьому світу. Загальносвітова репутація фірми Honda з початку як виробника мотоциклів високої якості, а потім – автомобілів, надала їй конкурентну перевагу під час позиціонування на ринку газомоторних як дорогого товару. Ім'я фірми дозволило компанії миттєво завоювати довіру покупців.

По-четверте, компанія, що конкурує на світовому ринку, може обрати, де і коли кинути виклик суперникам. Вона може вирішити нанести у відповідь удар агресивним покупцям на ринку країни, де суперники мають найбільші обсяги продажів або найвищий чистий прибуток, з

Класичною причиною для розміщення виробництва в одній країні є більш низькі виробничі витрати. Хоча глобальні компанії мають вагомні аргументи на користь розосередження діяльності, що орієнтована на покупця, за деякими країнами, такі операції, як постачання матеріалів, технологічні дослідження та розробка нових продуктів, часто можуть бути відірвані від місця реалізації і здійснюватися там, де це дешевше. Компоненти можуть бути вироблені у Мексиці, технічні дослідження можуть бути проведені у Франкфурті, розробка нової продукції та її дослідження – у Сієтлі, а заводи зі збирання знаходяться в Іспанії, Бразилії чи на Тайвані.

Водночас низька собівартість може бути не єдиним критерієм розміщення. Дослідницький центр може бути розміщений в тій країні, де в достатній кількості є технічно підготовлений персонал. Центр з обслуговування клієнтури, або торговий центр, може базуватись у країні, яка найбільш прийнятна для встановлення тісних зв'язків з основними клієнтами. Складальне підприємство може бути розміщене в країні у відповідь на рішення влади стосовно безмитного імпорту компонентів, що вироблені на великих підприємствах, розташованих в іншому місці.

Координація діяльності та стратегічні рішення. Координуючи свою діяльність в різних країнах, компанія може створити умови для забезпечення стійких конкурентних переваг в декілька способів. По-перше, якщо компанія знаходить спосіб більш ефективного збирання продукції на бразильському заводі, то отримані знання та досвід будуть передані на завод зі збирання в Іспанії. Знання, отримані під час маркетингових досліджень у Великобританії, можуть бути використані для представлення продукту у Новій Зеландії чи Австралії.

По-друге, компанія може перенести виробництво з однієї країни в іншу для того, щоб використати коливання курсу валют, посилити вплив на владу тієї чи іншої країни, враховувати рівні заробітної плати, витрати на електроенергію, а також торгові обмеження.

По-третє, компанія може підняти репутацію своєї торгової марки, послідовно використовуючи одні й ті ж характеристики для диференціації своєї продукції по всьому світу. Загальносвітова репутація фірми Honda з початку як виробника мотоциклів високої якості, а потім – автомобілів, надала їй конкурентну перевагу під час позиціонування на ринку газомоторних як дорогого товару. Ім'я фірми дозволило компанії миттєво завоювати довіру покупців.

По-четверте, компанія, що конкурує на світовому ринку, може обрати, де і коли кинути виклик суперникам. Вона може вирішити нанести у відповідь удар агресивним покупцям на ринку країни, де суперники мають найбільші обсяги продажів або найвищий чистий прибуток, з

метою підірвати фінансові можливості конкурента, а потім виступити з ним у конкурентній боротьбі на ринках інших країн.

По-п'яте, компанія може розпочати війну на підставі зниження цін проти слабких конкурентів на їх місцевих ринках, захоплюючи більшу частину ринку та компенсуючи короткострокові витрати з прибутку, заробленого на ринках інших країн.

Натомість компанія, що конкурує тільки на внутрішньому ринку, не має можливості скористатися перевагами, котрі виникають внаслідок розташування в різних країнах та координації діяльності.

7.3 Стратегічні альянси (об'єднання)

Стратегічні альянси мають на меті допомогти компаніям у галузях з глобальною конкуренцією закріпити свої позиції, не втрачаючи незалежності.

Стратегічними альянсами називають угоди про співробітництво між компаніями, що не обмежуються звичайними торговими операціями, але не доводять справу до злиття фірм. Альянс має на увазі проведення сумісних досліджень, обмін технологіями, сумісне використання виробничих потужностей, просування на ринок продукції один одного або об'єднання зусиль щодо виробництва компонентів або ж виробництво кінцевої продукції.

Стратегічні альянси є для компаній однієї й тієї ж галузі, але розташовані в різних країнах, засобом конкурентної боротьби на світовому ринку при умові зберігання їх незалежності.

Історично компанії розвинутих країн, продукція яких орієнтована на експорт, шукали можливості альянсу з партнерами в менш розвинутих країнах, для імпортування та просування своєї продукції на місцевий ринок.

Зараз провідні компанії із різних частин світу прагнуть створювати стратегічні альянси з метою посилення своїх спільних можливостей з обслуговування цілих континентів та просування до більшої зацікавленості у діяльності на світовому ринку (ілюстрація 7.2).

Ілюстрація 7.2. Використання компанією TOSHIBA стратегічних альянсів та спільних підприємств

Toshiba – найстаріша у Японії та третя за величиною компанія з виробництва електроніки, ось вже багато років вважає наріжним каменем своєї стратегії ліцензійні угоди, спільні підприємства, стратегічні альянси. Використовуючи такі партнерські відносини, вітаючи та розвиваючи виробництво нових товарів, компанія стала виробником електричної та електронної продукції на суму 37 млрд.дол., яка починала з домашніх

метою підірвати фінансові можливості конкурента, а потім виступити з ним у конкурентній боротьбі на ринках інших країн.

По-п'яте, компанія може розпочати війну на підставі зниження цін проти слабких конкурентів на їх місцевих ринках, захоплюючи більшу частину ринку та компенсуючи короткострокові витрати з прибутку, заробленого на ринках інших країн.

Натомість компанія, що конкурує тільки на внутрішньому ринку, не має можливості скористатися перевагами, котрі виникають внаслідок розташування в різних країнах та координації діяльності.

7.3 Стратегічні альянси (об'єднання)

Стратегічні альянси мають на меті допомогти компаніям у галузях з глобальною конкуренцією закріпити свої позиції, не втрачаючи незалежності.

Стратегічними альянсами називають угоди про співробітництво між компаніями, що не обмежуються звичайними торговими операціями, але не доводять справу до злиття фірм. Альянс має на увазі проведення сумісних досліджень, обмін технологіями, сумісне використання виробничих потужностей, просування на ринок продукції один одного або об'єднання зусиль щодо виробництва компонентів або ж виробництво кінцевої продукції.

Стратегічні альянси є для компаній однієї й тієї ж галузі, але розташовані в різних країнах, засобом конкурентної боротьби на світовому ринку при умові зберігання їх незалежності.

Історично компанії розвинутих країн, продукція яких орієнтована на експорт, шукали можливості альянсу з партнерами в менш розвинутих країнах, для імпортування та просування своєї продукції на місцевий ринок.

Зараз провідні компанії із різних частин світу прагнуть створювати стратегічні альянси з метою посилення своїх спільних можливостей з обслуговування цілих континентів та просування до більшої зацікавленості у діяльності на світовому ринку (ілюстрація 7.2).

Ілюстрація 7.2. Використання компанією TOSHIBA стратегічних альянсів та спільних підприємств

Toshiba – найстаріша у Японії та третя за величиною компанія з виробництва електроніки, ось вже багато років вважає наріжним каменем своєї стратегії ліцензійні угоди, спільні підприємства, стратегічні альянси. Використовуючи такі партнерські відносини, вітаючи та розвиваючи виробництво нових товарів, компанія стала виробником електричної та електронної продукції на суму 37 млрд.дол., яка починала з домашніх

комп'ютерів та мікросхем, закінчила телекомунікаційним обладнанням та електросиловими установками.

Фумію Сато, виконавчий директор компанії, вважає, що спільні підприємства та стратегічні альянси – необхідний компонент стратегії, особливо для компанії, що працює з високо струмовою електронікою та претендує на світове панування.

“Ера, коли одна компанія могла домінувати в технології або бізнесі за рахунок тільки своїх зусиль, закінчилась. Технологія стала настільки досконалою, а ринки такими комплексними, що ви просто не можете розраховувати і надалі бути самим найкращим в усіх аспектах”.

Серед двох дюжин спільних підприємств та альянсів присутні наступні:

- П'ятирічне спільне підприємство з компанією Motorola по розробці та виробництву спеціальних чипів (DRAMs – dynamic random access memory) для компанії Toshiba та мікропроцесорів для Motorola. Спочатку компанії інвестували по 125 млн.дол. кожна, потім ще по 480 млн.дол.

- Спільно з IBM підприємство з виробництва дисплеїв на рідких кристалах для портативних комп'ютерів.

- Інше спільне підприємство з IBM з розробки чипів пам'яті для комп'ютерів (один чип пам'яті flash (спалах) запам'ятовує інформацію навіть під час аварійного відключення електроенергії).

- Альянс зі шведською компанією Ericsson, один з найбільших у світі виробників телекомунікаційного обладнання, з метою розробки нового обладнання засобів зв'язку.

- Партнерство з Sun Microsystems, лідером з виробництва мікропроцесорів для робочих станцій, з метою розробки портативних модифікацій робочих станцій для SUN та використання обладнання компанії SUN в продукції Toshiba для контролю енергосистем, дорожнього руху та автоматизованому моніторингу виробничих процесів.

- Стратегічний альянс з компаніями IBM та Siemens з метою розробки та виробництва нового покоління DRAM – один чип здатний зберегати 256 млн. біт інформації (приблизно 8000 машинописних сторінок).

- Альянс з APPLE Computer з метою розробки CD-ROM, які підключаються безпосередньо до телевізора.

- Спільний проект з підрозділом компанії Time Warner щодо розробки нової інтерактивної кабельної телевізійної технології.

Інші альянси та спільні підприємства з General Electric, United Technologies, National Semiconductor, Samsung (Корея), LSI Logic (Канада) та європейськими компаніями Olivetti, SCS Thomson, Rhone-Poulenc, Thomson Consumer Electronics, GEC Alsthalm в галузі виробництва факсів, ксероксів, медичного обладнання, комп'ютерів, побутових приладів, батарейок, що перезаряджаються, обладнання для атомних та гідроелектростанцій.

Отже, жодний із спільних проектів компанії не призвів до конфліктів з аналогічними проектами конкурентів (Toshiba має ділові стосунки з

комп'ютерів та мікросхем, закінчила телекомунікаційним обладнанням та електросиловими установками.

Фумію Сато, виконавчий директор компанії, вважає, що спільні підприємства та стратегічні альянси – необхідний компонент стратегії, особливо для компанії, що працює з високо струмовою електронікою та претендує на світове панування.

“Ера, коли одна компанія могла домінувати в технології або бізнесі за рахунок тільки своїх зусиль, закінчилась. Технологія стала настільки досконалою, а ринки такими комплексними, що ви просто не можете розраховувати і надалі бути самим найкращим в усіх аспектах”.

Серед двох дюжин спільних підприємств та альянсів присутні наступні:

- П'ятирічне спільне підприємство з компанією Motorola по розробці та виробництву спеціальних чипів (DRAMs – dynamic random access memory) для компанії Toshiba та мікропроцесорів для Motorola. Спочатку компанії інвестували по 125 млн.дол. кожна, потім ще по 480 млн.дол.

- Спільно з IBM підприємство з виробництва дисплеїв на рідких кристалах для портативних комп'ютерів.

- Інше спільне підприємство з IBM з розробки чипів пам'яті для комп'ютерів (один чип пам'яті flash (спалах) запам'ятовує інформацію навіть під час аварійного відключення електроенергії).

- Альянс зі шведською компанією Ericsson, один з найбільших у світі виробників телекомунікаційного обладнання, з метою розробки нового обладнання засобів зв'язку.

- Партнерство з Sun Microsystems, лідером з виробництва мікропроцесорів для робочих станцій, з метою розробки портативних модифікацій робочих станцій для SUN та використання обладнання компанії SUN в продукції Toshiba для контролю енергосистем, дорожнього руху та автоматизованому моніторингу виробничих процесів.

- Стратегічний альянс з компаніями IBM та Siemens з метою розробки та виробництва нового покоління DRAM – один чип здатний зберегати 256 млн. біт інформації (приблизно 8000 машинописних сторінок).

- Альянс з APPLE Computer з метою розробки CD-ROM, які підключаються безпосередньо до телевізора.

- Спільний проект з підрозділом компанії Time Warner щодо розробки нової інтерактивної кабельної телевізійної технології.

Інші альянси та спільні підприємства з General Electric, United Technologies, National Semiconductor, Samsung (Корея), LSI Logic (Канада) та європейськими компаніями Olivetti, SCS Thomson, Rhone-Poulenc, Thomson Consumer Electronics, GEC Alsthalm в галузі виробництва факсів, ксероксів, медичного обладнання, комп'ютерів, побутових приладів, батарейок, що перезаряджаються, обладнання для атомних та гідроелектростанцій.

Отже, жодний із спільних проектів компанії не призвів до конфліктів з аналогічними проектами конкурентів (Toshiba має ділові стосунки з

9 іншими виробниками чипів та напівпровідників). Toshiba аргументує свій підхід до альянсів так: обирати партнера ретельно, інформувати кожного партнера про зв'язки з іншими компаніями, ретельно визначати роль та права кожного партнера у спеціальному документі (включаючи такі аспекти, як: хто і що отримує, якщо альянс не почне працювати) культивувати простоту у взаємовідносинах та доброзичливість до кожного партнера. Керівництво компанії вірить, що стратегічні альянси та спільні підприємства – ефективний інструмент для швидкого входження компанії у новий бізнес, що дозволить розподілити витрати з розробки та виробництву нових товарів із компетентними партнерами та забезпечить доступ до важливих географічних ринків збуту за межами Японії.

Компанії, які вступають до альянсу керуються наступними стратегічними міркуваннями:

- 1) досягнення економії на масштабах виробництва та/або маркетингу;
- 2) передача знань з техніки та виробництва;
- 3) отримання доступу до ринку.

Об'єднавши зусилля з виробництва компонентів, складанню та просуванню своєї продукції, компанії усвідомлюють, що зниження витрат неможливо досягнути при їх власних незначних обсягах виробництва. Компанії, що співпрацюють, можуть багато чого навчитися один в одного, здійснюючи сумісні дослідження, обмінюючись ноу-хау та оновлюючи виробничі процеси і навіть спільно виходити на ринки третіх країн.

Альянси часто використовуються аутсайдерами, щоб відповідати місцевому законодавству про національну приналежність компанії, а союзники можуть сумісно використовувати дилерську мережу і мережу розподілу, тим самим зміцнюючи свій доступ до споживача.

Більшість компаній, що швидко розвивалися, маючи на меті наздогнати конкурентів, і в той самий час бажаючи зберегти незалежність, віддавали перевагу альянсам, ніж злиттю.

Проте альянси мають і свої недоліки. Ефективна координація між незалежними компаніями, що мають різну мотивацію та, можливо, суперечливі цілі, є складною задачею, котра потребує консультацій, урегулювання багаточисельних процедур, особливо у відносинах власності. Союзникам, можливо, доведеться подолати мовний і культурний бар'єри.

Часто під час переговорів виявляється, що у партнерів суттєво відрізняються погляди на функціонування альянсу і, крім того, їх цілі не співпадають і навіть суперечать один одному, так само як і стратегії.

Іноді буває важко співпрацювати з партнерами в сферах, що гостро реагують на конкурентні зусилля, тому виникає питання про взаємну

9 іншими виробниками чипів та напівпровідників). Toshiba аргументує свій підхід до альянсів так: обирати партнера ретельно, інформувати кожного партнера про зв'язки з іншими компаніями, ретельно визначати роль та права кожного партнера у спеціальному документі (включаючи такі аспекти, як: хто і що отримує, якщо альянс не почне працювати) культивувати простоту у взаємовідносинах та доброзичливість до кожного партнера. Керівництво компанії вірить, що стратегічні альянси та спільні підприємства – ефективний інструмент для швидкого входження компанії у новий бізнес, що дозволить розподілити витрати з розробки та виробництву нових товарів із компетентними партнерами та забезпечить доступ до важливих географічних ринків збуту за межами Японії.

Компанії, які вступають до альянсу керуються наступними стратегічними міркуваннями:

- 1) досягнення економії на масштабах виробництва та/або маркетингу;
- 2) передача знань з техніки та виробництва;
- 3) отримання доступу до ринку.

Об'єднавши зусилля з виробництва компонентів, складанню та просуванню своєї продукції, компанії усвідомлюють, що зниження витрат неможливо досягнути при їх власних незначних обсягах виробництва. Компанії, що співпрацюють, можуть багато чого навчитися один в одного, здійснюючи сумісні дослідження, обмінюючись ноу-хау та оновлюючи виробничі процеси і навіть спільно виходити на ринки третіх країн.

Альянси часто використовуються аутсайдерами, щоб відповідати місцевому законодавству про національну приналежність компанії, а союзники можуть сумісно використовувати дилерську мережу і мережу розподілу, тим самим зміцнюючи свій доступ до споживача.

Більшість компаній, що швидко розвивалися, маючи на меті наздогнати конкурентів, і в той самий час бажаючи зберегти незалежність, віддавали перевагу альянсам, ніж злиттю.

Проте альянси мають і свої недоліки. Ефективна координація між незалежними компаніями, що мають різну мотивацію та, можливо, суперечливі цілі, є складною задачею, котра потребує консультацій, урегулювання багаточисельних процедур, особливо у відносинах власності. Союзникам, можливо, доведеться подолати мовний і культурний бар'єри.

Часто під час переговорів виявляється, що у партнерів суттєво відрізняються погляди на функціонування альянсу і, крім того, їх цілі не співпадають і навіть суперечать один одному, так само як і стратегії.

Іноді буває важко співпрацювати з партнерами в сферах, що гостро реагують на конкурентні зусилля, тому виникає питання про взаємну

довіру і чесний обмін інформацією та досвідом. До конфлікту може долучатися культура компанії та їх оцінка своєї важливості. Ключові фігури, від яких залежить успіх чи невдача, можуть бути несумісними, нездатними працювати разом чи співпрацювати для прийняття сумісних компромісних рішень.

Найбільшою є небезпека залежності однієї компанії від іншої при проведенні важливих досліджень протягом тривалого часу. Щоб бути сильним супротивником, компанія повинна постійно розвивати свої внутрішні можливості в усіх сферах для посилення своїх позицій і досягнення стабільної конкурентної переваги.

Якщо це неможливо, то злиття компаній є кращим варіантом, ніж стратегічний альянс. *Стратегічні альянси більш ефективні у боротьбі із стратегічними недоліками, ніж у завоюванні стратегічних переваг.* Стратегічний альянс також використовується як проміжний спосіб подолання невіграшних моментів в конкуренції на світовому ринку, рідше для отримання конкурентної переваги (ілюстрація 7.3).

Ілюстрація 7.3. Досвід компанії із створення стратегічних альянсів

Як нещодавно зазначив президент компанії British Aerospace, стратегічний альянс з іноземною компанією є «одним з найбільш швидких і дешевих шляхів здійснення глобальної стратегії». AT & T утворила спільні підприємства з багатьма великими телефонними та електронними компаніями світу. Boeing - світовий лідер у виробництві комерційних літаків, виступив партнером Kawasaki, Mitsubishi і Fuji у виробництві широкофюзеляжного транспортного літака, здатного літати на великі відстані. General Electric і Snecma, французький виробник літакових двигунів, стали партнерами 50:50 у проєкті з виробництва двигунів для літаків компаній Boeing, Mc Donnell-Douglas і Airbus Industrie (лідер з виробництва пасажирських літаків у Європі, компанія, створена шляхом об'єднання аерокосмічних компаній Англії, Іспанії, Німеччини та Франції). General Electric і Snecma можна розглядати як класичний приклад, так як він існує ось уже 17 років і виконав замовлень на суму, що досягає 39 млрд. дол. США, зробивши 10300 двигунів. З початку 80-х років сотні стратегічних альянсів були утворені в автомобільній галузі, Вони утворювались в міру того, як виробники легкових і вантажних автомобілів, а також запчастин включалися в жорстку конкурентну боротьбу за завоювання більш міцних позицій на світових ринках. Об'єднувались не тільки виробники автомобілів, що займають міцні позиції в одному регіоні з виробниками автомобілів, що мають такі ж позиції в іншому регіоні світу, а й виробники транспортних засобів формували стратегічні альянси з ключовими постачальниками комплектуючих виробів (особливо з тими, хто має в своєму розпорядженні високоякісні комплектуючі і має серйозні технологічні можливості).

довіру і чесний обмін інформацією та досвідом. До конфлікту може долучатися культура компанії та їх оцінка своєї важливості. Ключові фігури, від яких залежить успіх чи невдача, можуть бути несумісними, нездатними працювати разом чи співпрацювати для прийняття сумісних компромісних рішень.

Найбільшою є небезпека залежності однієї компанії від іншої при проведенні важливих досліджень протягом тривалого часу. Щоб бути сильним супротивником, компанія повинна постійно розвивати свої внутрішні можливості в усіх сферах для посилення своїх позицій і досягнення стабільної конкурентної переваги.

Якщо це неможливо, то злиття компаній є кращим варіантом, ніж стратегічний альянс. *Стратегічні альянси більш ефективні у боротьбі із стратегічними недоліками, ніж у завоюванні стратегічних переваг.* Стратегічний альянс також використовується як проміжний спосіб подолання невіграшних моментів в конкуренції на світовому ринку, рідше для отримання конкурентної переваги (ілюстрація 7.3).

Ілюстрація 7.3. Досвід компанії із створення стратегічних альянсів

Як нещодавно зазначив президент компанії British Aerospace, стратегічний альянс з іноземною компанією є «одним з найбільш швидких і дешевих шляхів здійснення глобальної стратегії». AT & T утворила спільні підприємства з багатьма великими телефонними та електронними компаніями світу. Boeing - світовий лідер у виробництві комерційних літаків, виступив партнером Kawasaki, Mitsubishi і Fuji у виробництві широкофюзеляжного транспортного літака, здатного літати на великі відстані. General Electric і Snecma, французький виробник літакових двигунів, стали партнерами 50:50 у проєкті з виробництва двигунів для літаків компаній Boeing, Mc Donnell-Douglas і Airbus Industrie (лідер з виробництва пасажирських літаків у Європі, компанія, створена шляхом об'єднання аерокосмічних компаній Англії, Іспанії, Німеччини та Франції). General Electric і Snecma можна розглядати як класичний приклад, так як він існує ось уже 17 років і виконав замовлень на суму, що досягає 39 млрд. дол. США, зробивши 10300 двигунів. З початку 80-х років сотні стратегічних альянсів були утворені в автомобільній галузі, Вони утворювались в міру того, як виробники легкових і вантажних автомобілів, а також запчастин включалися в жорстку конкурентну боротьбу за завоювання більш міцних позицій на світових ринках. Об'єднувались не тільки виробники автомобілів, що займають міцні позиції в одному регіоні з виробниками автомобілів, що мають такі ж позиції в іншому регіоні світу, а й виробники транспортних засобів формували стратегічні альянси з ключовими постачальниками комплектуючих виробів (особливо з тими, хто має в своєму розпорядженні високоякісні комплектуючі і має серйозні технологічні можливості).

General Motors і Toyota у 1984 р. утворили товариство 50:50 під назвою New United Motors Manufacturing Inc. (NUMMI) для виробництва автомобілів для обох компаній на старому заводі GM під Фремонт, Каліфорнія. Стратегічне значення альянсу GM-Toyota полягало в тому, що компанія Toyota могла отримати навички роботи з американськими поставальниками і робітниками (в якості прелюдії до будівництва власних заводів в США), у той час як GM могла вивчати методи виробництва і управління компанії Toyota. Кожна компанія посилає своїх керуючих на завод NUMMI на 2-3 роки, щоб вони вивчили і увібрали в себе все, що можна, а потім використовували весь досвід, отриманий на заводі NUMMI, на своїх робочих місцях на GM і на Toyota. Toyota швидко застосувала досвід, отриманий в NUMMI. До 1991 р. компанія відкрила 2 заводи в Північній Америці, почала будівництво третього і виробляла 50% автомобілів, що продаються в США на своїх північноамериканських заводах. Хоча GM і використовував багато з отриманих в NUMMI знань у своїй практиці управління та виробництві на нових заводах, що випускають моделі Сатурн в штаті Теннессі, він діяв більш повільно, ніж Toyota. Загалом вважається, що американські і європейські компанії менш вправні у справі впровадження досвіду, отриманого під час стратегічних об'єднань, ніж японські фірми.

Конкурентів на міжнародних ринках відрізняє не тільки їхня стратегія, а й довгострокові стратегічні цілі та стратегічні наміри. Можна виділити чотири типи конкурентів:

- компанії, стратегічним наміром яких є досягнення глобального домінування або, принаймні, високого становища серед лідерів світового ринку.
- компанії, основною стратегічною метою яких є захист свого домінуючого положення на місцевому ринку, хоча вони і реалізують частину своєї продукції за кордоном (зазвичай до 20%) і здійснюють операції на декількох або на багатьох зарубіжних ринках.
- компанії, які прагнуть до збільшення частки продажів по всьому світу і основною стратегічною орієнтацією яких є ринки зарубіжних країн; такі компанії мають багатонаціональну стратегію і можуть отримувати великі прибутки від міжнародних операцій.
- компанії, орієнтовані на внутрішній ринок і їх стратегічні наміри обмежуються прагненням досягнути стійкої конкурентної переваги на ринку своєї країни. Такі компанії базують свої конкурентні стратегії на умовах внутрішнього ринку і розглядають події, що відбуваються на міжнародному ринку, лише з точки зору їх впливу на умови внутрішнього ринку їх країни.

Коли агресивні глобальні конкуренти з'являються на внутрішньому ринку якої-небудь країни, то для компаній, що орієнтуються тільки на

General Motors і Toyota у 1984 р. утворили товариство 50:50 під назвою New United Motors Manufacturing Inc. (NUMMI) для виробництва автомобілів для обох компаній на старому заводі GM під Фремонт, Каліфорнія. Стратегічне значення альянсу GM-Toyota полягало в тому, що компанія Toyota могла отримати навички роботи з американськими поставальниками і робітниками (в якості прелюдії до будівництва власних заводів в США), у той час як GM могла вивчати методи виробництва і управління компанії Toyota. Кожна компанія посилає своїх керуючих на завод NUMMI на 2-3 роки, щоб вони вивчили і увібрали в себе все, що можна, а потім використовували весь досвід, отриманий на заводі NUMMI, на своїх робочих місцях на GM і на Toyota. Toyota швидко застосувала досвід, отриманий в NUMMI. До 1991 р. компанія відкрила 2 заводи в Північній Америці, почала будівництво третього і виробляла 50% автомобілів, що продаються в США на своїх північноамериканських заводах. Хоча GM і використовував багато з отриманих в NUMMI знань у своїй практиці управління та виробництві на нових заводах, що випускають моделі Сатурн в штаті Теннессі, він діяв більш повільно, ніж Toyota. Загалом вважається, що американські і європейські компанії менш вправні у справі впровадження досвіду, отриманого під час стратегічних об'єднань, ніж японські фірми.

Конкурентів на міжнародних ринках відрізняє не тільки їхня стратегія, а й довгострокові стратегічні цілі та стратегічні наміри. Можна виділити чотири типи конкурентів:

- компанії, стратегічним наміром яких є досягнення глобального домінування або, принаймні, високого становища серед лідерів світового ринку.
- компанії, основною стратегічною метою яких є захист свого домінуючого положення на місцевому ринку, хоча вони і реалізують частину своєї продукції за кордоном (зазвичай до 20%) і здійснюють операції на декількох або на багатьох зарубіжних ринках.
- компанії, які прагнуть до збільшення частки продажів по всьому світу і основною стратегічною орієнтацією яких є ринки зарубіжних країн; такі компанії мають багатонаціональну стратегію і можуть отримувати великі прибутки від міжнародних операцій.
- компанії, орієнтовані на внутрішній ринок і їх стратегічні наміри обмежуються прагненням досягнути стійкої конкурентної переваги на ринку своєї країни. Такі компанії базують свої конкурентні стратегії на умовах внутрішнього ринку і розглядають події, що відбуваються на міжнародному ринку, лише з точки зору їх впливу на умови внутрішнього ринку їх країни.

Коли агресивні глобальні конкуренти з'являються на внутрішньому ринку якої-небудь країни, то для компаній, що орієнтуються тільки на

ринок цієї країни, найкращою стратегією оборони буде перехід до багатонаціональної або глобальної стратегії, що дасть їм можливість перехресного фінансування, тобто, фінансування втрат на одних ринках за рахунок доходів на інших, і таким чином поставить в рівне становище з конкурентами.

“Скарбниці” і найважливіші ринки. Ринки країн, де компанія має стійке положення і отримує значний прибуток ще називають «скарбницями». Японія є, наприклад, найбільш прибутковим ринком для японських компаній, так як торгові бар'єри, створені японським законодавством, ефективно захищають його від іноземних конкурентів.

Захищені від загрози конкуренції з боку іноземних компаній на своєму внутрішньому ринку, японські фірми можуть без побоювань призначати високі ціни для своїх покупців, тим самим забезпечивши собі отримання значних доходів на внутрішньому ринку. У більшості випадків найбільш великим і стратегічно важливим стосовно прибутку ринком є внутрішній ринок компанії, але для ТНК не менш важливі також ринки тих країн, на яких вони мають сильні конкурентні позиції, великі обсяги продажів і привабливий рівень прибутку.

Наявність “скарбниць” є цінним конкурентним фактором в глобальній галузі. Компанії з великими і захищеними прибутковими ринками мають конкурентну перевагу, якої немає у компаній, що не мають надійного прибуткового ринку. Компанії, у яких є кілька прибуткових ринків, займають більш сприятливе становище, ніж компанії з єдиною “скарбницею”.

Зазвичай глобальні компанії з багатонаціональними ринками можуть успішно перемогти в конкурентній боротьбі національні компанії, єдиним джерелом прибутку яких є внутрішній ринок. Для захисту від глобалізації компаніям немає необхідності конкурувати на всіх або навіть на більшості закордонних ринків, але вони повинні включатися в конкурентну боротьбу на найважливіших ринках. Найважливіші ринки – це національні ринки, які:

- отримують преференції від власної держави;
- є “скарбницями” для ключових конкурентів;
- забезпечують великі обсяги продаж;
- мають престижних споживачів, чий бізнес стратегічно важливий;
- забезпечують виключно високу норму прибутку за рахунок слабого тиску з боку конкурентів.

Чим більше число найважливіших ринків, на які розраховує компанія, тим більше у неї можливостей використовувати перехресне фінансування в якості захисту від конкурентів, що претендують на глобальне домінування.

ринок цієї країни, найкращою стратегією оборони буде перехід до багатонаціональної або глобальної стратегії, що дасть їм можливість перехресного фінансування, тобто, фінансування втрат на одних ринках за рахунок доходів на інших, і таким чином поставить в рівне становище з конкурентами.

“Скарбниці” і найважливіші ринки. Ринки країн, де компанія має стійке положення і отримує значний прибуток ще називають «скарбницями». Японія є, наприклад, найбільш прибутковим ринком для японських компаній, так як торгові бар'єри, створені японським законодавством, ефективно захищають його від іноземних конкурентів.

Захищені від загрози конкуренції з боку іноземних компаній на своєму внутрішньому ринку, японські фірми можуть без побоювань призначати високі ціни для своїх покупців, тим самим забезпечивши собі отримання значних доходів на внутрішньому ринку. У більшості випадків найбільш великим і стратегічно важливим стосовно прибутку ринком є внутрішній ринок компанії, але для ТНК не менш важливі також ринки тих країн, на яких вони мають сильні конкурентні позиції, великі обсяги продажів і привабливий рівень прибутку.

Наявність “скарбниць” є цінним конкурентним фактором в глобальній галузі. Компанії з великими і захищеними прибутковими ринками мають конкурентну перевагу, якої немає у компаній, що не мають надійного прибуткового ринку. Компанії, у яких є кілька прибуткових ринків, займають більш сприятливе становище, ніж компанії з єдиною “скарбницею”.

Зазвичай глобальні компанії з багатонаціональними ринками можуть успішно перемогти в конкурентній боротьбі національні компанії, єдиним джерелом прибутку яких є внутрішній ринок. Для захисту від глобалізації компаніям немає необхідності конкурувати на всіх або навіть на більшості закордонних ринків, але вони повинні включатися в конкурентну боротьбу на найважливіших ринках. Найважливіші ринки – це національні ринки, які:

- отримують преференції від власної держави;
- є “скарбницями” для ключових конкурентів;
- забезпечують великі обсяги продаж;
- мають престижних споживачів, чий бізнес стратегічно важливий;
- забезпечують виключно високу норму прибутку за рахунок слабого тиску з боку конкурентів.

Чим більше число найважливіших ринків, на які розраховує компанія, тим більше у неї можливостей використовувати перехресне фінансування в якості захисту від конкурентів, що претендують на глобальне домінування.

Перехресне фінансування є потужною зброєю конкурентної боротьби. Воно включає використання прибутку, отриманого на ринках однієї або декількох країн, для підтримки конкурентного наступу на головних суперників або для досягнення більш високого рівня проникнення на найважливіший ринок.

Типовий наступ припускає вирівнювання з конкурентом (або майже вирівнювання) по якості продукції і рівнем сервісу, потім встановлення досить низьких цін для переманювання клієнтів у конкурента. Хоча зниження ціни може спричинити зниження прибутку (або навіть збитки) на найважливішому ринку, компанія, що кинула виклик, все одно отримує прийнятний валовий прибуток за рахунок перевищення середнього рівня прибутків на її основних ринках.

Перехресне фінансування є найбільш ефективним, коли глобальна компанія з численними “скарбницями” агресивно прагне до довгострокового домінування на світовому ринку. Глобальна стратегія може одержати перевагу над чисто місцевою з тієї причини, що місцевий конкурент не може ефективно захищати своє місце на ринку протягом тривалого часу від глобальної компанії, що має можливості перехресного фінансування.

Така компанія може або знизити ціну до такого рівня, що це забезпечить їй проникнення на ринок і швидке завоювання його частки, або незначно знизити ціну, поступово, протягом деяких років проникаючи на ринок, щоб не стривожити місцевих виробників і не викликати відповідних протекціоністських дій з боку уряду даної країни.

Місцева компанія, що піддалася такому нападу, повинна в якості короткострокового відповідного заходу вдатися до негайного і, можливо, драматичного для себе зниження ціни і, якщо дозволяє ситуація, звернутися за допомогою до держави, маючи на увазі введення тарифних бар'єрів, імпорتنих квот і антидемпінгових санкцій. У довгостроковій перспективі місцева компанія повинна знайти шляхи забезпечення більш рівних умов для конкуренції.

Найбільш довгостроковим стратегічним засобом захисту для місцевої компанії є утворення стратегічних альянсів з іноземними фірмами або перехід до глобальної стратегії і конкуренції на міжнародному рівні, хоча в деяких випадках можливо протягом тривалого часу поступово скорочувати витрати у своєму бізнесі, щоб вижити, орієнтуючись тільки на діяльність на внутрішньому ринку. Однак, як правило, робота тільки на національному ринку є ризикованою стратегією у галузях, де багато глобальних конкурентів.

Для захисту від агресивних міжнародних конкурентів, що претендують на світове панування, компанії, що працюють тільки на внут-

Перехресне фінансування є потужною зброєю конкурентної боротьби. Воно включає використання прибутку, отриманого на ринках однієї або декількох країн, для підтримки конкурентного наступу на головних суперників або для досягнення більш високого рівня проникнення на найважливіший ринок.

Типовий наступ припускає вирівнювання з конкурентом (або майже вирівнювання) по якості продукції і рівнем сервісу, потім встановлення досить низьких цін для переманювання клієнтів у конкурента. Хоча зниження ціни може спричинити зниження прибутку (або навіть збитки) на найважливішому ринку, компанія, що кинула виклик, все одно отримує прийнятний валовий прибуток за рахунок перевищення середнього рівня прибутків на її основних ринках.

Перехресне фінансування є найбільш ефективним, коли глобальна компанія з численними “скарбницями” агресивно прагне до довгострокового домінування на світовому ринку. Глобальна стратегія може одержати перевагу над чисто місцевою з тієї причини, що місцевий конкурент не може ефективно захищати своє місце на ринку протягом тривалого часу від глобальної компанії, що має можливості перехресного фінансування.

Така компанія може або знизити ціну до такого рівня, що це забезпечить їй проникнення на ринок і швидке завоювання його частки, або незначно знизити ціну, поступово, протягом деяких років проникаючи на ринок, щоб не стривожити місцевих виробників і не викликати відповідних протекціоністських дій з боку уряду даної країни.

Місцева компанія, що піддалася такому нападу, повинна в якості короткострокового відповідного заходу вдатися до негайного і, можливо, драматичного для себе зниження ціни і, якщо дозволяє ситуація, звернутися за допомогою до держави, маючи на увазі введення тарифних бар'єрів, імпорتنих квот і антидемпінгових санкцій. У довгостроковій перспективі місцева компанія повинна знайти шляхи забезпечення більш рівних умов для конкуренції.

Найбільш довгостроковим стратегічним засобом захисту для місцевої компанії є утворення стратегічних альянсів з іноземними фірмами або перехід до глобальної стратегії і конкуренції на міжнародному рівні, хоча в деяких випадках можливо протягом тривалого часу поступово скорочувати витрати у своєму бізнесі, щоб вижити, орієнтуючись тільки на діяльність на внутрішньому ринку. Однак, як правило, робота тільки на національному ринку є ризикованою стратегією у галузях, де багато глобальних конкурентів.

Для захисту від агресивних міжнародних конкурентів, що претендують на світове панування, компанії, що працюють тільки на внут-

рішньому ринку, зазвичай повинні відмовитися від концентрації зусиль тільки на ньому та спробувати перетворитися у багатонаціонального конкурента, розробивши багатонаціональну конкурентну стратегію.

Глобальні компанії з великими обсягами досконалого виробництва зазвичай мають більш низькі виробничі витрати порівняно з багатонаціональними компаніями, що мають безліч дрібних заводів з короткими виробничими циклами в різних країнах. Для захисту від глобальної конкуренції, компанії з багатонаціональною стратегією повинні забезпечити собі переваги за рахунок диференціації та фокусування, що базуються на обліку національних особливостей кожного ринку. Такий спосіб захисту відповідає ринкам, які мають досить багато національних особливостей, що перешкоджають використанню глобальної стратегії.

Але якщо міжнародний конкурент зможе задовольнити необхідні місцеві вимоги ринку в рамках глобальної стратегії і при цьому зберегти перевагу у витратах, тоді глобальна стратегія може взяти верх над багатонаціональною стратегією.

Конкурентні позиції лідерів галузі звичайно змінюються в межах від сильних (вище середнього рівня) до дуже сильних. Лідери звичайно добре відомі, а ті лідери, що займають міцне положення, орієнтуються на перевірені стратегії (або на лідерство за витратами, або на диференціацію). Ось деякі з добре відомих лідерів у своїх галузях - Anheuser Busch (пиво), IBM (комп'ютери), McDonald's (ресторани швидкого харчування), Gillette (леза для гоління), Campbell's Soup (консервовані супи), Gerber (дитяче харчування), AT & T (послуги міжнародного телефонного зв'язку), Levi Strauss (джинси).

Основною турботою для лідера з погляду стратегії є підтримка лідируючих позицій і, можливо, перетворення з просто лідера в домінуючого лідера. Між тим, гонитва за лідерством у галузі і за більшою часткою ринку в основному, важлива через конкурентні переваги та прибутковість, які випадають на долю найбільшої в галузі компанії. Для лідерів галузі можливі три стратегічні лінії (рис. 7.1)

На відміну від стратегії лідерів, стратегія постійного наступу ґрунтується на принципі, що краща оборона – це наступ. Агресивно налаштовані лідери намагаються бути першими у створенні істотних конкурентних переваг (низькі витрати або диференціація) і солідної репутації лідера.

Ключем до постійного наступу є невинна гонка за безперервним вдосконаленням та інноваціями. Боротьба за те, щоб першим вийти з новим продуктом, за більш високі показники, вдосконалення якості, поліпшення обслуговування покупців і пошук шляхів зниження вироб-

рішньому ринку, зазвичай повинні відмовитися від концентрації зусиль тільки на ньому та спробувати перетворитися у багатонаціонального конкурента, розробивши багатонаціональну конкурентну стратегію.

Глобальні компанії з великими обсягами досконалого виробництва зазвичай мають більш низькі виробничі витрати порівняно з багатонаціональними компаніями, що мають безліч дрібних заводів з короткими виробничими циклами в різних країнах. Для захисту від глобальної конкуренції, компанії з багатонаціональною стратегією повинні забезпечити собі переваги за рахунок диференціації та фокусування, що базуються на обліку національних особливостей кожного ринку. Такий спосіб захисту відповідає ринкам, які мають досить багато національних особливостей, що перешкоджають використанню глобальної стратегії.

Але якщо міжнародний конкурент зможе задовольнити необхідні місцеві вимоги ринку в рамках глобальної стратегії і при цьому зберегти перевагу у витратах, тоді глобальна стратегія може взяти верх над багатонаціональною стратегією.

Конкурентні позиції лідерів галузі звичайно змінюються в межах від сильних (вище середнього рівня) до дуже сильних. Лідери звичайно добре відомі, а ті лідери, що займають міцне положення, орієнтуються на перевірені стратегії (або на лідерство за витратами, або на диференціацію). Ось деякі з добре відомих лідерів у своїх галузях - Anheuser Busch (пиво), IBM (комп'ютери), McDonald's (ресторани швидкого харчування), Gillette (леза для гоління), Campbell's Soup (консервовані супи), Gerber (дитяче харчування), AT & T (послуги міжнародного телефонного зв'язку), Levi Strauss (джинси).

Основною турботою для лідера з погляду стратегії є підтримка лідируючих позицій і, можливо, перетворення з просто лідера в домінуючого лідера. Між тим, гонитва за лідерством у галузі і за більшою часткою ринку в основному, важлива через конкурентні переваги та прибутковість, які випадають на долю найбільшої в галузі компанії. Для лідерів галузі можливі три стратегічні лінії (рис. 7.1)

На відміну від стратегії лідерів, стратегія постійного наступу ґрунтується на принципі, що краща оборона – це наступ. Агресивно налаштовані лідери намагаються бути першими у створенні істотних конкурентних переваг (низькі витрати або диференціація) і солідної репутації лідера.

Ключем до постійного наступу є невинна гонка за безперервним вдосконаленням та інноваціями. Боротьба за те, щоб першим вийти з новим продуктом, за більш високі показники, вдосконалення якості, поліпшення обслуговування покупців і пошук шляхів зниження вироб-

ничих витрат не тільки допомагають лідеру уникнути небезпеки зупинитися на досягнутому, але також примушують суперників оборонятися і намагатися щосили не відстати.

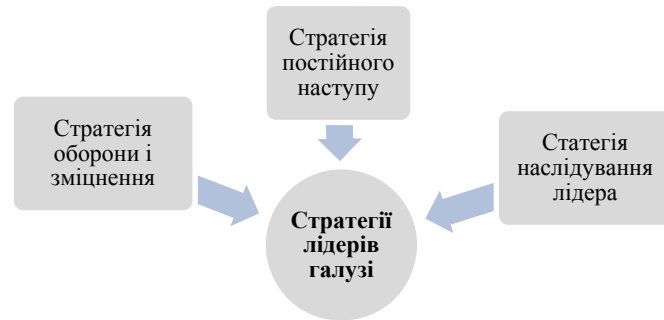


Рис. 7.1 Стратегії лідерів галузі

Набір наступальних засобів може також включати в себе заходи щодо збільшення загального попиту в галузі – відкриття нових способів застосування товару, залучення нових споживачів, ініціювання більш широкого використання товару. Крім того, розумний лідер, який здійснює наступальні дії, постійно стежить за тим, як зробити більш легким і менш дорогим для потенційних клієнтів перехід від покупки продукції наступних за лідером компаній до покупки продукції його власного виробництва.

Якщо тільки частка лідера галузі на ринку не настільки велика, щоб призвести до прийняття антимонопольних заходів (зазвичай безпечна частка на ринку становить до 60%), стратегія постійного наступу являє собою спробу зростання більш швидкими темпами, ніж по галузі в цілому, для того щоб відібрати у суперника частку ринку. Лідер, чий темпи зростання відстають від середніх темпів зростання по галузі, втрачає позиції на ринку.

Лідери галузі можуть посилити свої довгострокові конкурентні позиції, використовуючи стратегії агресивного наступу, агресивної оборони або змушуючи слабших суперників грати роль послідовників (наступних за лідером).

Сенс стратегії оборони і зміцнення полягає в тому, щоб ускладнити доступ на ринок новим компаніям, а претендентам на лідерство - зміцнити позиції. Завданнями міцної оборони є утримання існуючої частки ринку, зміцнення існуючого становища на ринку, захист всіх наявних у фірми конкурентних переваг. Конкретні оборонні дії можуть включати в себе:

ничих витрат не тільки допомагають лідеру уникнути небезпеки зупинитися на досягнутому, але також примушують суперників оборонятися і намагатися щосили не відстати.

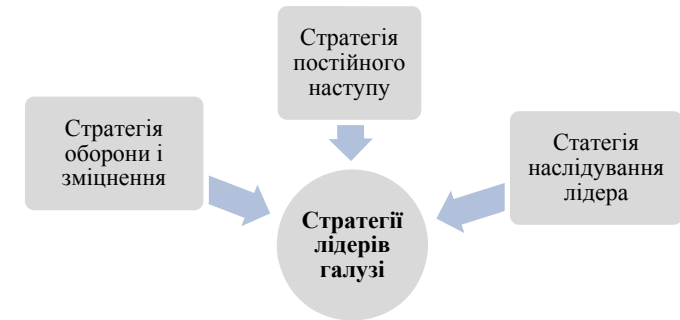


Рис. 7.1 Стратегії лідерів галузі

Набір наступальних засобів може також включати в себе заходи щодо збільшення загального попиту в галузі – відкриття нових способів застосування товару, залучення нових споживачів, ініціювання більш широкого використання товару. Крім того, розумний лідер, який здійснює наступальні дії, постійно стежить за тим, як зробити більш легким і менш дорогим для потенційних клієнтів перехід від покупки продукції наступних за лідером компаній до покупки продукції його власного виробництва.

Якщо тільки частка лідера галузі на ринку не настільки велика, щоб призвести до прийняття антимонопольних заходів (зазвичай безпечна частка на ринку становить до 60%), стратегія постійного наступу являє собою спробу зростання більш швидкими темпами, ніж по галузі в цілому, для того щоб відібрати у суперника частку ринку. Лідер, чий темпи зростання відстають від середніх темпів зростання по галузі, втрачає позиції на ринку.

Лідери галузі можуть посилити свої довгострокові конкурентні позиції, використовуючи стратегії агресивного наступу, агресивної оборони або змушуючи слабших суперників грати роль послідовників (наступних за лідером).

Сенс стратегії оборони і зміцнення полягає в тому, щоб ускладнити доступ на ринок новим компаніям, а претендентам на лідерство - зміцнити позиції. Завданнями міцної оборони є утримання існуючої частки ринку, зміцнення існуючого становища на ринку, захист всіх наявних у фірми конкурентних переваг. Конкретні оборонні дії можуть включати в себе:

- спроби підняти конкурентний бар'єр для претендентів на лідерство і новачків через збільшення витрат на рекламу, більш високий рівень сервісного обслуговування і більш значні витрати на дослідження і розробки власних товарних марок на продукцію, на яку претендент на лідерство вже має товарні марки або, можливо, буде їх мати;

- перехід до більш вираженої персоналізації обслуговування та використанню інших доповнень для посилення лояльності споживачів і ускладнення або подорожчання їхнього переходу до продукції конкурентів.

- розширення параметричного ряду продукції з метою закриття для конкурентів можливих вільних ніш;

- збереження розумних цін і привабливої якості;

- створення нових потужностей, щоб випередити зростання ринкового попиту і блокувати потенціал розширення дрібних конкурентів;

- патентування альтернативних технологій та здійснення інвестування, що забезпечує конкурентоспроможність за витратами і технологічний розвиток;

- укладання ексклюзивних контрактів з кращими постачальниками і дилерами.

Дана стратегія завжди має на увазі спроби зростання такими ж швидкими темпами, як ринок в цілому (щоб не упустити свою частку ринку), а також достатні інвестиції для підтримки конкурентоспроможності лідера. У випадку, коли стратегічна позиція лідера припускає використання конкурентного тиску (чесного і етичного) на компанії, які не є лідерами, його дії спрямовуються на перетворення конкурентів на слухняних послідовників, а не в агресивних претендентів на лідерство.

Дії лідера можуть включати в себе швидке зниження цін (до рівня цін претендента на лідерство або навіть нижче), використовуючи широкомасштабну кампанію по просуванню своїх товарів на ринок, щоб протистояти спробам претендента завоювати частку ринку і запропонувати більш хороші умови основним споживачам фірм, що діють на ринку самостійно.

Лідери можуть також старанно співпрацювати із своїми дистрибуторами, відмовляючи їх від реалізації товарів суперників і постачаючи документально підтверджену інформацію про слабкі сторони їх продукції, або ж прагнути заповнити вакантні місця кращими фахівцями у тих конкурентів, які «занадто висовуються».

Коли лідер постійно подібним чином реагує на всі спроби проникнути в його бізнес, він ясно дає зрозуміти, що наступ на його позиції буде зустрінутий у всеозброєнні і не дасть результату. Проте лідери, що дотримуються такої стратегії, повинні вибирати найбільш цивілізовані засоби боротьби.

- спроби підняти конкурентний бар'єр для претендентів на лідерство і новачків через збільшення витрат на рекламу, більш високий рівень сервісного обслуговування і більш значні витрати на дослідження і розробки власних товарних марок на продукцію, на яку претендент на лідерство вже має товарні марки або, можливо, буде їх мати;

- перехід до більш вираженої персоналізації обслуговування та використанню інших доповнень для посилення лояльності споживачів і ускладнення або подорожчання їхнього переходу до продукції конкурентів.

- розширення параметричного ряду продукції з метою закриття для конкурентів можливих вільних ніш;

- збереження розумних цін і привабливої якості;

- створення нових потужностей, щоб випередити зростання ринкового попиту і блокувати потенціал розширення дрібних конкурентів;

- патентування альтернативних технологій та здійснення інвестування, що забезпечує конкурентоспроможність за витратами і технологічний розвиток;

- укладання ексклюзивних контрактів з кращими постачальниками і дилерами.

Дана стратегія завжди має на увазі спроби зростання такими ж швидкими темпами, як ринок в цілому (щоб не упустити свою частку ринку), а також достатні інвестиції для підтримки конкурентоспроможності лідера. У випадку, коли стратегічна позиція лідера припускає використання конкурентного тиску (чесного і етичного) на компанії, які не є лідерами, його дії спрямовуються на перетворення конкурентів на слухняних послідовників, а не в агресивних претендентів на лідерство.

Дії лідера можуть включати в себе швидке зниження цін (до рівня цін претендента на лідерство або навіть нижче), використовуючи широкомасштабну кампанію по просуванню своїх товарів на ринок, щоб протистояти спробам претендента завоювати частку ринку і запропонувати більш хороші умови основним споживачам фірм, що діють на ринку самостійно.

Лідери можуть також старанно співпрацювати із своїми дистрибуторами, відмовляючи їх від реалізації товарів суперників і постачаючи документально підтверджену інформацію про слабкі сторони їх продукції, або ж прагнути заповнити вакантні місця кращими фахівцями у тих конкурентів, які «занадто висовуються».

Коли лідер постійно подібним чином реагує на всі спроби проникнути в його бізнес, він ясно дає зрозуміти, що наступ на його позиції буде зустрінутий у всеозброєнні і не дасть результату. Проте лідери, що дотримуються такої стратегії, повинні вибирати найбільш цивілізовані засоби боротьби.

Тема 8.**МІЖНАРОДНИЙ ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ТА ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ**

- 8.1. Глобальне інформаційне суспільство та інформаційна економіка.
- 8.2. Види електронного бізнесу та торговельні системи в Інтернет-середовищі.
- 8.3. Поняття електронної комерції та її категорії.

8.1. Глобальне інформаційне суспільство та інформаційна економіка

Сучасні досягнення в галузі розвитку інформаційних і комунікаційних технологій сприяють формуванню абсолютно нових економічних, соціальних і культурних відносин у житті людей, які описуються єдиним поняттям «глобальне інформаційне суспільство». Можна з повною впевненістю говорити про становлення всеохоплюючого електронного середовища для економічної діяльності, яке отримало назву «глобальна мережева економіка» і визначається як середовище, де компанія або індивід, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть з меншими витратами контактувати з будь-якою іншою компанією або індивідом з приводу спільної роботи, для здійснення торгівлі чи обміну ідеями.

Розгортається прогрес формування та розширення масштабів мережевої економіки обумовлений, по-перше, безперервним розвитком і швидким поширенням інформаційно-комунікаційних технологій, а також постійним зниженням цін на їх придбання і використання, що підвищує їх доступність. По-друге, спостерігається значне переміщення різних видів соціально-економічної діяльності в електронне середовище, яке представляє тисячі видів бізнесу. Істотні зміни внаслідок впровадження інформаційних і телекомунікаційних технологій відбуваються у трьох таких економічних інститутах: торгівлі, фінансах і трудових відносинах. Електронна комерція на сьогодні є галуззю бізнесу, що бурхливо розвивається.

Традиційний список послуг для населення регулярно поповнюється новими електронними видами фінансових і розважальних послуг: інтернет-магазин, електронний аукціон, різні операції з нерухомістю за допомогою Інтернету, банківські операції і керування персональними фі-

Тема 8.**МІЖНАРОДНИЙ ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС ТА ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ**

- 8.1. Глобальне інформаційне суспільство та інформаційна економіка.
- 8.2. Види електронного бізнесу та торговельні системи в Інтернет-середовищі.
- 8.3. Поняття електронної комерції та її категорії.

8.1. Глобальне інформаційне суспільство та інформаційна економіка

Сучасні досягнення в галузі розвитку інформаційних і комунікаційних технологій сприяють формуванню абсолютно нових економічних, соціальних і культурних відносин у житті людей, які описуються єдиним поняттям «глобальне інформаційне суспільство». Можна з повною впевненістю говорити про становлення всеохоплюючого електронного середовища для економічної діяльності, яке отримало назву «глобальна мережева економіка» і визначається як середовище, де компанія або індивід, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть з меншими витратами контактувати з будь-якою іншою компанією або індивідом з приводу спільної роботи, для здійснення торгівлі чи обміну ідеями.

Розгортається прогрес формування та розширення масштабів мережевої економіки обумовлений, по-перше, безперервним розвитком і швидким поширенням інформаційно-комунікаційних технологій, а також постійним зниженням цін на їх придбання і використання, що підвищує їх доступність. По-друге, спостерігається значне переміщення різних видів соціально-економічної діяльності в електронне середовище, яке представляє тисячі видів бізнесу. Істотні зміни внаслідок впровадження інформаційних і телекомунікаційних технологій відбуваються у трьох таких економічних інститутах: торгівлі, фінансах і трудових відносинах. Електронна комерція на сьогодні є галуззю бізнесу, що бурхливо розвивається.

Традиційний список послуг для населення регулярно поповнюється новими електронними видами фінансових і розважальних послуг: інтернет-магазин, електронний аукціон, різні операції з нерухомістю за допомогою Інтернету, банківські операції і керування персональними фі-

нансами, інтерактивне телебачення, відео та аудіо, відеоігри і багато іншого. Високий попит на ці послуги забезпечується наявністю більш швидкого і відносно простого доступу до них, а також доступною вартістю. З іншого боку, використання інтернет-технологій несе в собі розширення можливостей і підвищення якості координації підприємницької діяльності, дозволяючи при мінімальних фінансових витратах і відсутності інфраструктурних бар'єрів максимально збільшити мережу збуту продукції.

Сьогодні компанії володіють можливістю проводити відеоконференції і віртуальні презентації, забезпечують найбільше охоплення аудиторії; створюють на веб-сторінках свої «вітрини», де потенційні покупці можуть не тільки отримати повну інформацію про компанію, її послуги і продукцію, а й висловити з цього приводу свою думку. Це, у свою чергу, дозволяє компаніям налагоджувати зворотний зв'язок з клієнтами, виявляти найбільш популярні послуги і товари та відповідно до цього координувати свою діяльність. Водночас, прийнятні витрати на підключення до мережі Інтернет практично з будь-якої точки уможливили зменшення обмежень з боку географічних чинників спільної підприємницької діяльності, що дозволило, у першу чергу, великим міжнародним корпораціям економити суттєві кошти на переміщення співробітників між офісами. Наявність різних електронних платіжних систем надало можливість вигравати найголовніше в бізнесі – час.

Інформаційне суспільство висуває підвищений попит на безліч інформаційно-насичених продуктів і послуг, передачу яких стало можливим здійснювати через електронні мережі. Найважливіший ресурс – інтелект – в умовах мережі виявився надзвичайно мобільним. Це створює сприятливе середовище для розвитку дистанційних трудових відносин, інакше званих віддаленою роботою.

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій несе в собі значні зміни в політичному житті суспільства. По-перше, з'являється можливість оперативного доступу максимального числа людей до текстів законопроектів ще на стадії їх попереднього розроблення, а також до великого обсягу аналітичної інформації з цього приводу. По-друге, принципове нововведення полягає в можливості кожного громадянина з відносно мінімальними витратами звернутися до необмеженої за своїм складом аудиторії і висловити з того або іншого питання свою думку. Сьогодні практично всі державні відомства мають свої «сторінки» в Інтернеті, що, в кінцевому підсумку, сприяє вдосконаленню демократичних процедур, підвищенню політичної активності населення, встановленню більш ефективного діалогу держави з громадськістю.

нансами, інтерактивне телебачення, відео та аудіо, відеоігри і багато іншого. Високий попит на ці послуги забезпечується наявністю більш швидкого і відносно простого доступу до них, а також доступною вартістю. З іншого боку, використання інтернет-технологій несе в собі розширення можливостей і підвищення якості координації підприємницької діяльності, дозволяючи при мінімальних фінансових витратах і відсутності інфраструктурних бар'єрів максимально збільшити мережу збуту продукції.

Сьогодні компанії володіють можливістю проводити відеоконференції і віртуальні презентації, забезпечують найбільше охоплення аудиторії; створюють на веб-сторінках свої «вітрини», де потенційні покупці можуть не тільки отримати повну інформацію про компанію, її послуги і продукцію, а й висловити з цього приводу свою думку. Це, у свою чергу, дозволяє компаніям налагоджувати зворотний зв'язок з клієнтами, виявляти найбільш популярні послуги і товари та відповідно до цього координувати свою діяльність. Водночас, прийнятні витрати на підключення до мережі Інтернет практично з будь-якої точки уможливили зменшення обмежень з боку географічних чинників спільної підприємницької діяльності, що дозволило, у першу чергу, великим міжнародним корпораціям економити суттєві кошти на переміщення співробітників між офісами. Наявність різних електронних платіжних систем надало можливість вигравати найголовніше в бізнесі – час.

Інформаційне суспільство висуває підвищений попит на безліч інформаційно-насичених продуктів і послуг, передачу яких стало можливим здійснювати через електронні мережі. Найважливіший ресурс – інтелект – в умовах мережі виявився надзвичайно мобільним. Це створює сприятливе середовище для розвитку дистанційних трудових відносин, інакше званих віддаленою роботою.

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій несе в собі значні зміни в політичному житті суспільства. По-перше, з'являється можливість оперативного доступу максимального числа людей до текстів законопроектів ще на стадії їх попереднього розроблення, а також до великого обсягу аналітичної інформації з цього приводу. По-друге, принципове нововведення полягає в можливості кожного громадянина з відносно мінімальними витратами звернутися до необмеженої за своїм складом аудиторії і висловити з того або іншого питання свою думку. Сьогодні практично всі державні відомства мають свої «сторінки» в Інтернеті, що, в кінцевому підсумку, сприяє вдосконаленню демократичних процедур, підвищенню політичної активності населення, встановленню більш ефективного діалогу держави з громадськістю.

Вперше поняття «інформаційне суспільство» з'явилося в другій половині 1960-х років. Винахід самого терміна «інформаційне суспільство» приписується професору Токійського технологічного інституту Ю. Хаяші. Основні характеристики суспільства знання були визначені у звітах, представлених японському уряду, у яких високоіндустріальне суспільство визначалося як таке, де розвиток комп'ютеризації надасть людям доступ до надійних джерел інформації і позбавить їх від рутинної роботи, забезпечивши високий рівень автоматизації виробництва. При цьому суттєві зміни стосуються безпосередньо самого виробництва, в результаті якого його продукт стане більш «інформаційноємним», що призведе до значного збільшення частки інновацій, дизайну і маркетингу в його вартості. Виробництво інформаційного продукту, а не продукту матеріального, повинно бути рушійною силою освіти та розвитку суспільства.

Дуже швидко постіндустріальна проблема стає однією з провідних у західній політології. Основний акцент у дослідженнях цього часу ставиться в основному на необхідності вдосконалення засобів отримання, оброблення та розповсюдження інформації та на результати їх використання в економічній сфері.

Істотним поштовхом для подальшого розвитку ідей глобального інформаційного суспільства послужило видання у 1973 році книги американського соціолога Д. Белла «Прийдешнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування». У ній автор розділяє історію людського суспільства на три основні стадії: аграрну, індустріальну і постіндустріальну. Вчений прагнув змалювати контури постіндустріального суспільства, багато в чому відштовхуючись від характеристик індустріальної стадії.

Подібно Т. Веблену та іншим теоретикам індустріалізму, він трактує індустріальне суспільство як суспільство, в якому головною метою є виробництво максимальної кількості машин і речей. Суттєвою рисою постіндустріального стадії є, на думку Д. Белла, перехід від виробництва речей до розвитку виробництва послуг, пов'язаних з освітою, охороною здоров'я, науковими дослідженнями та управлінням.

Одна з найбільш цікавих і розроблених філософських концепцій інформаційного суспільства належить японському науковцю І. Масуді. Основні принципи та особливості майбутнього суспільства представлені в його книзі «Інформаційне суспільство як постіндустріальне суспільство». Фундаментом нового суспільства стане, на його думку, комп'ютерна технологія, головна функція якої бачиться їм у заміщенні або значному посиленні розумової праці людини.

Інформаційно-технологічна революція буде швидко перетворюватися на нову виробничу силу і зробить можливим масове виробництво ко-

Вперше поняття «інформаційне суспільство» з'явилося в другій половині 1960-х років. Винахід самого терміна «інформаційне суспільство» приписується професору Токійського технологічного інституту Ю. Хаяші. Основні характеристики суспільства знання були визначені у звітах, представлених японському уряду, у яких високоіндустріальне суспільство визначалося як таке, де розвиток комп'ютеризації надасть людям доступ до надійних джерел інформації і позбавить їх від рутинної роботи, забезпечивши високий рівень автоматизації виробництва. При цьому суттєві зміни стосуються безпосередньо самого виробництва, в результаті якого його продукт стане більш «інформаційноємним», що призведе до значного збільшення частки інновацій, дизайну і маркетингу в його вартості. Виробництво інформаційного продукту, а не продукту матеріального, повинно бути рушійною силою освіти та розвитку суспільства.

Дуже швидко постіндустріальна проблема стає однією з провідних у західній політології. Основний акцент у дослідженнях цього часу ставиться в основному на необхідності вдосконалення засобів отримання, оброблення та розповсюдження інформації та на результати їх використання в економічній сфері.

Істотним поштовхом для подальшого розвитку ідей глобального інформаційного суспільства послужило видання у 1973 році книги американського соціолога Д. Белла «Прийдешнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування». У ній автор розділяє історію людського суспільства на три основні стадії: аграрну, індустріальну і постіндустріальну. Вчений прагнув змалювати контури постіндустріального суспільства, багато в чому відштовхуючись від характеристик індустріальної стадії.

Подібно Т. Веблену та іншим теоретикам індустріалізму, він трактує індустріальне суспільство як суспільство, в якому головною метою є виробництво максимальної кількості машин і речей. Суттєвою рисою постіндустріального стадії є, на думку Д. Белла, перехід від виробництва речей до розвитку виробництва послуг, пов'язаних з освітою, охороною здоров'я, науковими дослідженнями та управлінням.

Одна з найбільш цікавих і розроблених філософських концепцій інформаційного суспільства належить японському науковцю І. Масуді. Основні принципи та особливості майбутнього суспільства представлені в його книзі «Інформаційне суспільство як постіндустріальне суспільство». Фундаментом нового суспільства стане, на його думку, комп'ютерна технологія, головна функція якої бачиться їм у заміщенні або значному посиленні розумової праці людини.

Інформаційно-технологічна революція буде швидко перетворюватися на нову виробничу силу і зробить можливим масове виробництво ко-

гнітвної та систематизованої інформації, нових технологій і знання. Потенційним ринком стане «межа пізаного», зросте можливість вирішення насущних проблем і розвиток співробітництва. Провідною галуззю економіки стане інтелектуальне виробництво, продукція якого буде акумулюватися і поширюватися за допомогою нових телекомунікаційних технологій.

Відомий англійський учений Т. Стоуньєр стверджував, що інформацію, як і капітал, можна накопичувати і зберігати для майбутнього використання. У постіндустріальному суспільстві національні інформаційні ресурси перетворяться в найбільше потенційне джерело багатства. У зв'язку з цим слід всіма силами розвивати, в першу чергу, нову галузь економіки - інформаційну. Промисловість у новому суспільстві за загальними показниками зайнятості і своєї частки в національному продукті поступиться місцем сфері послуг, яка являтиме собою переважно збір, оброблення та різні види надання необхідної інформації.

У міру розвитку електронних засобів масової інформації та інформаційних технологій у наукових колах все більш активно ведеться дискусія про функції та ролі інформації в житті суспільства, тенденціях формування глобального інформаційного суспільства.

Теоретик інформаційного суспільства Е. Тоффлер (США) пропонує власну схему історичного процесу. У своїй книзі «Третя хвиля» він виділив в історії цивілізації три хвилі: перша хвиля – аграрна (до XVIII століття), друга – індустріальна (до 50-х років XX століття) і третя – постіндустріальна (починаючи з 50-х років XX століття). «Найближчий історичний рубіж такий же глибокий, як і перша хвиля змін, запущена десять тисяч років тому шляхом введення сільського господарства, – пише він. – Друга хвиля змін була викликана індустріальною революцією. Ми – діти наступної трансформації, третьої хвилі». Остання позначилася в результаті розгортання інформаційної революції.

Постіндустріальному суспільству, на його погляд, притаманні такі риси, як деконцентрація виробництва і населення, різке зростання інформаційного обміну, превалювання самоуправлінських політичних систем, а також подальша індивідуалізація особистості при збереженні солідарних відносин між людьми та спільнотами. Традиційним корпораціям протиставляються малі економічні форми, серед яких він особливо виділяє індивідуальну діяльність в «електронному котеджі».

Рубіж 80–90-х років XX століття можна позначити як початок нового етапу в розвитку ідей глобального інформаційного суспільства. Насамперед, цей період пов'язаний з результатами досліджень Пітера Дракера і Мануеля Кастельса. П. Дракер, відомий американський економіст, опублікував книгу «Посткапіталістичне суспільство».

гнітвної та систематизованої інформації, нових технологій і знання. Потенційним ринком стане «межа пізаного», зросте можливість вирішення насущних проблем і розвиток співробітництва. Провідною галуззю економіки стане інтелектуальне виробництво, продукція якого буде акумулюватися і поширюватися за допомогою нових телекомунікаційних технологій.

Відомий англійський учений Т. Стоуньєр стверджував, що інформацію, як і капітал, можна накопичувати і зберігати для майбутнього використання. У постіндустріальному суспільстві національні інформаційні ресурси перетворяться в найбільше потенційне джерело багатства. У зв'язку з цим слід всіма силами розвивати, в першу чергу, нову галузь економіки - інформаційну. Промисловість у новому суспільстві за загальними показниками зайнятості і своєї частки в національному продукті поступиться місцем сфері послуг, яка являтиме собою переважно збір, оброблення та різні види надання необхідної інформації.

У міру розвитку електронних засобів масової інформації та інформаційних технологій у наукових колах все більш активно ведеться дискусія про функції та ролі інформації в житті суспільства, тенденціях формування глобального інформаційного суспільства.

Теоретик інформаційного суспільства Е. Тоффлер (США) пропонує власну схему історичного процесу. У своїй книзі «Третя хвиля» він виділив в історії цивілізації три хвилі: перша хвиля – аграрна (до XVIII століття), друга – індустріальна (до 50-х років XX століття) і третя – постіндустріальна (починаючи з 50-х років XX століття). «Найближчий історичний рубіж такий же глибокий, як і перша хвиля змін, запущена десять тисяч років тому шляхом введення сільського господарства, – пише він. – Друга хвиля змін була викликана індустріальною революцією. Ми – діти наступної трансформації, третьої хвилі». Остання позначилася в результаті розгортання інформаційної революції.

Постіндустріальному суспільству, на його погляд, притаманні такі риси, як деконцентрація виробництва і населення, різке зростання інформаційного обміну, превалювання самоуправлінських політичних систем, а також подальша індивідуалізація особистості при збереженні солідарних відносин між людьми та спільнотами. Традиційним корпораціям протиставляються малі економічні форми, серед яких він особливо виділяє індивідуальну діяльність в «електронному котеджі».

Рубіж 80–90-х років XX століття можна позначити як початок нового етапу в розвитку ідей глобального інформаційного суспільства. Насамперед, цей період пов'язаний з результатами досліджень Пітера Дракера і Мануеля Кастельса. П. Дракер, відомий американський економіст, опублікував книгу «Посткапіталістичне суспільство».

Ядром його концепції є ідея подолання традиційного капіталізму, причому основними ознаками зсуву вважаються перехід від індустріального господарства до економічної системи, заснованої на знаннях та інформації, подолання капіталістичної приватної власності, формування нової системи цінностей сучасної людини і трансформація національної держави під впливом процесів глобалізації економіки та соціуму. Сучасна епоха, на думку П. Дракера, являє собою час радикальної перебудови, коли з розвитком нових інформаційно-телекомунікаційних технологій людство отримало реальний шанс перетворити капіталістичне суспільство в суспільство, засноване на знаннях.

М. Кастельс як відправну точку своїх роздумів використовує глобальну економіку і міжнародні фінансові ринки як основні ознаки формування нового світопорядку. Його фундаментальне дослідження «Інформаційна ера: економіка, суспільство і культура» присвячене розгорнутому аналізу сучасних тенденцій, що призводять до формування основ суспільства, яке він назвав «мережевим».

Виходячи з того, що інформація за своєю природою є таким ресурсом, який легше інших проникає через різні перепони і кордони, інформаційна ера розглядається ним як епоха глобалізації. При цьому мережеві структури стають одночасно і засобом, і результатом глобалізації суспільства. У своїй книзі автор неодноразово звертає увагу читача на той принципово важливий момент, що інформація та обмін інформацією супроводжували розвиток цивілізації протягом всієї історії людства і мали особливе значення у всіх суспільствах. У той же час зароджується нове суспільство, яке будується таким чином, що збір, аналіз і передача необхідної інформації стали «фундаментальними джерелами продуктивності і влади».

Однією з принципово важливих характеристик на межі 80–90-х років є те, що починаючи з першої половини 90-х років більшість американських та європейських дослідників і фахівців у цій галузі стали акцентувати увагу на ролі і значенні не стільки самої інформації в різних сферах життя, скільки знань і безпрецедентного прискорення їх приросту.

Узагальнюючи наявні підходи до трактування поняття «глобальне інформаційне суспільство», можна зазначити, що нині під таким розуміється: суспільство нового типу, яке формується в результаті нової глобальної соціальної революції, основою якої є вибуховий розвиток і конвергенція інформаційних і телекомунікаційних технологій; суспільство знання, в якому головною умовою благополуччя кожної людини і кожної держави стає знання, отримане завдяки безперешкодному доступу до інформації та вмінню з нею працювати; глобальне суспільство, в якому обмін інформацією не буде мати ні часових, ні просторових, ні

Ядром його концепції є ідея подолання традиційного капіталізму, причому основними ознаками зсуву вважаються перехід від індустріального господарства до економічної системи, заснованої на знаннях та інформації, подолання капіталістичної приватної власності, формування нової системи цінностей сучасної людини і трансформація національної держави під впливом процесів глобалізації економіки та соціуму. Сучасна епоха, на думку П. Дракера, являє собою час радикальної перебудови, коли з розвитком нових інформаційно-телекомунікаційних технологій людство отримало реальний шанс перетворити капіталістичне суспільство в суспільство, засноване на знаннях.

М. Кастельс як відправну точку своїх роздумів використовує глобальну економіку і міжнародні фінансові ринки як основні ознаки формування нового світопорядку. Його фундаментальне дослідження «Інформаційна ера: економіка, суспільство і культура» присвячене розгорнутому аналізу сучасних тенденцій, що призводять до формування основ суспільства, яке він назвав «мережевим».

Виходячи з того, що інформація за своєю природою є таким ресурсом, який легше інших проникає через різні перепони і кордони, інформаційна ера розглядається ним як епоха глобалізації. При цьому мережеві структури стають одночасно і засобом, і результатом глобалізації суспільства. У своїй книзі автор неодноразово звертає увагу читача на той принципово важливий момент, що інформація та обмін інформацією супроводжували розвиток цивілізації протягом всієї історії людства і мали особливе значення у всіх суспільствах. У той же час зароджується нове суспільство, яке будується таким чином, що збір, аналіз і передача необхідної інформації стали «фундаментальними джерелами продуктивності і влади».

Однією з принципово важливих характеристик на межі 80–90-х років є те, що починаючи з першої половини 90-х років більшість американських та європейських дослідників і фахівців у цій галузі стали акцентувати увагу на ролі і значенні не стільки самої інформації в різних сферах життя, скільки знань і безпрецедентного прискорення їх приросту.

Узагальнюючи наявні підходи до трактування поняття «глобальне інформаційне суспільство», можна зазначити, що нині під таким розуміється: суспільство нового типу, яке формується в результаті нової глобальної соціальної революції, основою якої є вибуховий розвиток і конвергенція інформаційних і телекомунікаційних технологій; суспільство знання, в якому головною умовою благополуччя кожної людини і кожної держави стає знання, отримане завдяки безперешкодному доступу до інформації та вмінню з нею працювати; глобальне суспільство, в якому обмін інформацією не буде мати ні часових, ні просторових, ні

політичних кордонів; де за допомогою наукового оброблення даних і підтримки знання будуть прийматися більш продумані й обґрунтовані рішення з метою поліпшення якості життя у всіх його аспектах; суспільство, яке, з одного боку, сприяє взаємопроникненню культур, а з іншого – відкриває кожній спільноті нові можливості для самореалізації.

Інформаційну економіку можна розглядати як невід'ємну допоміжну галузь, притаманну індустріальній економіці і такою, що розвивається в її надрах. У процесі свого розвитку ця галузь призвела до переродження індустріальної економіки в постіндустріальну. Зміна місця інформації в системі факторів суспільного виробництва, що відбулася завдяки науково-технічній революції, висунуло в ряд самостійних складових частин сучасної економічної науки, ту частину, що вивчає економічні закони, які діють у сфері виробництва та відтворення науково-технічної інформації й наукового знання. Цю галузь економічної науки називають економікою інформаційного виробництва, або інформаційною економікою.

Продуктом інформаційної економіки можуть бути теоретичні, методологічні та практичні висновки і пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування інформаційно-електронної сфери. Предметом економіки інформаційного виробництва є економічні відносини, що складаються у процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання науково-технічної інформації, і економічні закони, яким підкоряється розвиток цих процесів.

Слід підкреслити, що інформаційна економіка вивчає не інформаційний сектор господарства, а економічні закони виробництва, громадського руху і продуктивного застосування науково-технічної інформації, в яких би сферах і секторах економіки не розгорталися ці процеси. Зокрема, предметом дослідження даної галузі економічної науки є розвиток систем економічних відносин, які виступають суспільними формами буття і руху інформаційних технологій, існування яких безпосередньо пов'язане з майбутнім пануванням інформаційного технологічного способу виробництва.

Розглядаючи визначення інформаційної економіки і враховуючи думку різних авторів, можна виділити головні критерії, за допомогою яких можна скласти думку про перехід до економіки інформаційного типу, такі як соціально-економічний і технічний. При використанні соціально-економічного критерію оцінці підлягає відсоток населення, зайнятого у сфері послуг: якщо у суспільстві більш 50 % населення зайнято у сфері послуг, наступила постіндустріальна фаза його розвитку; якщо в суспільстві більше 50 % населення зайнято у сфері інформаційно-інтелектуальних послуг – суспільство стає інформаційним. За допо-

політичних кордонів; де за допомогою наукового оброблення даних і підтримки знання будуть прийматися більш продумані й обґрунтовані рішення з метою поліпшення якості життя у всіх його аспектах; суспільство, яке, з одного боку, сприяє взаємопроникненню культур, а з іншого – відкриває кожній спільноті нові можливості для самореалізації.

Інформаційну економіку можна розглядати як невід'ємну допоміжну галузь, притаманну індустріальній економіці і такою, що розвивається в її надрах. У процесі свого розвитку ця галузь призвела до переродження індустріальної економіки в постіндустріальну. Зміна місця інформації в системі факторів суспільного виробництва, що відбулася завдяки науково-технічній революції, висунуло в ряд самостійних складових частин сучасної економічної науки, ту частину, що вивчає економічні закони, які діють у сфері виробництва та відтворення науково-технічної інформації й наукового знання. Цю галузь економічної науки називають економікою інформаційного виробництва, або інформаційною економікою.

Продуктом інформаційної економіки можуть бути теоретичні, методологічні та практичні висновки і пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування інформаційно-електронної сфери. Предметом економіки інформаційного виробництва є економічні відносини, що складаються у процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання науково-технічної інформації, і економічні закони, яким підкоряється розвиток цих процесів.

Слід підкреслити, що інформаційна економіка вивчає не інформаційний сектор господарства, а економічні закони виробництва, громадського руху і продуктивного застосування науково-технічної інформації, в яких би сферах і секторах економіки не розгорталися ці процеси. Зокрема, предметом дослідження даної галузі економічної науки є розвиток систем економічних відносин, які виступають суспільними формами буття і руху інформаційних технологій, існування яких безпосередньо пов'язане з майбутнім пануванням інформаційного технологічного способу виробництва.

Розглядаючи визначення інформаційної економіки і враховуючи думку різних авторів, можна виділити головні критерії, за допомогою яких можна скласти думку про перехід до економіки інформаційного типу, такі як соціально-економічний і технічний. При використанні соціально-економічного критерію оцінці підлягає відсоток населення, зайнятого у сфері послуг: якщо у суспільстві більш 50 % населення зайнято у сфері послуг, наступила постіндустріальна фаза його розвитку; якщо в суспільстві більше 50 % населення зайнято у сфері інформаційно-інтелектуальних послуг – суспільство стає інформаційним. За допо-

могою технічного критерію оцінювання підлягає питома інформаційна озброєність, яка зростає кожні 8–10 років. Вважається, що період інформатизації суспільства за цим критерієм повинен становити не менше шести десятиліть.

Важливо підкреслити, що успіхи окремо взятої країни в інформатизації не можуть бути оцінені тільки за одним із критеріїв. Більш того, не применшуючи значущості наведених вище критеріїв, слід підкреслити, що для визначення фаз і стадій розвитку суспільства необхідне оцінювання за досить складною системою критеріїв соціального прогресу. Лідирування у сфері техніки, зайнятості в інформаційному секторі під час панування «суспільства споживання» в цілому не може відповідати уявленню про розвиток інформаційного суспільства як атрибуту прогресу.

Розвиток інформаційної економіки обумовлений підвищенням ролі тих видів діяльності, які пов'язані з виробництвом інформаційних продуктів і послуг, а також перенесенням транзакцій в електронний вигляд. Загалом можна виділити такі стадії становлення інформаційної економіки, які можна проаналізувати за п'ятьма аспектами: технологічному, економічному, соціальному, просторовому і державному.

1. Проникнення інформаційних технологій у виробництво. З погляду технологічного аспекту, поширюються нові інформаційні технології в галузі обладнання, зв'язку, але не можна говорити про їх переважання. Частка інформаційного виробництва та виробництва інформаційних технологій в економіці країни незначна. Число працівників у галузі роботи з інформацією незначне. Географічний чинник відіграє велику роль, так як система комунікацій ще не розвинена. Інформатизація органів державної і муніципальної влади має хаотичний характер, практично всі операції не автоматизовані.

2. Масове впровадження інформаційних технологій і переважання стандартизованих систем. Інформаційна інфраструктура вже практично сформована, упор робиться на створення та впровадження стандартних інформаційних систем. Частка інформаційного сектора в економіці збільшується, зростає частка витрат на інформацію в собівартості продукції. Число зайнятих в області роботи з інформацією зростає, все більше потреба у висококваліфікованих кадрах. Система комунікацій розвивається, але хоча відбувається деяке подолання інформаційної нерівності, для багатьох територій питання відстані залишається актуальним. З'являються концепції інформатизації органів державної і муніципальної влади, останні інтегруються у всесвітню мережу, з'являються типові концепції інформатизації діяльності.

3. Перевищення продуктивності у сфері виробництва інформації та інформаційних технологій над іншими галузями. Велику роль почина-

могою технічного критерію оцінювання підлягає питома інформаційна озброєність, яка зростає кожні 8–10 років. Вважається, що період інформатизації суспільства за цим критерієм повинен становити не менше шести десятиліть.

Важливо підкреслити, що успіхи окремо взятої країни в інформатизації не можуть бути оцінені тільки за одним із критеріїв. Більш того, не применшуючи значущості наведених вище критеріїв, слід підкреслити, що для визначення фаз і стадій розвитку суспільства необхідне оцінювання за досить складною системою критеріїв соціального прогресу. Лідирування у сфері техніки, зайнятості в інформаційному секторі під час панування «суспільства споживання» в цілому не може відповідати уявленню про розвиток інформаційного суспільства як атрибуту прогресу.

Розвиток інформаційної економіки обумовлений підвищенням ролі тих видів діяльності, які пов'язані з виробництвом інформаційних продуктів і послуг, а також перенесенням транзакцій в електронний вигляд. Загалом можна виділити такі стадії становлення інформаційної економіки, які можна проаналізувати за п'ятьма аспектами: технологічному, економічному, соціальному, просторовому і державному.

1. Проникнення інформаційних технологій у виробництво. З погляду технологічного аспекту, поширюються нові інформаційні технології в галузі обладнання, зв'язку, але не можна говорити про їх переважання. Частка інформаційного виробництва та виробництва інформаційних технологій в економіці країни незначна. Число працівників у галузі роботи з інформацією незначне. Географічний чинник відіграє велику роль, так як система комунікацій ще не розвинена. Інформатизація органів державної і муніципальної влади має хаотичний характер, практично всі операції не автоматизовані.

2. Масове впровадження інформаційних технологій і переважання стандартизованих систем. Інформаційна інфраструктура вже практично сформована, упор робиться на створення та впровадження стандартних інформаційних систем. Частка інформаційного сектора в економіці збільшується, зростає частка витрат на інформацію в собівартості продукції. Число зайнятих в області роботи з інформацією зростає, все більше потреба у висококваліфікованих кадрах. Система комунікацій розвивається, але хоча відбувається деяке подолання інформаційної нерівності, для багатьох територій питання відстані залишається актуальним. З'являються концепції інформатизації органів державної і муніципальної влади, останні інтегруються у всесвітню мережу, з'являються типові концепції інформатизації діяльності.

3. Перевищення продуктивності у сфері виробництва інформації та інформаційних технологій над іншими галузями. Велику роль почина-

ють грати інформаційні технології виробництва інформації і знань. На перше місце виходять технології комунікацій. Частка інформаційного сектора в економіці збільшується, частка витрат на інформацію в собівартості продукції практично зрівнюється з рештою статей витрат. Число зайнятих, в області роботи з інформацією перевищує 50% від загального числа працездатного населення. Питання відстані практично не відіграють ніякої ролі, оскільки переважна більшість транзакцій відбувається в електронному вигляді. З'являється електронний уряд, типові інформаційні системи переважають в органах влади, більшість транзакцій відбувається через мережу.

4. Перехід до переважаючого виробництва інформації і знань. Найбільшу роль починають грати фундаментальні науки, технології виробництва наукового знання. Інформаційний сектор починає переважати в економіці, продукція стає все більш наукоємною. Число зайнятих у сфері, пов'язаній з інформаційним виробництвом стає переважною. Велику частку зайнятих складають фахівці, що працюють на дому. Питання відстані практично не грають ролі, оскільки переважна більшість транзакцій відбувається в електронному вигляді, практично повністю зникає інформаційна нерівність за географічною ознакою. Система електронного уряду отримує всеосяжний характер, практично всі транзакції відбуваються через мережу.

У сучасному світі до даної стадії розвинені країни тільки наближаються. Вона породжує нові проблеми, зокрема, втручання в особисту свободу громадян, інтернет-злочинність, можливість впливу через нові технології на величезні маси людей, зростання влади держави, корпорацій, які володіють монополією на певні види інформаційних ресурсів.

8.2. Види електронного бізнесу та торговельні системи в Інтернет-середовищі

Весь електронний бізнес являє собою величезний набір компаній різних напрямків діяльності, які перейшли в цифровий формат і тепер працюють в мережі Інтернет. Зарахування компанії до того чи іншого виду електронного бізнесу визначається специфікою діяльності цієї компанії, а не використовуваною технологією.

Перераховані нижче види електронного бізнесу довели свою життєздатність в Інтернеті. Існують й інші види, але для того, щоб досягти успіху, вони повинні взаємодіяти з вибраними. Наприклад, комерція без маркетингу і налагодженого інформаційного обміну просто не має сенсу. Ці категорії повинні працювати разом як в онлайн-режимі, так і в традиційних формах. Інтернет пропонує найширші можливості

ють грати інформаційні технології виробництва інформації і знань. На перше місце виходять технології комунікацій. Частка інформаційного сектора в економіці збільшується, частка витрат на інформацію в собівартості продукції практично зрівнюється з рештою статей витрат. Число зайнятих, в області роботи з інформацією перевищує 50% від загального числа працездатного населення. Питання відстані практично не відіграють ніякої ролі, оскільки переважна більшість транзакцій відбувається в електронному вигляді. З'являється електронний уряд, типові інформаційні системи переважають в органах влади, більшість транзакцій відбувається через мережу.

4. Перехід до переважаючого виробництва інформації і знань. Найбільшу роль починають грати фундаментальні науки, технології виробництва наукового знання. Інформаційний сектор починає переважати в економіці, продукція стає все більш наукоємною. Число зайнятих у сфері, пов'язаній з інформаційним виробництвом стає переважною. Велику частку зайнятих складають фахівці, що працюють на дому. Питання відстані практично не грають ролі, оскільки переважна більшість транзакцій відбувається в електронному вигляді, практично повністю зникає інформаційна нерівність за географічною ознакою. Система електронного уряду отримує всеосяжний характер, практично всі транзакції відбуваються через мережу.

У сучасному світі до даної стадії розвинені країни тільки наближаються. Вона породжує нові проблеми, зокрема, втручання в особисту свободу громадян, інтернет-злочинність, можливість впливу через нові технології на величезні маси людей, зростання влади держави, корпорацій, які володіють монополією на певні види інформаційних ресурсів.

8.2. Види електронного бізнесу та торговельні системи в Інтернет-середовищі

Весь електронний бізнес являє собою величезний набір компаній різних напрямків діяльності, які перейшли в цифровий формат і тепер працюють в мережі Інтернет. Зарахування компанії до того чи іншого виду електронного бізнесу визначається специфікою діяльності цієї компанії, а не використовуваною технологією.

Перераховані нижче види електронного бізнесу довели свою життєздатність в Інтернеті. Існують й інші види, але для того, щоб досягти успіху, вони повинні взаємодіяти з вибраними. Наприклад, комерція без маркетингу і налагодженого інформаційного обміну просто не має сенсу. Ці категорії повинні працювати разом як в онлайн-режимі, так і в традиційних формах. Інтернет пропонує найширші можливості

для інтеграції видів електронного бізнесу та автоматизації взаємодії між ними.

Електронні аукціони.

Організація та проведення аукціонів в Інтернеті кардинально змінюються. Під час проведення звичайного аукціону деяка кількість людей збирається в аукціонному залі і певній частини дозволяється брати участь у торгах по телефону. За доступ в аукціонний зал або отримання дозволу на участь по телефону треба заплатити, причому сума деколи перевищує вартість виставлених на торги предметів. Не дивно, що коло учасників аукціону досить обмежене.

Інтернет зробив аукціон більш демократичним, дозволивши кожному, у кого є доступ в глобальну мережу, торгуватися за будь що і виставляти на торги свої предмети. Кожен з користувачів може потрапити в «аукціонний зал» незалежно від того, де фізично знаходиться сервер. Крім того, Інтернет прискорює процес торгів. При звичайних торгах на визначення кінцевої ціни потрібно досить багато часу, який витрачається на реєстрацію запропонованих цін і претендентів доти, поки не буде призначена найвища ціна. В Інтернеті ціни пропонуються протягом секунд.

Великі сайти можуть брати участь у торгах не тільки як покупці, але і як продавці. Електронні аукціони надають всім охочим можливість виставляти на своїх веб-сторінках майно, яке вони хотіли б продати. Такі приватні аукціони проводяться постійно: покупці пропонують свої ціни на веб-сторінках доти, поки продавець не отримає бажаної ціни або поки не пройде заздалегідь обумовлений час, після чого товар переходить до рук нового власника. Більш того, кожен користувач, який має доступ до Інтернету, може не тільки взяти участь у торгах в якості покупця або продавця, а й організувати власний міні-аукціон.

Електронні аукціони eBay (<http://www.ebay.com/>), QXL (<http://www.qxl.co.uk/>) і Ricardo (<http://www.ricardo.de/>) на своїх сайтах пропонують всім охочим виступити як у ролі покупця, так і в ролі продавця, а також в обох ролях одночасно. Сайти забезпечують інфраструктуру для обміну товарами на базі моделі аукціону, в якій ціна встановлюється на підставі попиту.

Інтернет поступово витісняє концепцію твердих цін – на зміну їм приходить динамічне ціноутворення. Аукціони на сайтах – це тільки початок. У перспективі кожен сайт, що пропонує товари, інформацію або послуги, буде встановлювати індивідуальні ціни виключно на підставі споживчого попиту.

Електронні банки.

Банківська справа в Інтернеті – одне з найбільш процвітаючих електронних починань. Електронний банк дозволяє клієнтам отримувати

для інтеграції видів електронного бізнесу та автоматизації взаємодії між ними.

Електронні аукціони.

Організація та проведення аукціонів в Інтернеті кардинально змінюються. Під час проведення звичайного аукціону деяка кількість людей збирається в аукціонному залі і певній частини дозволяється брати участь у торгах по телефону. За доступ в аукціонний зал або отримання дозволу на участь по телефону треба заплатити, причому сума деколи перевищує вартість виставлених на торги предметів. Не дивно, що коло учасників аукціону досить обмежене.

Інтернет зробив аукціон більш демократичним, дозволивши кожному, у кого є доступ в глобальну мережу, торгуватися за будь що і виставляти на торги свої предмети. Кожен з користувачів може потрапити в «аукціонний зал» незалежно від того, де фізично знаходиться сервер. Крім того, Інтернет прискорює процес торгів. При звичайних торгах на визначення кінцевої ціни потрібно досить багато часу, який витрачається на реєстрацію запропонованих цін і претендентів доти, поки не буде призначена найвища ціна. В Інтернеті ціни пропонуються протягом секунд.

Великі сайти можуть брати участь у торгах не тільки як покупці, але і як продавці. Електронні аукціони надають всім охочим можливість виставляти на своїх веб-сторінках майно, яке вони хотіли б продати. Такі приватні аукціони проводяться постійно: покупці пропонують свої ціни на веб-сторінках доти, поки продавець не отримає бажаної ціни або поки не пройде заздалегідь обумовлений час, після чого товар переходить до рук нового власника. Більш того, кожен користувач, який має доступ до Інтернету, може не тільки взяти участь у торгах в якості покупця або продавця, а й організувати власний міні-аукціон.

Електронні аукціони eBay (<http://www.ebay.com/>), QXL (<http://www.qxl.co.uk/>) і Ricardo (<http://www.ricardo.de/>) на своїх сайтах пропонують всім охочим виступити як у ролі покупця, так і в ролі продавця, а також в обох ролях одночасно. Сайти забезпечують інфраструктуру для обміну товарами на базі моделі аукціону, в якій ціна встановлюється на підставі попиту.

Інтернет поступово витісняє концепцію твердих цін – на зміну їм приходить динамічне ціноутворення. Аукціони на сайтах – це тільки початок. У перспективі кожен сайт, що пропонує товари, інформацію або послуги, буде встановлювати індивідуальні ціни виключно на підставі споживчого попиту.

Електронні банки.

Банківська справа в Інтернеті – одне з найбільш процвітаючих електронних починань. Електронний банк дозволяє клієнтам отримувати

доступ до їхніх рахунків і здійснювати різні фінансові операції за допомогою простого у використанні веб-сайта. Ніяких спеціальних програм для цього не потрібно – достатньо звичайного веб-браузера; багато банків не беруть грошей за надання цих послуг. Більш того, деякі банки за онлайніві операції беруть дешевше, ніж за традиційні. Електронні банки економлять час і гроші індивідуальних клієнтів і компаній.

Електронний банк передає частину своїх функцій в руки споживача і надає клієнтам повне самообслуговування – першою такою пропозицією була можливість отримувати готівку в банкоматах замість того, щоб ходити за ними в банк. Банківська онлайніва послуга дозволяє споживачам детально вивчити стан своїх рахунків, включаючи історію (запис всіх виплат і надходжень), переводити суми, замовляти чеки, оплачувати рахунки і за необхідності звертатися у сервісний відділ, який працює з клієнтами. Єдина операція, поки що неможлива в Інтернет, – це отримання готівки, але банки вже працюють над вирішенням і цієї проблеми.

Щоб стати клієнтом віртуального банку, споживач повинен мати комп'ютер або інший пристрій з підключенням до Інтернету, а також програму-браузер. Залежно від стратегії захисту, обраної електронним банком, може знадобитися установка додаткового програмного модуля або підтримки Java. Цим забезпечується додатковий рівень захисту. Плагін або аплет Java використовуються для підвищення рівня кодування, щоб гарантувати захищеність фінансових операцій. Ще більш досконалі системи для забезпечення клієнтам безпечного доступу використовують технологію смарт-карт. Інша можливість підвищення рівня безпеки полягає у використанні, поряд з ідентифікатором і реєстраційним ім'ям, списку номерів транзакцій (TAN), тобто набору одноразових паролів, які використовуються тільки для однієї банківської операції.

Багато користувачів застосовують спеціальні комп'ютерні програми типу Quicken, які являють собою системи персонального фінансового менеджменту. Головна відмінність між персональним фінансовим менеджментом і електронною банківською справою полягає в тому, що в першому випадку програма для ведення фінансових справ встановлюється на комп'ютер користувача і всі його транзакції здійснюються за посередництва третьої сторони, знижуючи рівень безпеки електронних банків. Електронна банківська справа – це один з цифрових сервісів, який дозволяє споживачам виконувати ті ж банківські функції, що і Quicken, з однією відмінністю: користувачі можуть отримувати доступ до своїх рахунків безпосередньо через Інтернет.

Електронна комерція.

У колишні роки, до появи Інтернет, можливості торгівлі були досить обмеженими в порівнянні з можливостями, які відкрили для неї

доступ до їхніх рахунків і здійснювати різні фінансові операції за допомогою простого у використанні веб-сайта. Ніяких спеціальних програм для цього не потрібно – достатньо звичайного веб-браузера; багато банків не беруть грошей за надання цих послуг. Більш того, деякі банки за онлайніві операції беруть дешевше, ніж за традиційні. Електронні банки економлять час і гроші індивідуальних клієнтів і компаній.

Електронний банк передає частину своїх функцій в руки споживача і надає клієнтам повне самообслуговування – першою такою пропозицією була можливість отримувати готівку в банкоматах замість того, щоб ходити за ними в банк. Банківська онлайніва послуга дозволяє споживачам детально вивчити стан своїх рахунків, включаючи історію (запис всіх виплат і надходжень), переводити суми, замовляти чеки, оплачувати рахунки і за необхідності звертатися у сервісний відділ, який працює з клієнтами. Єдина операція, поки що неможлива в Інтернет, – це отримання готівки, але банки вже працюють над вирішенням і цієї проблеми.

Щоб стати клієнтом віртуального банку, споживач повинен мати комп'ютер або інший пристрій з підключенням до Інтернету, а також програму-браузер. Залежно від стратегії захисту, обраної електронним банком, може знадобитися установка додаткового програмного модуля або підтримки Java. Цим забезпечується додатковий рівень захисту. Плагін або аплет Java використовуються для підвищення рівня кодування, щоб гарантувати захищеність фінансових операцій. Ще більш досконалі системи для забезпечення клієнтам безпечного доступу використовують технологію смарт-карт. Інша можливість підвищення рівня безпеки полягає у використанні, поряд з ідентифікатором і реєстраційним ім'ям, списку номерів транзакцій (TAN), тобто набору одноразових паролів, які використовуються тільки для однієї банківської операції.

Багато користувачів застосовують спеціальні комп'ютерні програми типу Quicken, які являють собою системи персонального фінансового менеджменту. Головна відмінність між персональним фінансовим менеджментом і електронною банківською справою полягає в тому, що в першому випадку програма для ведення фінансових справ встановлюється на комп'ютер користувача і всі його транзакції здійснюються за посередництва третьої сторони, знижуючи рівень безпеки електронних банків. Електронна банківська справа – це один з цифрових сервісів, який дозволяє споживачам виконувати ті ж банківські функції, що і Quicken, з однією відмінністю: користувачі можуть отримувати доступ до своїх рахунків безпосередньо через Інтернет.

Електронна комерція.

У колишні роки, до появи Інтернет, можливості торгівлі були досить обмеженими в порівнянні з можливостями, які відкрили для неї

нові технології та інформаційні інфраструктури. Головними чинниками обмеження були час і простір. Навіть якщо магазин працював цілодобово, відвідували його лише ті покупці, які жили десь неподалік. Крім того, магазин міг запропонувати відносно невеликий асортимент товарів, оскільки простір магазину фізично обмежений.

Магазин в Інтернеті необмежений у просторі та часі. Асортимент товарів, які пропонує магазин, також необмежений. Наприклад, інтернет-магазин Amazon.com пропонує понад 4 700 000 книг. Таку кількість літератури неможливо зберігати на складі звичайного магазину. Amazon.com не зберігає книги на складі, а замовляє їх у міру необхідності. В той же час Amazon.com надає інформацію про кожну окрему книгу.

Онлайніві роздрібні торговці (іноді їх називають електронними продавцями) також пропонують більше товарів, ніж традиційні продавці, а також більш широкий комплекс послуг по кожному товару. В Інтернеті книги, компакт-диски і квитки продаються краще, ніж у торгових закладах, оскільки споживчу цінність цих товарів становить їх зміст, а не оформлення. Зовнішній вигляд квитка на літак не має значення; покупця цікавлять ціна і рівень обслуговування в літаку. Нові технології роблять Інтернет також відмінним місцем продажу товарів, які купуються на основі емоцій, завдяки своєму зовнішньому вигляду, а не змістом (так звані спонтанні покупки).

Інтернет змінює традиційну модель продажу, тактичну за своєю природою. Компанії зазвичай виробляють те, що можна продати, будь то товар, послуга або інформація, і у своїх зусиллях з продажу ґрунтуються на чотирьох ключових компонентах маркетингу (ціна, товар, просування і поширення). В Інтернеті торгівля набуває більш стратегічний характер. Якщо більшість компаній розглядає свої товари виключно як засіб задоволення попиту, то Інтернет змушує їх бачити як товар увесь цикл продажів (освоєння ринку, створення попиту, задоволення попиту, обслуговування клієнта, утримання споживача). У тактичній моделі всі ці стадії циклу продажів – щось на зразок неминучих додатків, які додаються до і після продажу. У стратегічній моделі, навпаки, це найважливіші складові частини, з яких складається комерційне послання.

Багато хто вважає, що електронна комерція – це те ж саме, що й електронний бізнес, однак електронна комерція – лише одна зі складових електронного бізнесу. Тільки кінцеві користувачі, які стикаються з компанією лише в момент покупки її товарів, можуть вважати, що електронна комерція та електронний бізнес – те саме. Електронна комерція – різновид електронного бізнесу, яка першою з'явилася в Інтернеті, од-

нові технології та інформаційні інфраструктури. Головними чинниками обмеження були час і простір. Навіть якщо магазин працював цілодобово, відвідували його лише ті покупці, які жили десь неподалік. Крім того, магазин міг запропонувати відносно невеликий асортимент товарів, оскільки простір магазину фізично обмежений.

Магазин в Інтернеті необмежений у просторі та часі. Асортимент товарів, які пропонує магазин, також необмежений. Наприклад, інтернет-магазин Amazon.com пропонує понад 4 700 000 книг. Таку кількість літератури неможливо зберігати на складі звичайного магазину. Amazon.com не зберігає книги на складі, а замовляє їх у міру необхідності. В той же час Amazon.com надає інформацію про кожну окрему книгу.

Онлайніві роздрібні торговці (іноді їх називають електронними продавцями) також пропонують більше товарів, ніж традиційні продавці, а також більш широкий комплекс послуг по кожному товару. В Інтернеті книги, компакт-диски і квитки продаються краще, ніж у торгових закладах, оскільки споживчу цінність цих товарів становить їх зміст, а не оформлення. Зовнішній вигляд квитка на літак не має значення; покупця цікавлять ціна і рівень обслуговування в літаку. Нові технології роблять Інтернет також відмінним місцем продажу товарів, які купуються на основі емоцій, завдяки своєму зовнішньому вигляду, а не змістом (так звані спонтанні покупки).

Інтернет змінює традиційну модель продажу, тактичну за своєю природою. Компанії зазвичай виробляють те, що можна продати, будь то товар, послуга або інформація, і у своїх зусиллях з продажу ґрунтуються на чотирьох ключових компонентах маркетингу (ціна, товар, просування і поширення). В Інтернеті торгівля набуває більш стратегічний характер. Якщо більшість компаній розглядає свої товари виключно як засіб задоволення попиту, то Інтернет змушує їх бачити як товар увесь цикл продажів (освоєння ринку, створення попиту, задоволення попиту, обслуговування клієнта, утримання споживача). У тактичній моделі всі ці стадії циклу продажів – щось на зразок неминучих додатків, які додаються до і після продажу. У стратегічній моделі, навпаки, це найважливіші складові частини, з яких складається комерційне послання.

Багато хто вважає, що електронна комерція – це те ж саме, що й електронний бізнес, однак електронна комерція – лише одна зі складових електронного бізнесу. Тільки кінцеві користувачі, які стикаються з компанією лише в момент покупки її товарів, можуть вважати, що електронна комерція та електронний бізнес – те саме. Електронна комерція – різновид електронного бізнесу, яка першою з'явилася в Інтернеті, од-

нак Інтернет здатен запропонувати набагато більше, ніж просто купівлю та продаж товарів і послуг.

Електронні покажчики.

Покажчики просто необхідні у пошуках потрібних товарів і послуг. Телефонні довідники, так звані «Білі сторінки» з приватними номерами і «Жовті сторінки» з номерами телефонів організацій та установ, завжди допоможуть знайти потрібну людину або компанію. Телефонні компанії не тільки випускають довідники, а й пропонують необхідну інформацію за спеціальними довідковими телефонами.

Ці дві функції перейшли до Інтернет. Вся база даних знаходиться в одному місці, забезпечуючи централізоване функціонування, проте відомості може отримати будь-хто в будь-який час у будь-якій точці земної кулі.

Інтернет надає можливість тиражувати телефонні довідники в необхідній кількості; дозволяє дізнатися не тільки телефонний номер за прізвищем власника. В Інтернеті можна дізнатися ім'я людини за його прізвищем. Більш того, в Мережі з'являються нові довідники з адресами веб-сторінок приватних осіб і з електронними адресами компаній.

Інтернет одночасно спрощує й ускладнює отримання потрібних відомостей. Спрощує, тому що володіє потужними інструментами пошуку. Ускладнює, бо пошук утруднюється стрімким зростанням обсягів інформації, яка щодня надходить до Інтернету.

Електронні НДР і ДКР.

За останні кілька років різко змінився стиль проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт і особливо робіт, пов'язаних зі створенням складних програмних систем. Всього лише декілька років тому фахівцям, що працюють над певним проектом, треба було щодня збиратися разом. Якщо проект треба було відправити в інше місце, доводилося роздруковувати креслення або звіти і відправляти їх поштою. Там проект перевірявся, допрацьовувався або передавався на виробництво. Все це вимагало величезних затрат ручної праці, через що справа йшла повільно і супроводжувалося постійними помилками і виправленнями.

Мережа Інтернет змінила швидкість розробки проекту. Вона надала таку допомогу, яку не в змозі були забезпечити навіть потужні комп'ютери. Місцезнаходження фахівців більше не відіграє ніякої ролі. Будь хто, у кого є підключення до Інтернету, може взяти участь у роботі над проектом. Запропоновано також нові засоби для спільної роботи, які використовують нові можливості Інтернету.

Завдяки Інтернету можна вдосконалювати технічні розробки, пропонуючи взяти в них участь фахівцям з різних країн світу. Відмінно за-

нак Інтернет здатен запропонувати набагато більше, ніж просто купівлю та продаж товарів і послуг.

Електронні покажчики.

Покажчики просто необхідні у пошуках потрібних товарів і послуг. Телефонні довідники, так звані «Білі сторінки» з приватними номерами і «Жовті сторінки» з номерами телефонів організацій та установ, завжди допоможуть знайти потрібну людину або компанію. Телефонні компанії не тільки випускають довідники, а й пропонують необхідну інформацію за спеціальними довідковими телефонами.

Ці дві функції перейшли до Інтернет. Вся база даних знаходиться в одному місці, забезпечуючи централізоване функціонування, проте відомості може отримати будь-хто в будь-який час у будь-якій точці земної кулі.

Інтернет надає можливість тиражувати телефонні довідники в необхідній кількості; дозволяє дізнатися не тільки телефонний номер за прізвищем власника. В Інтернеті можна дізнатися ім'я людини за його прізвищем. Більш того, в Мережі з'являються нові довідники з адресами веб-сторінок приватних осіб і з електронними адресами компаній.

Інтернет одночасно спрощує й ускладнює отримання потрібних відомостей. Спрощує, тому що володіє потужними інструментами пошуку. Ускладнює, бо пошук утруднюється стрімким зростанням обсягів інформації, яка щодня надходить до Інтернету.

Електронні НДР і ДКР.

За останні кілька років різко змінився стиль проведення науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт і особливо робіт, пов'язаних зі створенням складних програмних систем. Всього лише декілька років тому фахівцям, що працюють над певним проектом, треба було щодня збиратися разом. Якщо проект треба було відправити в інше місце, доводилося роздруковувати креслення або звіти і відправляти їх поштою. Там проект перевірявся, допрацьовувався або передавався на виробництво. Все це вимагало величезних затрат ручної праці, через що справа йшла повільно і супроводжувалося постійними помилками і виправленнями.

Мережа Інтернет змінила швидкість розробки проекту. Вона надала таку допомогу, яку не в змозі були забезпечити навіть потужні комп'ютери. Місцезнаходження фахівців більше не відіграє ніякої ролі. Будь хто, у кого є підключення до Інтернету, може взяти участь у роботі над проектом. Запропоновано також нові засоби для спільної роботи, які використовують нові можливості Інтернету.

Завдяки Інтернету можна вдосконалювати технічні розробки, пропонуючи взяти в них участь фахівцям з різних країн світу. Відмінно за-

рекомендували себе відкриті інженерні розробки і програмні засоби (проекти і програми, не пов'язані з обмеженнями на подальшу модифікацію і поширення зі збереженням інформації про первинне авторство та внесені зміни). Будь-який користувач може взяти участь у роботі над ними і додати щось від себе. Будь-хто може переробити програму для задоволення своїх вимог.

Електронне навчання.

Безперервна зміна Інтернету вимагає перегляду процесу навчання. За останні десятиліття набір предметів, що вивчаються і зміст курсів мало змінилися. Звичайно, базовий курс навчання не може стати іншим за кілька років, але в порівнянні зі швидкістю розвитку нових технологій зміни все ж йдуть занадто повільно.

У наші дні будь-яка людина може радикально змінити сферу своєї професійної діяльності, і така ситуація вимагає нового підходу до роботи. Нові технології пов'язані, в основному, з Інтернетом, отже, їх і пов'язані з ними процеси слід вивчати постійно. Постійне, протягом усього життя, навчання стає необхідністю, і вчителям потрібно вивчати нові предмети так само, як і учням. Знання стають найважливішим чинником доходу, і вже неможливо чекати, поки нові предмети з'являться у програмах навчальних закладів.

Для навчання і подальшого тестування використовуються спеціальні програми. У цього достатньо ефективного способу навчання є великий недолік: якщо той, хто навчається, чогось не зрозумів, йому немає до кого звернутися за роз'ясненнями.

Електронне навчання, яке іноді називають навчанням на основі Інтернету, пропонує принципово новий підхід до підготовки фахівців. Матеріал надається в інтерактивному режимі, а не у вигляді виконуваних файлів, який використовується для пояснення матеріалу і тестування. Тести проводяться в режимі реального часу всіма учнями одночасно, причому учні мають можливість обмінюватися ідеями та ставити запитання. Крім того, можлива допомога інтерактивного педагога, в ролі якого виступає справжній учитель, який дає додаткові пояснення всім тим, хто навчається, незалежно від того, де вони знаходяться. Все це відбувається в режимі реального часу. Замість того, щоб чекати наступної лекції, студенти за бажанням можуть підключитися до навчальної мережі. Навчальний процес стає більш індивідуальним, завдяки чому кожен засвоює матеріал у відповідному для себе темпі.

Навчання на основі Інтернету можна запропонувати студентам ще до того, як курс повністю допрацьований. У цьому випадку починають з найважливіших тем, а решта освоюється у процесі навчання.

рекомендували себе відкриті інженерні розробки і програмні засоби (проекти і програми, не пов'язані з обмеженнями на подальшу модифікацію і поширення зі збереженням інформації про первинне авторство та внесені зміни). Будь-який користувач може взяти участь у роботі над ними і додати щось від себе. Будь-хто може переробити програму для задоволення своїх вимог.

Електронне навчання.

Безперервна зміна Інтернету вимагає перегляду процесу навчання. За останні десятиліття набір предметів, що вивчаються і зміст курсів мало змінилися. Звичайно, базовий курс навчання не може стати іншим за кілька років, але в порівнянні зі швидкістю розвитку нових технологій зміни все ж йдуть занадто повільно.

У наші дні будь-яка людина може радикально змінити сферу своєї професійної діяльності, і така ситуація вимагає нового підходу до роботи. Нові технології пов'язані, в основному, з Інтернетом, отже, їх і пов'язані з ними процеси слід вивчати постійно. Постійне, протягом усього життя, навчання стає необхідністю, і вчителям потрібно вивчати нові предмети так само, як і учням. Знання стають найважливішим чинником доходу, і вже неможливо чекати, поки нові предмети з'являться у програмах навчальних закладів.

Для навчання і подальшого тестування використовуються спеціальні програми. У цього достатньо ефективного способу навчання є великий недолік: якщо той, хто навчається, чогось не зрозумів, йому немає до кого звернутися за роз'ясненнями.

Електронне навчання, яке іноді називають навчанням на основі Інтернету, пропонує принципово новий підхід до підготовки фахівців. Матеріал надається в інтерактивному режимі, а не у вигляді виконуваних файлів, який використовується для пояснення матеріалу і тестування. Тести проводяться в режимі реального часу всіма учнями одночасно, причому учні мають можливість обмінюватися ідеями та ставити запитання. Крім того, можлива допомога інтерактивного педагога, в ролі якого виступає справжній учитель, який дає додаткові пояснення всім тим, хто навчається, незалежно від того, де вони знаходяться. Все це відбувається в режимі реального часу. Замість того, щоб чекати наступної лекції, студенти за бажанням можуть підключитися до навчальної мережі. Навчальний процес стає більш індивідуальним, завдяки чому кожен засвоює матеріал у відповідному для себе темпі.

Навчання на основі Інтернету можна запропонувати студентам ще до того, як курс повністю допрацьований. У цьому випадку починають з найважливіших тем, а решта освоюється у процесі навчання.

Електронна пошта.

Основа будь-якого бізнесу – інформація та обмін даними. Інтернет радикально змінив ринки традиційного обміну інформацією. Поштові служби і телекомунікаційні компанії поступаються своїх часток ринків електронних комунікацій, особливо електронній пошті. Електронна пошта поєднує в собі переваги телефону (безпосередність контакту) і письма (інформація в письмовому вигляді). Інтернет надає можливість миттєвого контакту в письмовій формі, будь то електронне повідомлення або чат.

Все більше компаній спілкуються між собою, обмінюючись електронними повідомленнями. На відміну від телефону, електронне повідомлення може містити не тільки текст. До електронного листа можна прикріпити будь-який файл – відформатований документ, презентацію, зображення або звук. Обмін інформацією значно спростився. Електронна пошта змінила також спосіб спілкування між людьми. Замість того, щоб писати відразу про все в одному листі, можна написати кілька різних листів, присвячених різним темам.

Перевага полягає в безпосередній реакції; крім того, електронна пошта припускає, що ви очікуєте негайної відповіді на кожен з відправлених вами електронний лист, так само як інші очікують негайної відповіді від вас.

Електронний маркетинг.

Традиційний маркетинг орієнтується на цільові групи і створює для них позитивний імідж товару або компанії. Передача інформації за допомогою реклами та інших засобів просування відбувалася тільки в одному напрямку. Відділ маркетингу не міг отримати миттєвої реакції від споживачів. У доінформаційній епосі це всіх влаштовувало, оскільки тоді можна було, не поспішаючи, проводити дослідження й аналізувати результати, які впливали на довготривалу стратегію компанії та її товари. В інформаційному суспільстві все знаходиться в русі. Товари, стратегії, ціни – все залежить від потреб клієнтів. Всі аспекти діяльності компаній орієнтовані на споживача. Запити клієнта безпосередньо впливають на дизайн товарів, маркетингові стратегії, ціноутворення. Оскільки маркетинг традиційно має прямі зв'язки зі споживачем, інформація що надходить у реальному часі від споживача, повинна передаватися у спеціалізований відділ компанії, який у реальному часі реагує на все більш мінливий попит.

Інтернет дозволяє компаніям задовольняти потреби кожного окремого споживача. До кожного споживача можна звертатися так, як йому більше подобається. Індивідуальний маркетинг став стандартним способом звертання до споживачів в Інтернеті. Масовий маркетинг в епоху Інтернету вже не спрацьовує.

Електронна пошта.

Основа будь-якого бізнесу – інформація та обмін даними. Інтернет радикально змінив ринки традиційного обміну інформацією. Поштові служби і телекомунікаційні компанії поступаються своїх часток ринків електронних комунікацій, особливо електронній пошті. Електронна пошта поєднує в собі переваги телефону (безпосередність контакту) і письма (інформація в письмовому вигляді). Інтернет надає можливість миттєвого контакту в письмовій формі, будь то електронне повідомлення або чат.

Все більше компаній спілкуються між собою, обмінюючись електронними повідомленнями. На відміну від телефону, електронне повідомлення може містити не тільки текст. До електронного листа можна прикріпити будь-який файл – відформатований документ, презентацію, зображення або звук. Обмін інформацією значно спростився. Електронна пошта змінила також спосіб спілкування між людьми. Замість того, щоб писати відразу про все в одному листі, можна написати кілька різних листів, присвячених різним темам.

Перевага полягає в безпосередній реакції; крім того, електронна пошта припускає, що ви очікуєте негайної відповіді на кожен з відправлених вами електронний лист, так само як інші очікують негайної відповіді від вас.

Електронний маркетинг.

Традиційний маркетинг орієнтується на цільові групи і створює для них позитивний імідж товару або компанії. Передача інформації за допомогою реклами та інших засобів просування відбувалася тільки в одному напрямку. Відділ маркетингу не міг отримати миттєвої реакції від споживачів. У доінформаційній епосі це всіх влаштовувало, оскільки тоді можна було, не поспішаючи, проводити дослідження й аналізувати результати, які впливали на довготривалу стратегію компанії та її товари. В інформаційному суспільстві все знаходиться в русі. Товари, стратегії, ціни – все залежить від потреб клієнтів. Всі аспекти діяльності компаній орієнтовані на споживача. Запити клієнта безпосередньо впливають на дизайн товарів, маркетингові стратегії, ціноутворення. Оскільки маркетинг традиційно має прямі зв'язки зі споживачем, інформація що надходить у реальному часі від споживача, повинна передаватися у спеціалізований відділ компанії, який у реальному часі реагує на все більш мінливий попит.

Інтернет дозволяє компаніям задовольняти потреби кожного окремого споживача. До кожного споживача можна звертатися так, як йому більше подобається. Індивідуальний маркетинг став стандартним способом звертання до споживачів в Інтернеті. Масовий маркетинг в епоху Інтернету вже не спрацьовує.

Класифікація торговельних інтернет-систем.

Класифікувати торгові інтернет-системи можна за різними критеріями.

1. За формою організації продажу товарів:
 - інтернет-магазини;
 - веб-вітрини;
 - торговельні майданчики;
 - контентні проекти (споживчі енциклопедії, системи інтернет-замовлень товарів і т. ін.).
2. За моделлю бізнес-рішень:
 - повністю онлайнний магазин;
 - поєднання офлайнного бізнесу з онлайнним (інтернет-магазин формується на основі вже діючої торговельної структури).
3. За типом взаємин з оптовими торговцями (постачальниками):
 - ті, що мають власний склад (наявність реальних товарних запасів);
 - ті, що працюють за договорами з постачальниками (відсутність значних власних запасів).

Нині можна виділити три основні моделі споживчої електронної комерції. Співвідношення між інтернет-магазинами, що використовують ці моделі, оцінюється як 3:1:1.

1. Модель, побудована на організації веб-представництва офлайнного оптового / роздрібного торговця, що має реальні товарні запаси. Це найбільш розповсюджена схема організації роздрібно-електронної торгівлі.

У бек-офісі знаходяться:

- роздрібний магазин або мережа фірмових магазинів, або торговий консорціум, що поєднує кілька самостійних роздрібних магазинів;
- оптовий постачальник, що спеціалізується на певній групі товарів (характерно для торгівлі комп'ютерами / комплектуючими, оргтехнікою та засобами мобільного зв'язку, використовується також книжними та музичними магазинами);
- спеціалізована виробнича структура. Зустрічається рідше (звичай, це книжкові магазини на базі видавництва).

Переваги цієї моделі:

- досить гнучка система як за асортиментом, так і за цінами;
- можливість реалізувати всі переваги інтернет-торгівлі;
- фінансові потоки повністю проходять через інтернет-магазин. Одним з недоліків цього рішення є його дорожнеча.

2. У магазинів, що працюють за другою моделлю, відсутні власні товарні запаси. Бізнес будується на домовленостях з потенціальними постачальниками (часто не оформлених документально), а Інтернет

Класифікація торговельних інтернет-систем.

Класифікувати торгові інтернет-системи можна за різними критеріями.

1. За формою організації продажу товарів:
 - інтернет-магазини;
 - веб-вітрини;
 - торговельні майданчики;
 - контентні проекти (споживчі енциклопедії, системи інтернет-замовлень товарів і т. ін.).
2. За моделлю бізнес-рішень:
 - повністю онлайнний магазин;
 - поєднання офлайнного бізнесу з онлайнним (інтернет-магазин формується на основі вже діючої торговельної структури).
3. За типом взаємин з оптовими торговцями (постачальниками):
 - ті, що мають власний склад (наявність реальних товарних запасів);
 - ті, що працюють за договорами з постачальниками (відсутність значних власних запасів).

Нині можна виділити три основні моделі споживчої електронної комерції. Співвідношення між інтернет-магазинами, що використовують ці моделі, оцінюється як 3:1:1.

1. Модель, побудована на організації веб-представництва офлайнного оптового / роздрібного торговця, що має реальні товарні запаси. Це найбільш розповсюджена схема організації роздрібно-електронної торгівлі.

У бек-офісі знаходяться:

- роздрібний магазин або мережа фірмових магазинів, або торговий консорціум, що поєднує кілька самостійних роздрібних магазинів;
- оптовий постачальник, що спеціалізується на певній групі товарів (характерно для торгівлі комп'ютерами / комплектуючими, оргтехнікою та засобами мобільного зв'язку, використовується також книжними та музичними магазинами);
- спеціалізована виробнича структура. Зустрічається рідше (звичай, це книжкові магазини на базі видавництва).

Переваги цієї моделі:

- досить гнучка система як за асортиментом, так і за цінами;
- можливість реалізувати всі переваги інтернет-торгівлі;
- фінансові потоки повністю проходять через інтернет-магазин. Одним з недоліків цього рішення є його дорожнеча.

2. У магазинів, що працюють за другою моделлю, відсутні власні товарні запаси. Бізнес будується на домовленостях з потенціальними постачальниками (часто не оформлених документально), а Інтернет

служить виключно як вітрина. В оплату товару приймають тільки готівку, які-небудь системи електронних платежів принципово не використовуються. Серед інтернет-магазинів цієї моделі переважають магазини, що торгують комп'ютерами та комплектуючими.

Переваги моделі: найдешевше рішення.

Недоліки: використання «спекулятивної» організації бізнесу, яка є неприпустимою; покупець часто стикається з тривалим терміном доставки, неповною комплектацією замовлення, відсутністю додаткових послуг або їх низькою якістю; не рідкість і пряме порушення прав споживачів.

3. Модель реалізує ідею сайта торгового майданчика, що має контракти з постачальниками безлічі товарів і надає розширені можливості для отримання інформації та пошуку. З учасників майданчику стягується орендна плата за використання торгового місця, а також комісійний збір у вигляді певного відсотка з суми, проплаченої покупцями за товари. Основні фінансові потоки проходять, на відміну від першої моделі, через постачальників і власників товарів. Ця модель характерна для веб-універмагів, що не мають значного офлайн-базису.

До достоїнств моделі слід віднести порівняно просте рішення – продумана організація інформаційних і пошукових функцій сприяє активному припливу відвідувачів. При середній споживачькій аудиторії до 100 покупців за день ця модель працює без значних збоїв.

Недоліки моделі:

- слабка організація логістичного ланцюга, що визначає збільшення термінів комплектації і доставки замовлення (до 3–5 днів);

- якщо покупець купує товари, що поставляються різними фірмами, то терміни доставки додатково зростають, й інформаційно-пошукова привабливість цієї моделі знижується;

- у разі стабільного перевищення купівельною аудиторією вказаного вище порога, а також при значному збільшенні чисельності постачальників відбувається зростання витрат (на організацію служби доставки, створення зручної навігації по вітрині, вибудовування ефективної системи зв'язків з усіма постачальниками і т. ін.) і зниження рентабельності.

Інтернет-магазин

Інтернет-магазин – це веб-сайт, що забезпечує продаж через Інтернет з використанням електронного каталогу або іншого виду надання продукції. Чисельність продуктів, що подаються і продаються на одному сервері, може становити від одиниць до декількох тисяч. Споживачі можуть замовляти товари через заповнення форми, виконання процедури реєстрації або іншими методами. Оплата товару може проводитися як за допомогою інтерактивних платіжних систем, так і традиційними

служить виключно як вітрина. В оплату товару приймають тільки готівку, які-небудь системи електронних платежів принципово не використовуються. Серед інтернет-магазинів цієї моделі переважають магазини, що торгують комп'ютерами та комплектуючими.

Переваги моделі: найдешевше рішення.

Недоліки: використання «спекулятивної» організації бізнесу, яка є неприпустимою; покупець часто стикається з тривалим терміном доставки, неповною комплектацією замовлення, відсутністю додаткових послуг або їх низькою якістю; не рідкість і пряме порушення прав споживачів.

3. Модель реалізує ідею сайта торгового майданчика, що має контракти з постачальниками безлічі товарів і надає розширені можливості для отримання інформації та пошуку. З учасників майданчику стягується орендна плата за використання торгового місця, а також комісійний збір у вигляді певного відсотка з суми, проплаченої покупцями за товари. Основні фінансові потоки проходять, на відміну від першої моделі, через постачальників і власників товарів. Ця модель характерна для веб-універмагів, що не мають значного офлайн-базису.

До достоїнств моделі слід віднести порівняно просте рішення – продумана організація інформаційних і пошукових функцій сприяє активному припливу відвідувачів. При середній споживачькій аудиторії до 100 покупців за день ця модель працює без значних збоїв.

Недоліки моделі:

- слабка організація логістичного ланцюга, що визначає збільшення термінів комплектації і доставки замовлення (до 3–5 днів);

- якщо покупець купує товари, що поставляються різними фірмами, то терміни доставки додатково зростають, й інформаційно-пошукова привабливість цієї моделі знижується;

- у разі стабільного перевищення купівельною аудиторією вказаного вище порога, а також при значному збільшенні чисельності постачальників відбувається зростання витрат (на організацію служби доставки, створення зручної навігації по вітрині, вибудовування ефективної системи зв'язків з усіма постачальниками і т. ін.) і зниження рентабельності.

Інтернет-магазин

Інтернет-магазин – це веб-сайт, що забезпечує продаж через Інтернет з використанням електронного каталогу або іншого виду надання продукції. Чисельність продуктів, що подаються і продаються на одному сервері, може становити від одиниць до декількох тисяч. Споживачі можуть замовляти товари через заповнення форми, виконання процедури реєстрації або іншими методами. Оплата товару може проводитися як за допомогою інтерактивних платіжних систем, так і традиційними

способами – банківським або поштовим переказом, при доставці товару покупцеві, післяплатою тощо. Інтернет-магазини відносяться до роздрібною формі ведення торгівлі (сектору B2C).

Інтернет-магазин об'єднує елементи прямого маркетингу з образом відвідування традиційного магазину. Відмінною рисою інтернет-магазинів у порівнянні зі звичайною формою торгівлі є те, що інтерактивний магазин може запропонувати значно більшу кількість товарів і послуг та забезпечити споживачів значно більшим обсягом інформації, необхідним для прийняття рішення про покупку. Крім того, за рахунок використання комп'ютерних технологій можлива персоналізація підходу до кожного з клієнтів, виходячи з історії його відвідувань магазину і зроблених раніше покупок.

Основні проблеми інтернет-магазину лежать на стику технологій Інтернету і традиційної комерційної діяльності. У звичайній торгівлі покупець звик до того, що є можливість оцінити товар візуально, визначити його якість і характеристики. В електронній торгівлі він такої можливості позбавлений. Максимум, на що він може розраховувати, це зображення товару і перерахування його характеристик. Часто цієї інформації достатньо, але тут вступають у дію емоційні та психологічні фактори. Часто існують проблеми з доставкою товарів, особливо якщо їх ціна невелика. Проблеми також можуть виникати під час оплати товару в електронному магазині, причиною чого є недовіра громадян до банківської системи, недостатнє урегулювання організаційних і правових питань електронних платежів і невпевненість у безпеці проведення транзакцій через Інтернет.

Основні вимоги покупців до організації інтернет-магазинів:

- зрозумілий інтерфейс і зручна навігація по магазину;
- зручна система перехресних посилань та інших елементів навігації, що дозволяє оптимальним чином отримати необхідну інформацію;
- мінімальна кількість дій користувача (клацань миші, переходів і т. ін.) для здійснення покупки.

Основа такого рішення становить електронна вітрина. Вона призначена для виконання таких завдань:

- надання інтерфейсу до бази даних товарів у вигляді каталогу, прайс-листа;
- робота з електронним кошиком покупця;
- реєстрація покупців;
- оформлення замовлення з вибором методу оплати та доставки;
- надання інтерактивної допомоги покупцю;
- збір маркетингової інформації;
- забезпечення безпеки особистої інформації покупців;

способами – банківським або поштовим переказом, при доставці товару покупцеві, післяплатою тощо. Інтернет-магазини відносяться до роздрібною формі ведення торгівлі (сектору B2C).

Інтернет-магазин об'єднує елементи прямого маркетингу з образом відвідування традиційного магазину. Відмінною рисою інтернет-магазинів у порівнянні зі звичайною формою торгівлі є те, що інтерактивний магазин може запропонувати значно більшу кількість товарів і послуг та забезпечити споживачів значно більшим обсягом інформації, необхідним для прийняття рішення про покупку. Крім того, за рахунок використання комп'ютерних технологій можлива персоналізація підходу до кожного з клієнтів, виходячи з історії його відвідувань магазину і зроблених раніше покупок.

Основні проблеми інтернет-магазину лежать на стику технологій Інтернету і традиційної комерційної діяльності. У звичайній торгівлі покупець звик до того, що є можливість оцінити товар візуально, визначити його якість і характеристики. В електронній торгівлі він такої можливості позбавлений. Максимум, на що він може розраховувати, це зображення товару і перерахування його характеристик. Часто цієї інформації достатньо, але тут вступають у дію емоційні та психологічні фактори. Часто існують проблеми з доставкою товарів, особливо якщо їх ціна невелика. Проблеми також можуть виникати під час оплати товару в електронному магазині, причиною чого є недовіра громадян до банківської системи, недостатнє урегулювання організаційних і правових питань електронних платежів і невпевненість у безпеці проведення транзакцій через Інтернет.

Основні вимоги покупців до організації інтернет-магазинів:

- зрозумілий інтерфейс і зручна навігація по магазину;
- зручна система перехресних посилань та інших елементів навігації, що дозволяє оптимальним чином отримати необхідну інформацію;
- мінімальна кількість дій користувача (клацань миші, переходів і т. ін.) для здійснення покупки.

Основа такого рішення становить електронна вітрина. Вона призначена для виконання таких завдань:

- надання інтерфейсу до бази даних товарів у вигляді каталогу, прайс-листа;
- робота з електронним кошиком покупця;
- реєстрація покупців;
- оформлення замовлення з вибором методу оплати та доставки;
- надання інтерактивної допомоги покупцю;
- збір маркетингової інформації;
- забезпечення безпеки особистої інформації покупців;

- автоматична передача інформації в торговельну систему.

Вітрина електронного магазину розташовується на сервері в Інтернеті й звичайно являє собою веб-сайт з активним змістом. Основу вітрини електронного магазину представляє каталог товарів з указуванням цін, який може бути структурований самими різними способами, наприклад, за категоріями товарів, за виробниками, містити повну інформацію про характеристики кожного товару і його зображення. Вибравши товар, користувач поміщає його в «кошик». У будь-який момент до остаточного оформлення замовлення покупець може змінити вміст «кошика» і кількість товарів кожного виду.

Завдяки динамічному обробленню інформації і роботі з базами даних інтернет-магазин має можливість працювати індивідуально і в межах торгової інформаційної системи (ТІС) може здійснюватися повний торговий цикл у режимі підключення до мережі. Відмінною рисою ТІС при цьому є те, що вона додатково інтегрована в систему автоматизації внутрішнього документообігу компанії.

Автоматизація торгівлі до рівнів, втілених в інтернет-магазині або ТІС, стає вигідною тільки зі зростанням масштабів бізнесу. Доти, поки кілька людей без особливих зусиль справляються, і сума окремого замовлення відносно низька або кількість покупців невелика, найпростіше організувати інтернет-магазин саме таким чином. Але для фірм, які проводять сотні транзакцій на день і орієнтовані на бізнес в Інтернеті, рішення на рівні веб-вітрини просто неприйнятним.

У загальному випадку до переліку основних функцій інтернет-магазину входить інформаційне обслуговування покупця, оброблення замовлень, проведення платежів, а також збір і аналіз різної статистичної інформації.

Інтернет-майданчики

Віртуальний торговий майданчик – це місце, де укладаються угоди між продавцем і покупцем та здійснюється проведення фінансово-торговельних транзакцій.

За ознакою створення і належності торгових майданчиків їх можна поділити на три категорії:

1. Створювані покупцями (buyer-driven). Одна або кілька великих компаній створюють свій торговельний майданчик для залучення безлічі компаній-постачальників. Ця концепція торгових майданчиків виникла у зв'язку з потребами великих компаній в оптимізації процесу закупівель, розширення торгових контактів і мережі постачань.

2. Створювані продавцями (supplier-driven або seller-driven). Поряд з великими покупцями великі продавці також відіграють активну роль у формуванні торгових майданчиків. Це відбувається з різних причин:

- автоматична передача інформації в торговельну систему.

Вітрина електронного магазину розташовується на сервері в Інтернеті й звичайно являє собою веб-сайт з активним змістом. Основу вітрини електронного магазину представляє каталог товарів з указуванням цін, який може бути структурований самими різними способами, наприклад, за категоріями товарів, за виробниками, містити повну інформацію про характеристики кожного товару і його зображення. Вибравши товар, користувач поміщає його в «кошик». У будь-який момент до остаточного оформлення замовлення покупець може змінити вміст «кошика» і кількість товарів кожного виду.

Завдяки динамічному обробленню інформації і роботі з базами даних інтернет-магазин має можливість працювати індивідуально і в межах торгової інформаційної системи (ТІС) може здійснюватися повний торговий цикл у режимі підключення до мережі. Відмінною рисою ТІС при цьому є те, що вона додатково інтегрована в систему автоматизації внутрішнього документообігу компанії.

Автоматизація торгівлі до рівнів, втілених в інтернет-магазині або ТІС, стає вигідною тільки зі зростанням масштабів бізнесу. Доти, поки кілька людей без особливих зусиль справляються, і сума окремого замовлення відносно низька або кількість покупців невелика, найпростіше організувати інтернет-магазин саме таким чином. Але для фірм, які проводять сотні транзакцій на день і орієнтовані на бізнес в Інтернеті, рішення на рівні веб-вітрини просто неприйнятним.

У загальному випадку до переліку основних функцій інтернет-магазину входить інформаційне обслуговування покупця, оброблення замовлень, проведення платежів, а також збір і аналіз різної статистичної інформації.

Інтернет-майданчики

Віртуальний торговий майданчик – це місце, де укладаються угоди між продавцем і покупцем та здійснюється проведення фінансово-торговельних транзакцій.

За ознакою створення і належності торгових майданчиків їх можна поділити на три категорії:

1. Створювані покупцями (buyer-driven). Одна або кілька великих компаній створюють свій торговельний майданчик для залучення безлічі компаній-постачальників. Ця концепція торгових майданчиків виникла у зв'язку з потребами великих компаній в оптимізації процесу закупівель, розширення торгових контактів і мережі постачань.

2. Створювані продавцями (supplier-driven або seller-driven). Поряд з великими покупцями великі продавці також відіграють активну роль у формуванні торгових майданчиків. Це відбувається з різних причин:

наприклад, збільшити доходи від своїх торгових майданчиків за рахунок одержання комісій за транзакції з компаній-постачальників та ін.

3. Створювані третьою стороною (third-party-driven). Торгові майданчики створювані і керовані третьою стороною покликані звести разом покупців і продавців. Зазвичай такі майданчики створюються тими, хто добре орієнтується в цьому секторі бізнесу і бізнес-процесах, що в ньому відбуваються. Починаючи з нейтрального посередництва, багато подібних інтернет-майданчиків все більш зближуються з провідними компаніями на ринку, в деяких випадках отримуючи інвестиції в акціонерний капітал. Однак це створює потенційні проблеми із залученням на ринок інших компаній і контролем великих промислових інвесторів.

Зазвичай виникнення тих чи інших видів торгових майданчиків залежить від ступеня впливу покупців і продавців у цій галузі. Якщо це ринок покупця, то, інтегруючи власні системи постачання із системами пулу постачальників, він може створити торговий майданчик для забезпечення своїх потреб. Якщо це ринок продавця, то за рахунок прямого спілкування з великою кількістю покупців на організованому їм електронному майданчику він уникає посередників і тим самим може отримати частину їх прибутку. «Незалежні майданчики», у свою чергу, ефективні на сильно фрагментованих ринках, де немає ні домінуючого покупця, ні продавця.

До віртуальних торгових майданчиків можна віднести лише ті, що управляються нейтральною третьою стороною і служать для проведення транзакцій між багатьма покупцями і продавцями.

Майданчики слугують інтересам одного або декількох продавців або покупців, більш близькі до міжкорпоративної електронної комерції (Extranet) і покликані навести в Інтернеті зв'язки між наявними партнерами. Вони зазвичай діють під егідою певної компанії, що прагне знизити транзакційні витрати на взаємодію зі своїми постачальниками або клієнтами.

Основою існування торгових майданчиків служать вигоди, які отримуються усіма сторонами від їх діяльності.

З боку покупців це такі вигоди:

- зниження вартості і скорочення часу процесу закупівель. Пошук потрібних товарів у розрізненних і часто застарілих каталогах постачальників, процес з'ясування у постачальника характеристик продукції, ціни, вартості та способу доставки – все це забирає у покупців велику кількість часу і грошей;

- зниження зайвих витрат. Часто компанії платять за товари та послуги набагато більше, ніж вони коштують насправді. Близько 40-45 % покупок здійснюється у постачальників, що не входять до пріоритетно-

наприклад, збільшити доходи від своїх торгових майданчиків за рахунок одержання комісій за транзакції з компаній-постачальників та ін.

3. Створювані третьою стороною (third-party-driven). Торгові майданчики створювані і керовані третьою стороною покликані звести разом покупців і продавців. Зазвичай такі майданчики створюються тими, хто добре орієнтується в цьому секторі бізнесу і бізнес-процесах, що в ньому відбуваються. Починаючи з нейтрального посередництва, багато подібних інтернет-майданчиків все більш зближуються з провідними компаніями на ринку, в деяких випадках отримуючи інвестиції в акціонерний капітал. Однак це створює потенційні проблеми із залученням на ринок інших компаній і контролем великих промислових інвесторів.

Зазвичай виникнення тих чи інших видів торгових майданчиків залежить від ступеня впливу покупців і продавців у цій галузі. Якщо це ринок покупця, то, інтегруючи власні системи постачання із системами пулу постачальників, він може створити торговий майданчик для забезпечення своїх потреб. Якщо це ринок продавця, то за рахунок прямого спілкування з великою кількістю покупців на організованому їм електронному майданчику він уникає посередників і тим самим може отримати частину їх прибутку. «Незалежні майданчики», у свою чергу, ефективні на сильно фрагментованих ринках, де немає ні домінуючого покупця, ні продавця.

До віртуальних торгових майданчиків можна віднести лише ті, що управляються нейтральною третьою стороною і служать для проведення транзакцій між багатьма покупцями і продавцями.

Майданчики слугують інтересам одного або декількох продавців або покупців, більш близькі до міжкорпоративної електронної комерції (Extranet) і покликані навести в Інтернеті зв'язки між наявними партнерами. Вони зазвичай діють під егідою певної компанії, що прагне знизити транзакційні витрати на взаємодію зі своїми постачальниками або клієнтами.

Основою існування торгових майданчиків служать вигоди, які отримуються усіма сторонами від їх діяльності.

З боку покупців це такі вигоди:

- зниження вартості і скорочення часу процесу закупівель. Пошук потрібних товарів у розрізненних і часто застарілих каталогах постачальників, процес з'ясування у постачальника характеристик продукції, ціни, вартості та способу доставки – все це забирає у покупців велику кількість часу і грошей;

- зниження зайвих витрат. Часто компанії платять за товари та послуги набагато більше, ніж вони коштують насправді. Близько 40-45 % покупок здійснюється у постачальників, що не входять до пріоритетно-

го списку компанії. Автоматизація процесу покупки дозволить уникнути подібних накладок;

- більш широкий вибір і більш вигідна цінова політика. Незважаючи на досить широкий вибір постачальників, традиційна компанія-покупець все ж таки змушена вибирати постачальників у першу чергу за географічною ознакою і часто буває обмежена в часі і засобах, які може витратити на вивчення всіх можливостей, тому вибір не завжди буває оптимальним. Могутні пошукові можливості Інтернету і доступ з будь-якої точки земної кулі значно підвищують ефективність вибору.

Вигоди продавців від використання торгових інтернет-майданчиків полягають у такому:

- зниження витрат, пов'язаних з продажами. Часто продаж через звичайні канали збуту буває неефективним, що виражається у витратах, яких можна було б уникнути, а також тимчасових і просторових обмеженнях. Інтернет пропонує нові можливості, дозволяючи знизити витрати, пов'язані з процесом продажу, наприклад, на передпродажну підготовку товару;

- збільшення кількості потенційних покупців. Інтернет дозволяє залучити нових покупців, недоступних через традиційні канали продажів і, отже, збільшити свої доходи;

- зниження вартості управління замовленнями. Домовляючись із покупцем, використовуючи телефон, факс і пошту, постачальник не тільки витрачає більше часу, ніж під час використання електронних засобів зв'язку, але і частіше ризикує помилитися. Автоматизація процесу обміну інформацією допомагає продавцеві знизити вірогідність помилки і прискорити час від отримання замовлення до його оплати.

Як наслідок, додавання додаткової ланки в ланцюг доведення продукції до кінцевого споживача, для всіх сторін змінюються пріоритети тих чи інших бізнес-процесів і пов'язані з ними ризики.

Так, у разі використання торгових майданчиків на перше місце виходять такі *ризики*:

- для покупців: відповідність продукції і довіра до постачальника; доступ до післяпродажного обслуговування; відповідність цін ринку;

- для продавців: втрата контролю над механізмами ціноутворення; збільшення конкуренції; більш складна логістика.

Зі значними ризиками пов'язана і діяльність компаній, що створюють торгові інтернет-майданчики. До них можна віднести такі:

- для третьої сторони:

1) конкуренція з великими традиційними промисловими компаніями. Останнім часом спостерігається прагнення великих промислових компаній до створення власних віртуальних торгових майданчиків, що

го списку компанії. Автоматизація процесу покупки дозволить уникнути подібних накладок;

- більш широкий вибір і більш вигідна цінова політика. Незважаючи на досить широкий вибір постачальників, традиційна компанія-покупець все ж таки змушена вибирати постачальників у першу чергу за географічною ознакою і часто буває обмежена в часі і засобах, які може витратити на вивчення всіх можливостей, тому вибір не завжди буває оптимальним. Могутні пошукові можливості Інтернету і доступ з будь-якої точки земної кулі значно підвищують ефективність вибору.

Вигоди продавців від використання торгових інтернет-майданчиків полягають у такому:

- зниження витрат, пов'язаних з продажами. Часто продаж через звичайні канали збуту буває неефективним, що виражається у витратах, яких можна було б уникнути, а також тимчасових і просторових обмеженнях. Інтернет пропонує нові можливості, дозволяючи знизити витрати, пов'язані з процесом продажу, наприклад, на передпродажну підготовку товару;

- збільшення кількості потенційних покупців. Інтернет дозволяє залучити нових покупців, недоступних через традиційні канали продажів і, отже, збільшити свої доходи;

- зниження вартості управління замовленнями. Домовляючись із покупцем, використовуючи телефон, факс і пошту, постачальник не тільки витрачає більше часу, ніж під час використання електронних засобів зв'язку, але і частіше ризикує помилитися. Автоматизація процесу обміну інформацією допомагає продавцеві знизити вірогідність помилки і прискорити час від отримання замовлення до його оплати.

Як наслідок, додавання додаткової ланки в ланцюг доведення продукції до кінцевого споживача, для всіх сторін змінюються пріоритети тих чи інших бізнес-процесів і пов'язані з ними ризики.

Так, у разі використання торгових майданчиків на перше місце виходять такі *ризики*:

- для покупців: відповідність продукції і довіра до постачальника; доступ до післяпродажного обслуговування; відповідність цін ринку;

- для продавців: втрата контролю над механізмами ціноутворення; збільшення конкуренції; більш складна логістика.

Зі значними ризиками пов'язана і діяльність компаній, що створюють торгові інтернет-майданчики. До них можна віднести такі:

- для третьої сторони:

1) конкуренція з великими традиційними промисловими компаніями. Останнім часом спостерігається прагнення великих промислових компаній до створення власних віртуальних торгових майданчиків, що

означає втрату значної частки транзакцій для незалежних постачальників. Це серйозна загроза, адже для багатьох комісії за транзакцію є основним джерелом доходу;

2) технологічний ризик. Враховуючи швидкий темп розвитку технологій, компанії можуть зіткнутися із ситуацією, в якій нові технології зроблять вже наявні пропозиції застарілими. Для того, щоб розраховувати на успіх у довгостроковій перспективі, компанії повинні робити істотні інвестиції в розвиток нових технологій і стандартів чи співпрацювати з провідними компаніями в цій галузі;

3) проблема швидкого зростання. Компанії повинні зберігати рівновагу між зростанням ділової активності, розвитком технологій і кваліфікацією персоналу. Нездатність правильно вести кадрову політику, прорахунки в інвестиціях, спрямованих для підтримки зростання компанії, можуть серйозно позначитися на її конкурентоспроможності;

4) недостатня самостійність. Одним з рішень залучення до участі в торговельній системі провідних підприємств галузі є тісна співпраця з ними. Поряд з позитивними моментами це має і свої мінуси. По-перше, виникають складнощі із залученням інших провідних учасників ринку на торговельний майданчик. По-друге, інтереси великих інвесторів можуть заступити інтереси промисловості загалом і дрібних компаній зокрема.

Бізнес-моделі торговельних майданчиків. Електронні торговельні майданчики можна поділити на дві великі групи:

1. Вертикальні – функціонують у певних галузях: сільському господарстві, електроенергетиці, нафтохімії і т. ін.
2. Горизонтальні – спеціалізуються на окремих бізнес-функціях або бізнес-потребах, характерних для безлічі різних галузей.

Організаційні моделі торговельних майданчиків. Діючі торговельні майданчики можна поділити на три основні групи сайтів: каталоги, аукціони і біржі.

Сайт-каталог, або, як іноді його називають, сайт-агрегатор, являє собою віртуальний каталог, об'єднуючий окремі каталоги безлічі постачальників і пропонує їх цільовим групам покупців. Замість того, щоб переглядати безліч окремих, часто застарілих каталогів постачальника, покупці можуть використовувати могутні пошукові можливості Інтернету, порівнюючи товари відразу за декількома параметрами, включаючи ціну, дати поставки, гарантії, інформацію щодо обслуговування і т. ін.

Сайти-аукціони пропонують продавцям місце, де вони можуть розпродавати товарні запаси; покупці ж змагаються один з одним у призначенні цін. Привабливість аукціонів для покупців полягає в тому, що вони можуть придбати товари за зниженими цінами; а для продавця – у

означає втрату значної частки транзакцій для незалежних постачальників. Це серйозна загроза, адже для багатьох комісії за транзакцію є основним джерелом доходу;

2) технологічний ризик. Враховуючи швидкий темп розвитку технологій, компанії можуть зіткнутися із ситуацією, в якій нові технології зроблять вже наявні пропозиції застарілими. Для того, щоб розраховувати на успіх у довгостроковій перспективі, компанії повинні робити істотні інвестиції в розвиток нових технологій і стандартів чи співпрацювати з провідними компаніями в цій галузі;

3) проблема швидкого зростання. Компанії повинні зберігати рівновагу між зростанням ділової активності, розвитком технологій і кваліфікацією персоналу. Нездатність правильно вести кадрову політику, прорахунки в інвестиціях, спрямованих для підтримки зростання компанії, можуть серйозно позначитися на її конкурентоспроможності;

4) недостатня самостійність. Одним з рішень залучення до участі в торговельній системі провідних підприємств галузі є тісна співпраця з ними. Поряд з позитивними моментами це має і свої мінуси. По-перше, виникають складнощі із залученням інших провідних учасників ринку на торговельний майданчик. По-друге, інтереси великих інвесторів можуть заступити інтереси промисловості загалом і дрібних компаній зокрема.

Бізнес-моделі торговельних майданчиків. Електронні торговельні майданчики можна поділити на дві великі групи:

1. Вертикальні – функціонують у певних галузях: сільському господарстві, електроенергетиці, нафтохімії і т. ін.
2. Горизонтальні – спеціалізуються на окремих бізнес-функціях або бізнес-потребах, характерних для безлічі різних галузей.

Організаційні моделі торговельних майданчиків. Діючі торговельні майданчики можна поділити на три основні групи сайтів: каталоги, аукціони і біржі.

Сайт-каталог, або, як іноді його називають, сайт-агрегатор, являє собою віртуальний каталог, об'єднуючий окремі каталоги безлічі постачальників і пропонує їх цільовим групам покупців. Замість того, щоб переглядати безліч окремих, часто застарілих каталогів постачальника, покупці можуть використовувати могутні пошукові можливості Інтернету, порівнюючи товари відразу за декількома параметрами, включаючи ціну, дати поставки, гарантії, інформацію щодо обслуговування і т. ін.

Сайти-аукціони пропонують продавцям місце, де вони можуть розпродавати товарні запаси; покупці ж змагаються один з одним у призначенні цін. Привабливість аукціонів для покупців полягає в тому, що вони можуть придбати товари за зниженими цінами; а для продавця – у

тому, що у них скорочується час обороту запасів і вони одержують доступ до нових ринків збуту. Основна відмінність аукціону від віртуального каталогу полягає в тому, що ціна не фіксована, а встановлюється під час торгів. Джерела доходу зазвичай ті ж, що і для каталогів.

Сайти-біржі – це анонімні торгові майданчики, що дозволяють виробникам здійснювати купівлю / продаж товарів на спот-ринку (ринку негайної поставки і платежу). Ціна на біржі регулюється попитом і пропозицією, в результаті чого схильна до сильних змін. Біржі дозволяють компаніям торгувати анонімно. Джерелами доходу для бірж головним чином служать комісії за транзакції і членські внески учасників.

Інтернет-аукціони.

Аукціон (від латинського *auctio* – збільшення) – продаж товарів і послуг на публічних конкурентних торгах, у процесі яких встановлюється їх кінцева ціна. Особливістю віртуальних, або мережевих, аукціонів є те, що вони проводяться в Інтернеті за допомогою спеціального програмного забезпечення, встановленого на сайті організатора торгів.

Віртуальні аукціони дають користувачам можливість не тільки реалізовувати товари і послуги через Інтернет, але проводити їх тестові продажі. Багато компаній використовують віртуальні аукціони як інструмент маркетингового оцінювання, за допомогою якого можна визначити величину первісного попиту і ринкову ціну для нового продукту.

Типи аукціонів. Різні аукціони можна поділити на дві категорії: перша – заснована на концепції збільшення ціни від мінімальної до максимальної (виграшної), інша – навпаки, на концепції зменшення ціни від спочатку максимальної до обумовленої тим чи іншим способом виграшної мінімальної.

Торги в аукціоні ведуться за декількома можливими схемами:

- стандартний аукціон (англійська аукціон). Використовується відкритий формат пропозицій (всі покупці знають про пропозиції один одного). Продавець призначає початкову (стартову) ціну, далі покупці вступають у конкурентну боротьбу, призначаючи ціни вище початкової. Перемагає той, хто на момент закінчення аукціонної боротьби запропонував найвищу ціну;

- голландський аукціон – пряма протилежність англійському. Хоча також використовується відкритий формат пропозицій, торги починають із заздалегідь завищеної, неприйнятної ціни, яка послідовно знижується, поки один з покупців не погодиться її прийняти;

- аукціон одночасної пропозиції (*first-price, sealed bid*). Використовується закритий формат пропозицій. Всі покупці одночасно призначають ціни (зазвичай у письмовій формі), не знаючи про пропозицію своїх опонентів. Перемагає той, хто пропонує максимальну ціну;

тому, що у них скорочується час обороту запасів і вони одержують доступ до нових ринків збуту. Основна відмінність аукціону від віртуального каталогу полягає в тому, що ціна не фіксована, а встановлюється під час торгів. Джерела доходу зазвичай ті ж, що і для каталогів.

Сайти-біржі – це анонімні торгові майданчики, що дозволяють виробникам здійснювати купівлю / продаж товарів на спот-ринку (ринку негайної поставки і платежу). Ціна на біржі регулюється попитом і пропозицією, в результаті чого схильна до сильних змін. Біржі дозволяють компаніям торгувати анонімно. Джерелами доходу для бірж головним чином служать комісії за транзакції і членські внески учасників.

Інтернет-аукціони.

Аукціон (від латинського *auctio* – збільшення) – продаж товарів і послуг на публічних конкурентних торгах, у процесі яких встановлюється їх кінцева ціна. Особливістю віртуальних, або мережевих, аукціонів є те, що вони проводяться в Інтернеті за допомогою спеціального програмного забезпечення, встановленого на сайті організатора торгів.

Віртуальні аукціони дають користувачам можливість не тільки реалізовувати товари і послуги через Інтернет, але проводити їх тестові продажі. Багато компаній використовують віртуальні аукціони як інструмент маркетингового оцінювання, за допомогою якого можна визначити величину первісного попиту і ринкову ціну для нового продукту.

Типи аукціонів. Різні аукціони можна поділити на дві категорії: перша – заснована на концепції збільшення ціни від мінімальної до максимальної (виграшної), інша – навпаки, на концепції зменшення ціни від спочатку максимальної до обумовленої тим чи іншим способом виграшної мінімальної.

Торги в аукціоні ведуться за декількома можливими схемами:

- стандартний аукціон (англійська аукціон). Використовується відкритий формат пропозицій (всі покупці знають про пропозиції один одного). Продавець призначає початкову (стартову) ціну, далі покупці вступають у конкурентну боротьбу, призначаючи ціни вище початкової. Перемагає той, хто на момент закінчення аукціонної боротьби запропонував найвищу ціну;

- голландський аукціон – пряма протилежність англійському. Хоча також використовується відкритий формат пропозицій, торги починають із заздалегідь завищеної, неприйнятної ціни, яка послідовно знижується, поки один з покупців не погодиться її прийняти;

- аукціон одночасної пропозиції (*first-price, sealed bid*). Використовується закритий формат пропозицій. Всі покупці одночасно призначають ціни (зазвичай у письмовій формі), не знаючи про пропозицію своїх опонентів. Перемагає той, хто пропонує максимальну ціну;

- подвійний аукціон (double auction). Пропозиції одночасно надходять від продавця і покупця (встановлюється рівноважна ціна). Найчастіше використовується на електронній біржі;

- аукціон закритих пропозицій (second-price sealed bid). Покупець або продавець роблять секретні пропозиції протягом встановленого часу. Переможець купує товар за ціною, яка передує максимальній. Припустимо, що покупець А робить пропозицію, що дорівнює 10 доларам; покупець В – 15 доларам і покупець С – 20 доларам. Зрозуміло, що перемогає покупець, що запропонував максимальну пропозицію – покупець С, але платить він не запропоновану ним суму, а останню встановлену до нього – запропоновану покупцем В (15 доларів замість 20).

Схема роботи аукціонів. У торгах беруть участь дві сторони – продавець і покупець. Організатори аукціону найчастіше стягують відповідну плату за виставлення товару на торги. Для того, щоб взяти участь у торгах, користувачеві необхідно зареєструватися, при цьому він заповнює певну форму, що містить особисті та адресні дані, реквізити пластової карти тощо.

Віртуальний аукціон являє собою інформаційну базу, в якій містяться описи товарів, допущених до торгів (лотів). Зазвичай загальний список лотів розбитий на тематичні підкатегорії, що полегшує пошук необхідного товару.

Вибравши бажаний лот, користувач потрапляє в інформаційне вікно, в якому він може дізнатися додаткові дані про товар (місцезнаходження продавця та відгуки про нього, номер лота і т. ін.). Там же він може розмістити свою пропозицію. Після цього потенційний покупець несе відповідальність за виконання своїх зобов'язань перед продавцем і організаторами аукціону (в основному це стосується його платоспроможності). Якщо покупець або продавець не виконує обов'язки, до нього застосовуються певні санкції, такі як попередження, недопущення до торгів і т. ін.

Покупцеві, який переміг в аукціонному торзі, повідомляється про це електронною поштою або по телефону, при цьому він отримує дані про те, як він може сплатити та отримати куплений товар. Продавець, у свою чергу, отримує повідомлення, в якому йому говориться, як він може зв'язатися з користувачем, що купив його лот.

Найбільш привабливими для торгівлі на інтернет-аукціонах є товари, на які можна не тільки виставити мінімальну стартову ціну, але які можна безбоязно продати за ціною в декілька разів менше середньоринкової або базової.

Основні товарні категорії, що продаються на аукціонах. Можна виділити такі категорії товарів, що найбільшою мірою підходять для аукціонної торгівлі:

- подвійний аукціон (double auction). Пропозиції одночасно надходять від продавця і покупця (встановлюється рівноважна ціна). Найчастіше використовується на електронній біржі;

- аукціон закритих пропозицій (second-price sealed bid). Покупець або продавець роблять секретні пропозиції протягом встановленого часу. Переможець купує товар за ціною, яка передує максимальній. Припустимо, що покупець А робить пропозицію, що дорівнює 10 доларам; покупець В – 15 доларам і покупець С – 20 доларам. Зрозуміло, що перемогає покупець, що запропонував максимальну пропозицію – покупець С, але платить він не запропоновану ним суму, а останню встановлену до нього – запропоновану покупцем В (15 доларів замість 20).

Схема роботи аукціонів. У торгах беруть участь дві сторони – продавець і покупець. Організатори аукціону найчастіше стягують відповідну плату за виставлення товару на торги. Для того, щоб взяти участь у торгах, користувачеві необхідно зареєструватися, при цьому він заповнює певну форму, що містить особисті та адресні дані, реквізити пластової карти тощо.

Віртуальний аукціон являє собою інформаційну базу, в якій містяться описи товарів, допущених до торгів (лотів). Зазвичай загальний список лотів розбитий на тематичні підкатегорії, що полегшує пошук необхідного товару.

Вибравши бажаний лот, користувач потрапляє в інформаційне вікно, в якому він може дізнатися додаткові дані про товар (місцезнаходження продавця та відгуки про нього, номер лота і т. ін.). Там же він може розмістити свою пропозицію. Після цього потенційний покупець несе відповідальність за виконання своїх зобов'язань перед продавцем і організаторами аукціону (в основному це стосується його платоспроможності). Якщо покупець або продавець не виконує обов'язки, до нього застосовуються певні санкції, такі як попередження, недопущення до торгів і т. ін.

Покупцеві, який переміг в аукціонному торзі, повідомляється про це електронною поштою або по телефону, при цьому він отримує дані про те, як він може сплатити та отримати куплений товар. Продавець, у свою чергу, отримує повідомлення, в якому йому говориться, як він може зв'язатися з користувачем, що купив його лот.

Найбільш привабливими для торгівлі на інтернет-аукціонах є товари, на які можна не тільки виставити мінімальну стартову ціну, але які можна безбоязно продати за ціною в декілька разів менше середньоринкової або базової.

Основні товарні категорії, що продаються на аукціонах. Можна виділити такі категорії товарів, що найбільшою мірою підходять для аукціонної торгівлі:

- комп'ютерні товари. Потенційні споживачі цього виду товарів – це користувачі мережі Інтернет. Крім того, аукціон може виступати в ролі інструменту оцінки попиту і визначення оптимальної ринкової ціни;
- нові для ринку високотехнологічні товари. Аудиторія Інтернету схильна до новинок і новим технологіям, і аукціон може бути зручним інструментом для виявлення попиту і визначення оптимальної ринкової ціни;
- знижені в ціні товари. Різного роду товари з порушеним товарним виглядом, а так само повернуті товари через уявні або дійсні дефекти;
- неходові товари. Хороший засіб для позбавлення від затоварювання старим або товаром, що не знайшов попиту;
- недавні лідери продажів. Застарілі внаслідок витіснення їх новими моделями-лідерами;
- колекційні товари. Для цього виду товарів існує своя особлива аудиторія, що характеризується високим ступенем змагальності.

8.3. *Поняття електронної комерції та її категорії*

Глобальна мережева економіка отримала назву Networks Economy. Інше визначення – New Economy або Internet Economy. Привабливість і ефективність мережевої економіки залежить від наявності в багатьох економічних агентів і розвиненої електронної інфраструктури, яка робить можливим їх електронну діяльність. Це отримало назву Network externalities.

Розвиток комп'ютерних інформаційних систем та телекомунікаційних технологій призвело до формування нового виду економічної діяльності – електронного бізнесу. Електронний бізнес – це будь яка ділова активність, що використовує можливості глобальних інформаційних мереж для перетворення внутрішніх і зовнішніх зв'язків з метою створення прибутку.

Електронна комерція є найважливішою складовою електронного бізнесу. Під електронною комерцією (e-commerce) розуміють будь-які форми ділових угод, за яких взаємодія сторін здійснюється електронним способом замість фізичного обміну або безпосереднього фізичного контакту, в результаті якого право власності або право користування товаром або послугою передається від однієї особи іншій.

Електронний бізнес має чотири основні етапи використання: маркетинг, виробництво, продажі та платежі, а ступінь використання інформаційних та комунікаційних технологій і систем служить мірою, за якою бізнес може вважатися електронним. Ступінь використання телекомунікаційних технологій визначається використанням глобальної ме-

- комп'ютерні товари. Потенційні споживачі цього виду товарів – це користувачі мережі Інтернет. Крім того, аукціон може виступати в ролі інструменту оцінки попиту і визначення оптимальної ринкової ціни;
- нові для ринку високотехнологічні товари. Аудиторія Інтернету схильна до новинок і новим технологіям, і аукціон може бути зручним інструментом для виявлення попиту і визначення оптимальної ринкової ціни;
- знижені в ціні товари. Різного роду товари з порушеним товарним виглядом, а так само повернуті товари через уявні або дійсні дефекти;
- неходові товари. Хороший засіб для позбавлення від затоварювання старим або товаром, що не знайшов попиту;
- недавні лідери продажів. Застарілі внаслідок витіснення їх новими моделями-лідерами;
- колекційні товари. Для цього виду товарів існує своя особлива аудиторія, що характеризується високим ступенем змагальності.

8.3. *Поняття електронної комерції та її категорії*

Глобальна мережева економіка отримала назву Networks Economy. Інше визначення – New Economy або Internet Economy. Привабливість і ефективність мережевої економіки залежить від наявності в багатьох економічних агентів і розвиненої електронної інфраструктури, яка робить можливим їх електронну діяльність. Це отримало назву Network externalities.

Розвиток комп'ютерних інформаційних систем та телекомунікаційних технологій призвело до формування нового виду економічної діяльності – електронного бізнесу. Електронний бізнес – це будь яка ділова активність, що використовує можливості глобальних інформаційних мереж для перетворення внутрішніх і зовнішніх зв'язків з метою створення прибутку.

Електронна комерція є найважливішою складовою електронного бізнесу. Під електронною комерцією (e-commerce) розуміють будь-які форми ділових угод, за яких взаємодія сторін здійснюється електронним способом замість фізичного обміну або безпосереднього фізичного контакту, в результаті якого право власності або право користування товаром або послугою передається від однієї особи іншій.

Електронний бізнес має чотири основні етапи використання: маркетинг, виробництво, продажі та платежі, а ступінь використання інформаційних та комунікаційних технологій і систем служить мірою, за якою бізнес може вважатися електронним. Ступінь використання телекомунікаційних технологій визначається використанням глобальної ме-

режі Інтернет як інструменту організації єдиного інформаційного простору електронного бізнесу.

Вся ж інформація зберігається на веб-серверах – комп'ютерах, що належать організаціям, які здійснюють інтернет-послуги. Доступ до інформації здійснюється за запитами з програм-браузерів клієнтів мережі.

Просування e-commerce в Інтернеті забезпечує доступ виробників до максимального числа споживачів і надає можливість клієнтам вводити свої замовлення в систему управління підприємством.

Електронний бізнес складається з таких структурно-функціональних складових:

- електронна комерція (e-commerce);
- електронні закупівлі (e-procurement);
- електронне обслуговування замовників (e-care for customers);
- електронне обслуговування ділових партнерів (e-care for Business Partners);
- електронне обслуговування службовців (e-care for employees);
- електронне обслуговування впливових осіб (e-care for influencers).

Не будучи єдиною технологією, електронна комерція характеризується різнобічністю. Сферами поширення електронної комерції є:

- маркетинг, продажі та сприяння продажам;
- передпродажі, попередні домовленості, поставки;
- фінансування і страхування;
- комерційні операції: замовлення, отримання, оплата;
- обслуговування та підтримка продукту;
- спільна розробка продукту;
- розподілене спільне виробництво;
- використання загальних і приватних послуг;
- адміністрування бізнесу (концесії, дозволи, податки, митниця і т.ін.);
- транспорт, техніка перевезень і постачання;
- загальні закупівлі;
- автоматична торгівля електронними товарами;
- бухгалтерський облік;
- вирішення спірних моментів.

Якщо в основу класифікації покласти критерій встановлення електронних взаємовідносин між основними економічними суб'єктами (агентами), то електронний бізнес (електронна комерція) включає в себе такі складові: «Підприємство – Підприємство» (B2B – business to business), «Підприємство – Споживач» (B2C – business to consumer), «Споживач – Споживач» (C2C – consumer to consumer), «Споживач – Підприємство» (C2B – consumer to business) і «Підприємство – Уряд» (B2G – business to government).

режі Інтернет як інструменту організації єдиного інформаційного простору електронного бізнесу.

Вся ж інформація зберігається на веб-серверах – комп'ютерах, що належать організаціям, які здійснюють інтернет-послуги. Доступ до інформації здійснюється за запитами з програм-браузерів клієнтів мережі.

Просування e-commerce в Інтернеті забезпечує доступ виробників до максимального числа споживачів і надає можливість клієнтам вводити свої замовлення в систему управління підприємством.

Електронний бізнес складається з таких структурно-функціональних складових:

- електронна комерція (e-commerce);
- електронні закупівлі (e-procurement);
- електронне обслуговування замовників (e-care for customers);
- електронне обслуговування ділових партнерів (e-care for Business Partners);
- електронне обслуговування службовців (e-care for employees);
- електронне обслуговування впливових осіб (e-care for influencers).

Не будучи єдиною технологією, електронна комерція характеризується різнобічністю. Сферами поширення електронної комерції є:

- маркетинг, продажі та сприяння продажам;
- передпродажі, попередні домовленості, поставки;
- фінансування і страхування;
- комерційні операції: замовлення, отримання, оплата;
- обслуговування та підтримка продукту;
- спільна розробка продукту;
- розподілене спільне виробництво;
- використання загальних і приватних послуг;
- адміністрування бізнесу (концесії, дозволи, податки, митниця і т.ін.);
- транспорт, техніка перевезень і постачання;
- загальні закупівлі;
- автоматична торгівля електронними товарами;
- бухгалтерський облік;
- вирішення спірних моментів.

Якщо в основу класифікації покласти критерій встановлення електронних взаємовідносин між основними економічними суб'єктами (агентами), то електронний бізнес (електронна комерція) включає в себе такі складові: «Підприємство – Підприємство» (B2B – business to business), «Підприємство – Споживач» (B2C – business to consumer), «Споживач – Споживач» (C2C – consumer to consumer), «Споживач – Підприємство» (C2B – consumer to business) і «Підприємство – Уряд» (B2G – business to government).

Підприємство – Підприємство (B2B). B2B має місце, коли два підприємства здійснюють на основі договорів угоди купівлі-продажу товарів і послуг, здійснюють платежі, маркетинг через Інтернет.

Підприємство – споживач (B2C). B2C (електронна роздрібна торгівля) має місце у разі продажу підприємством своїх товарів і послуг через Інтернет безпосередньо споживачам.

Споживач – споживач (C2C). C2C має місце у випадку, коли одні споживачі на основі укладених угод і за допомогою інтернет-провайдерів продають товари іншим споживачам.

Споживач – підприємство (C2B). C2B має місце, коли споживачі через Інтернет роблять свій вибір за допомогою пропозиції своєї ціни на різні товари і послуги, пропоновані підприємствами. Наприклад, у США інформація про плановані урядом закупівлі публікується в Інтернеті, і компанії можуть надсилати свої пропозиції електронним способом. Взагалі, зусилля з розвитку саме цього напрямку ведуться у всьому світі на державному рівні.

Підприємство – Уряд (B2G). (B2G) має місце у випадку, коли підприємство через Інтернет пропонує і здійснює свої послуги урядовим організаціям.

Якщо визнати правомірність існування державного підприємництва, за якого урядові установи надають іншим економічним агентам електронні послуги, то стосовно до середовища Інтернет можна виділити такі види електронної комерції: «Уряд – Підприємство» (G2B – government to business) і «Уряд – Уряд» (G2G – government to government).

Перші системи електронної комерції виникли в 1960-х рр. у США. Спочатку електронна комерція велася по мережах, які використовували власні протоколи обміну даними, що об'єктивно стримувало е-commerce. Для розвитку електронної комерції були створені стандарти електронного обміну даними між організаціями (Electronic Data Interchange, EDI) – набори правил електронного оформлення типових ділових документів: замовлень, накладних, митних декларацій, страхових форм, рахунків і т. ін.

До кінця 1960-х рр. у США вже існувало чотири індустріальних стандарти для обміну даними в системах управління авіаційним, залізничним і автомобільним транспортом. Приблизно в ті ж роки аналогічні події відбулися і в Англії. Вироблений тут набір специфікацій Tradacoms був прийнятий Європейською економічною комісією ООН (United Nations Economic Commission for Europe, UNECE) як стандарт обміну даними в міжнародних торговельних організаціях. Цей набір

Підприємство – Підприємство (B2B). B2B має місце, коли два підприємства здійснюють на основі договорів угоди купівлі-продажу товарів і послуг, здійснюють платежі, маркетинг через Інтернет.

Підприємство – споживач (B2C). B2C (електронна роздрібна торгівля) має місце у разі продажу підприємством своїх товарів і послуг через Інтернет безпосередньо споживачам.

Споживач – споживач (C2C). C2C має місце у випадку, коли одні споживачі на основі укладених угод і за допомогою інтернет-провайдерів продають товари іншим споживачам.

Споживач – підприємство (C2B). C2B має місце, коли споживачі через Інтернет роблять свій вибір за допомогою пропозиції своєї ціни на різні товари і послуги, пропоновані підприємствами. Наприклад, у США інформація про плановані урядом закупівлі публікується в Інтернеті, і компанії можуть надсилати свої пропозиції електронним способом. Взагалі, зусилля з розвитку саме цього напрямку ведуться у всьому світі на державному рівні.

Підприємство – Уряд (B2G). (B2G) має місце у випадку, коли підприємство через Інтернет пропонує і здійснює свої послуги урядовим організаціям.

Якщо визнати правомірність існування державного підприємництва, за якого урядові установи надають іншим економічним агентам електронні послуги, то стосовно до середовища Інтернет можна виділити такі види електронної комерції: «Уряд – Підприємство» (G2B – government to business) і «Уряд – Уряд» (G2G – government to government).

Перші системи електронної комерції виникли в 1960-х рр. у США. Спочатку електронна комерція велася по мережах, які використовували власні протоколи обміну даними, що об'єктивно стримувало е-commerce. Для розвитку електронної комерції були створені стандарти електронного обміну даними між організаціями (Electronic Data Interchange, EDI) – набори правил електронного оформлення типових ділових документів: замовлень, накладних, митних декларацій, страхових форм, рахунків і т. ін.

До кінця 1960-х рр. у США вже існувало чотири індустріальних стандарти для обміну даними в системах управління авіаційним, залізничним і автомобільним транспортом. Приблизно в ті ж роки аналогічні події відбулися і в Англії. Вироблений тут набір специфікацій Tradacoms був прийнятий Європейською економічною комісією ООН (United Nations Economic Commission for Europe, UNECE) як стандарт обміну даними в міжнародних торговельних організаціях. Цей набір

форматів і протоколів отримав назву GTDI (General-purpose Trade Data Interchange).

У 1980-х рр. почалися роботи з об'єднання європейських і американських специфікацій. На базі GTDI міжнародна організація зі стандартизації ISO сформувала новий стандарт Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport (EDIFACT, ISO 9 735), що використовується як транспортний протокол електронної пошти X400. Це дало новий поштовх для збільшення оборотів електронної комерції та кількості залучених до неї компаній.

Головною позитивною властивістю EDI, привнесеною у світ електронної комерції, є стандартизація всіх процедур документообігу між компаніями. Ще один важливий фактор полягає в тому, що EDI є зручним і безпечним інтерфейсом, надійність якого була перевірена протягом багатьох років експлуатації.

Основними недоліками EDI можна назвати такі: необхідність доопрацювання програмного забезпечення інформаційних систем компаній для відображення даних при внутрішньокорпоративному поданні у EDI-сумісному форматі; необхідність узгодження способу формування EDI-пакетів; великий обсяг трансакцій. Перераховані недоліки показують, що впровадження EDI є досить складним і дорогим заходом, а тому доступним тільки великим компаніям.

Привабливість Інтернету для e-commerce обумовлена, насамперед, низькою собівартістю передачі даних. Однак проблема полягала в тому, щоб зробити EDI-системи доступними для масового споживача у глобальній мережі. У результаті в середині 1990-х рр. був розроблений ще один стандарт – EDIFACT over Internet (EDIINT), що описує, як передавати EDI-трансакції за допомогою протоколів безпечної електронної пошти SMTP / S-MIME. Проте і цей стандарт не став вичерпним, у зв'язку з чим не припиняються спроби зв'язати в єдине ціле формати електронних документів – HTML в Інтернеті і EDIFACT – у глобальних обчислювальних мережах (ГОМ).

Істотним недоліком HTML можна назвати обмеженість набору його тегів для відображення спеціалізованої інформації (наприклад, мультимедійної, математичних, хімічних формул тощо). На зміну HTML був запропонований XML (Extensible Markup Language) – мова розмітки, що описує цілий клас об'єктів даних, названих XML-документами. Ця мова використовується як засіб для опису граматики інших мов і контролю правильності складання документів. Тобто сам по собі XML не містить ніяких тегів, призначених для розмітки, він просто визначає порядок їх створення.

Ще однією з очевидних переваг XML є можливість використання його як універсальної мови запитів до сховищ інформації. XML дозво-

форматів і протоколів отримав назву GTDI (General-purpose Trade Data Interchange).

У 1980-х рр. почалися роботи з об'єднання європейських і американських специфікацій. На базі GTDI міжнародна організація зі стандартизації ISO сформувала новий стандарт Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport (EDIFACT, ISO 9 735), що використовується як транспортний протокол електронної пошти X400. Це дало новий поштовх для збільшення оборотів електронної комерції та кількості залучених до неї компаній.

Головною позитивною властивістю EDI, привнесеною у світ електронної комерції, є стандартизація всіх процедур документообігу між компаніями. Ще один важливий фактор полягає в тому, що EDI є зручним і безпечним інтерфейсом, надійність якого була перевірена протягом багатьох років експлуатації.

Основними недоліками EDI можна назвати такі: необхідність доопрацювання програмного забезпечення інформаційних систем компаній для відображення даних при внутрішньокорпоративному поданні у EDI-сумісному форматі; необхідність узгодження способу формування EDI-пакетів; великий обсяг трансакцій. Перераховані недоліки показують, що впровадження EDI є досить складним і дорогим заходом, а тому доступним тільки великим компаніям.

Привабливість Інтернету для e-commerce обумовлена, насамперед, низькою собівартістю передачі даних. Однак проблема полягала в тому, щоб зробити EDI-системи доступними для масового споживача у глобальній мережі. У результаті в середині 1990-х рр. був розроблений ще один стандарт – EDIFACT over Internet (EDIINT), що описує, як передавати EDI-трансакції за допомогою протоколів безпечної електронної пошти SMTP / S-MIME. Проте і цей стандарт не став вичерпним, у зв'язку з чим не припиняються спроби зв'язати в єдине ціле формати електронних документів – HTML в Інтернеті і EDIFACT – у глобальних обчислювальних мережах (ГОМ).

Істотним недоліком HTML можна назвати обмеженість набору його тегів для відображення спеціалізованої інформації (наприклад, мультимедійної, математичних, хімічних формул тощо). На зміну HTML був запропонований XML (Extensible Markup Language) – мова розмітки, що описує цілий клас об'єктів даних, названих XML-документами. Ця мова використовується як засіб для опису граматики інших мов і контролю правильності складання документів. Тобто сам по собі XML не містить ніяких тегів, призначених для розмітки, він просто визначає порядок їх створення.

Ще однією з очевидних переваг XML є можливість використання його як універсальної мови запитів до сховищ інформації. XML дозво-

ляє також здійснювати контроль коректності даних, що зберігаються в документах, робити перевірки ієрархічних співвідношень усередині документа і встановлювати єдиний стандарт на структуру документів, вмістом яких можуть бути різні дані. Для спрощення процесів взаємодії між інформаційними системами підприємств і, тим самим, залучення компаній середнього та малого розміру у сферу електронної комерції розроблений стандарт XML/EDI, який усуває головний недолік EDI: складність відображення корпоративних даних з внутрішнього подання в EDI-формат. Всі ці розробки забезпечують подальше зниження собівартості систем електронної комерції.

Поява Інтернету призвело до виникнення якісно нових форм e-commerce, в яких EDI-технології не використовуються або їх застосування носить вторинний характер. Системи електронної комерції дозволяють покупцеві не спілкуватися з продавцем, не витратити час на ходіння по магазинах, а також мати більш повну інформацію про товари. Продавець же може швидше реагувати на зміну попиту, аналізувати поведінку покупців, економити кошти на персоналі, оренді приміщень тощо.

Не будучи єдиною технологією, електронна комерція в Інтернеті характеризується різноманітністю. Вона об'єднує широкий спектр бізнес-операцій, які включають в себе: обмін інформацією; встановлення контактів; перед- і післяпродажну підтримку; продаж товарів і послуг; електронну оплату, в тому числі з використанням електронних платіжних систем; поширення продуктів; можливість організації віртуальних підприємств; здійснення бізнес-процесів, спільно керованих компанією і її торговельними партнерами.

Можливості e-commerce в Інтернеті привносять такі нові елементи в сучасний бізнес: зростання конкуренції; глобалізація сфер діяльності; персоналізація взаємодії; скорочення каналів розповсюдження товарів; економія витрат.

Перевагами електронної комерції є те, що вона дозволяє постачальникам і замовникам в рівній мірі використовувати нові вигідні можливості.

Переваги електронної комерції для постачальників:

Глобальна присутність – межі електронної комерції визначаються не географічними або національними кордонами, а поширенням комп'ютерних мереж. Оскільки найважливіші мережі є глобальними, електронна комерція дозволяє навіть найдрібнішим постачальникам досягати глобальної присутності і займатися бізнесом у світовому масштабі.

Підвищення конкурентоспроможності – електронна комерція дозволяє постачальникам підвищувати конкурентоспроможність, стаючи «ближче» до замовника, пропонувати розширену перед- і післяпродаж-

ляє також здійснювати контроль коректності даних, що зберігаються в документах, робити перевірки ієрархічних співвідношень усередині документа і встановлювати єдиний стандарт на структуру документів, вмістом яких можуть бути різні дані. Для спрощення процесів взаємодії між інформаційними системами підприємств і, тим самим, залучення компаній середнього та малого розміру у сферу електронної комерції розроблений стандарт XML/EDI, який усуває головний недолік EDI: складність відображення корпоративних даних з внутрішнього подання в EDI-формат. Всі ці розробки забезпечують подальше зниження собівартості систем електронної комерції.

Поява Інтернету призвело до виникнення якісно нових форм e-commerce, в яких EDI-технології не використовуються або їх застосування носить вторинний характер. Системи електронної комерції дозволяють покупцеві не спілкуватися з продавцем, не витратити час на ходіння по магазинах, а також мати більш повну інформацію про товари. Продавець же може швидше реагувати на зміну попиту, аналізувати поведінку покупців, економити кошти на персоналі, оренді приміщень тощо.

Не будучи єдиною технологією, електронна комерція в Інтернеті характеризується різноманітністю. Вона об'єднує широкий спектр бізнес-операцій, які включають в себе: обмін інформацією; встановлення контактів; перед- і післяпродажну підтримку; продаж товарів і послуг; електронну оплату, в тому числі з використанням електронних платіжних систем; поширення продуктів; можливість організації віртуальних підприємств; здійснення бізнес-процесів, спільно керованих компанією і її торговельними партнерами.

Можливості e-commerce в Інтернеті привносять такі нові елементи в сучасний бізнес: зростання конкуренції; глобалізація сфер діяльності; персоналізація взаємодії; скорочення каналів розповсюдження товарів; економія витрат.

Перевагами електронної комерції є те, що вона дозволяє постачальникам і замовникам в рівній мірі використовувати нові вигідні можливості.

Переваги електронної комерції для постачальників:

Глобальна присутність – межі електронної комерції визначаються не географічними або національними кордонами, а поширенням комп'ютерних мереж. Оскільки найважливіші мережі є глобальними, електронна комерція дозволяє навіть найдрібнішим постачальникам досягати глобальної присутності і займатися бізнесом у світовому масштабі.

Підвищення конкурентоспроможності – електронна комерція дозволяє постачальникам підвищувати конкурентоспроможність, стаючи «ближче» до замовника, пропонувати розширену перед- і післяпродаж-

ну підтримку, що включає надання докладної інформації про продукт, інструкцій щодо його використання і швидку реакцію на претензії замовника.

Задоволення потреб замовника і персоналізація товарів і послуг – використовуючи засоби електронної взаємодії, компанії можуть отримувати детальну інформацію про запити кожного індивідуального замовника і автоматично надавати продукти та послуги, що відповідають індивідуальним вимогам.

Швидка реакція на попит – електронна комерція часто дозволяє істотно скорочувати шлях товару від постачальника до замовника. Товари успішно доставляються безпосередньо від виробника споживачу, в обхід традиційних перевалочних пунктів у вигляді оптових і роздрібних складів і торгових точок.

Економія витрат при здійсненні угоди – укладання угоди електронним шляхом на порядок зменшує вартість витрат на обслуговування. Таким чином, будь-який бізнес-процес, в якому можна використовувати електронну взаємодію між людьми, має потенціал для скорочення витрат, що, у свою чергу, спричинить за собою зниження ціни.

Переваги електронної комерції для покупців:

Глобальний вибір – замовники отримують можливість глобального вибору з усіх потенційних постачальників, що пропонують необхідні товари або послуги незалежно від географічного розташування.

Краща якість обслуговування – зручність процесу покупки, який полягає в тому, що можна вибрати і замовити товари, не виходячи з дому. Покупець може отримати масу інформації про товар, у першу чергу порівняльного характеру. Крім того, він позбавлений необхідності спілкуватися з продавцем, а отже, не піддається впливу переконуючих і емоційних чинників.

Проблеми електронної комерції

Глобалізація – потенційно, глобальна мережа може зробити ведення бізнесу з компанією на іншому кінці світу дуже легким. Однак компанії повинні переконатися в реальному існуванні один одного або пропонованих ними товарів і послуг, знати традиції і правила ведення бізнесу в країні партнера. Постає проблема «прозорості» і відкритості кордонів економічного простору, що обумовлює модифікацію таких інструментів макроекономічного регулювання, як тарифні бар'єри та оподаткування. Використання останніх в боротьбі з іноземним електронним бізнесом (експансією зарубіжних корпорацій на електронних ринках) стає малоефективними.

Інформаційно-інноваційний тип відтворення – у нових умовах з'являються нові інформаційні фактори економічного зростання. На ос-

ну підтримку, що включає надання докладної інформації про продукт, інструкцій щодо його використання і швидку реакцію на претензії замовника.

Задоволення потреб замовника і персоналізація товарів і послуг – використовуючи засоби електронної взаємодії, компанії можуть отримувати детальну інформацію про запити кожного індивідуального замовника і автоматично надавати продукти та послуги, що відповідають індивідуальним вимогам.

Швидка реакція на попит – електронна комерція часто дозволяє істотно скорочувати шлях товару від постачальника до замовника. Товари успішно доставляються безпосередньо від виробника споживачу, в обхід традиційних перевалочних пунктів у вигляді оптових і роздрібних складів і торгових точок.

Економія витрат при здійсненні угоди – укладання угоди електронним шляхом на порядок зменшує вартість витрат на обслуговування. Таким чином, будь-який бізнес-процес, в якому можна використовувати електронну взаємодію між людьми, має потенціал для скорочення витрат, що, у свою чергу, спричинить за собою зниження ціни.

Переваги електронної комерції для покупців:

Глобальний вибір – замовники отримують можливість глобального вибору з усіх потенційних постачальників, що пропонують необхідні товари або послуги незалежно від географічного розташування.

Краща якість обслуговування – зручність процесу покупки, який полягає в тому, що можна вибрати і замовити товари, не виходячи з дому. Покупець може отримати масу інформації про товар, у першу чергу порівняльного характеру. Крім того, він позбавлений необхідності спілкуватися з продавцем, а отже, не піддається впливу переконуючих і емоційних чинників.

Проблеми електронної комерції

Глобалізація – потенційно, глобальна мережа може зробити ведення бізнесу з компанією на іншому кінці світу дуже легким. Однак компанії повинні переконатися в реальному існуванні один одного або пропонованих ними товарів і послуг, знати традиції і правила ведення бізнесу в країні партнера. Постає проблема «прозорості» і відкритості кордонів економічного простору, що обумовлює модифікацію таких інструментів макроекономічного регулювання, як тарифні бар'єри та оподаткування. Використання останніх в боротьбі з іноземним електронним бізнесом (експансією зарубіжних корпорацій на електронних ринках) стає малоефективними.

Інформаційно-інноваційний тип відтворення – у нових умовах з'являються нові інформаційні фактори економічного зростання. На ос-

нові використання інтернет-технологій у компаній з'являється можливість при скороченні штатів і поліпшенні менеджменту збільшувати обсяги виробництва і продажів, а також скорочувати витрати і збільшувати продуктивність праці. Це забезпечує неінфляційне економічне зростання, сприяє зростанню ефективності та стійкості компаній і надає благотворну дію на майбутні очікування. Таким чином, порушуються притаманні індустріальній ринковій економіці традиційні відповідності, залежності і пропорції між основними макроекономічними параметрами і показниками. Традиційні методи регулювання в новій економіці перестають бути дієвими. Наприклад, підвищення відсоткової ставки стосовно сфері інтернет-економіки не веде до зниження споживання населення і не компенсує «перегрів» економіки і ринку акцій високотехнологічних компаній.

Податки і мита – розвиток електронної торгівлі виявило багато питань, що стосуються оподаткування та митних обмежень. Застосування електронних угод створює багато труднощів для діючих податкових органів, зважаючи на анонімність електронної торгівлі, відсутність можливості відстежити угоди, а також руйнування кордонів за допомогою телефонних ліній.

Зміна підходу до оцінювання вартості бізнесу – якщо раніше під час оцінювання успіху бізнесу виходили з критерію прибутковості компанії, то тепер – з критеріїв потенційного зростання, величини обороту і частки компанії на ринку. Вартість інтернет-компанії визначає її перспективність на ринку. При цьому орієнтуються, насамперед, на такі показники, як «зростання користувачів», «відношення ринкової вартості до кількості користувачів», «відношення ринкової вартості до можливої частки на ринку» та ін. Останнім часом все частіше нові інтернет-компанії, які мають поки невелику, але швидко зростаючу частку на ринку, поглинають традиційні промислово-фінансові компанії, які мають поки більші обороти, але частка яких на ринку має яскраво виражену тенденцію до зменшення.

Договірні та фінансові проблеми, права власності, таємність і безпека – оскільки визнані механізми підтримки секретності і безпеки засновані на сертифікації третьою стороною (державною організацією), глобальна електронна комерція потребує створення глобальної сертифікаційної системи.

Залучення нових учасників є небезпекою тому, що багато компаній (особливо невеликих і середніх) можуть відстати й опинитися в невідгданому становищі просто через невпевненість у своїх силах і можливостях. Тому необхідно підтримувати упевненість в успіху, робити загальним надбанням кращі досягнення і надавати можливість навчання.

нові використання інтернет-технологій у компаній з'являється можливість при скороченні штатів і поліпшенні менеджменту збільшувати обсяги виробництва і продажів, а також скорочувати витрати і збільшувати продуктивність праці. Це забезпечує неінфляційне економічне зростання, сприяє зростанню ефективності та стійкості компаній і надає благотворну дію на майбутні очікування. Таким чином, порушуються притаманні індустріальній ринковій економіці традиційні відповідності, залежності і пропорції між основними макроекономічними параметрами і показниками. Традиційні методи регулювання в новій економіці перестають бути дієвими. Наприклад, підвищення відсоткової ставки стосовно сфері інтернет-економіки не веде до зниження споживання населення і не компенсує «перегрів» економіки і ринку акцій високотехнологічних компаній.

Податки і мита – розвиток електронної торгівлі виявило багато питань, що стосуються оподаткування та митних обмежень. Застосування електронних угод створює багато труднощів для діючих податкових органів, зважаючи на анонімність електронної торгівлі, відсутність можливості відстежити угоди, а також руйнування кордонів за допомогою телефонних ліній.

Зміна підходу до оцінювання вартості бізнесу – якщо раніше під час оцінювання успіху бізнесу виходили з критерію прибутковості компанії, то тепер – з критеріїв потенційного зростання, величини обороту і частки компанії на ринку. Вартість інтернет-компанії визначає її перспективність на ринку. При цьому орієнтуються, насамперед, на такі показники, як «зростання користувачів», «відношення ринкової вартості до кількості користувачів», «відношення ринкової вартості до можливої частки на ринку» та ін. Останнім часом все частіше нові інтернет-компанії, які мають поки невелику, але швидко зростаючу частку на ринку, поглинають традиційні промислово-фінансові компанії, які мають поки більші обороти, але частка яких на ринку має яскраво виражену тенденцію до зменшення.

Договірні та фінансові проблеми, права власності, таємність і безпека – оскільки визнані механізми підтримки секретності і безпеки засновані на сертифікації третьою стороною (державною організацією), глобальна електронна комерція потребує створення глобальної сертифікаційної системи.

Залучення нових учасників є небезпекою тому, що багато компаній (особливо невеликих і середніх) можуть відстати й опинитися в невідгданому становищі просто через невпевненість у своїх силах і можливостях. Тому необхідно підтримувати упевненість в успіху, робити загальним надбанням кращі досягнення і надавати можливість навчання.

ТЕМА 9.**МІЖНАРОДНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ
МЕНЕДЖМЕНТ**

- 9.1. Значення і місце інформаційних технологій у міжнародному менеджменті.
- 9.2. Етапи формування, структура й основні суб'єкти світового ринку інформаційних ресурсів.
- 9.3. Інформаційні та комунікаційні технології, їх роль в міжнародному інформаційному менеджменті.
- 9.4. Міжнародний маркетинг та система збору міжнародної маркетингової інформації.

**9.1. Значення і місце інформаційних технологій
у міжнародному менеджменті**

У сучасних умовах світового соціально-економічного розвитку зростає роль інформаційного забезпечення процесу управління, що полягає у зборі та переробці інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Інтерес до проблем інформаційного менеджменту з боку керівників постійно зростає. Ефективні методи управління все більш усвідомлюються як необхідний інструмент грамотного ведення бізнесу, фактора росту конкурентоспроможності організації у глобальному економічному просторі. Протягом останніх років значна частина дискусій, що стосуються розвитку міжнародного менеджменту, протікає в ракурсі практичного застосування сучасних інформаційних технологій. Проблема побудови комплексних управлінських систем виросла в окрему гілку науки про управління і стала причиною розвитку цілої галузі високих технологій. Особливе значення має розвиток міжнародного інформаційного менеджменту, який значно розширює можливості використання компаніями інформаційних ресурсів.

В американській літературі для позначення комплексу завдань управління, пов'язаних з інформаційними системами, використовується поняття Information Management. Воно включає як внутрішні завдання управління в середовищі інформаційних систем, так і питання їх використання для вирішення різноманітних завдань у сфері основної діяльності організації. Серед німецьких фахівців як загальне поняття, яке означає весь комплекс завдань менеджменту у сфері оброблення інфо-

ТЕМА 9.**МІЖНАРОДНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ
МЕНЕДЖМЕНТ**

- 9.1. Значення і місце інформаційних технологій у міжнародному менеджменті.
- 9.2. Етапи формування, структура й основні суб'єкти світового ринку інформаційних ресурсів.
- 9.3. Інформаційні та комунікаційні технології, їх роль в міжнародному інформаційному менеджменті.
- 9.4. Міжнародний маркетинг та система збору міжнародної маркетингової інформації.

**9.1. Значення і місце інформаційних технологій
у міжнародному менеджменті**

У сучасних умовах світового соціально-економічного розвитку зростає роль інформаційного забезпечення процесу управління, що полягає у зборі та переробці інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Інтерес до проблем інформаційного менеджменту з боку керівників постійно зростає. Ефективні методи управління все більш усвідомлюються як необхідний інструмент грамотного ведення бізнесу, фактора росту конкурентоспроможності організації у глобальному економічному просторі. Протягом останніх років значна частина дискусій, що стосуються розвитку міжнародного менеджменту, протікає в ракурсі практичного застосування сучасних інформаційних технологій. Проблема побудови комплексних управлінських систем виросла в окрему гілку науки про управління і стала причиною розвитку цілої галузі високих технологій. Особливе значення має розвиток міжнародного інформаційного менеджменту, який значно розширює можливості використання компаніями інформаційних ресурсів.

В американській літературі для позначення комплексу завдань управління, пов'язаних з інформаційними системами, використовується поняття Information Management. Воно включає як внутрішні завдання управління в середовищі інформаційних систем, так і питання їх використання для вирішення різноманітних завдань у сфері основної діяльності організації. Серед німецьких фахівців як загальне поняття, яке означає весь комплекс завдань менеджменту у сфері оброблення інфо-

рмачії, отримав визнання термін Informations Management. Базовою складовою інформаційного менеджменту є інформаційний ресурс.

Інформаційний ресурс – організована сукупність документованої інформації, що включає бази даних і знань, інші масиви інформації в інформаційних системах. До них відносяться рукописні, друковані та електронні документи, що містять нормативну, розпорядчу та іншу інформацію з різних напрямків діяльності організації. Перенесення на електронні носії інформаційні ресурси за допомогою засобів обчислювальної техніки і зв'язку набувають якісно нового стану, стають доступними для оперативного відтворення необхідної інформації і перетворюються на найважливіший фактор розвитку організації.

Головна мета системи управління управлінською інформацією – створення ефективної системи інформаційного забезпечення процесів управління. Основна увага має приділятися не питанням техніки та організації, а питанням створення інформації, яка буде проходити через систему інформаційного забезпечення.

Інформаційні технології – базовий інструмент інформаційного менеджменту. Найбільш очевидним способом підвищення ефективності протікання трудового процесу є його автоматизація. Бурхливий розвиток інформаційних комп'ютерних технологій, удосконалення технічної платформи і поява принципово нових класів програмних продуктів привели в наші дні до зміни підходів до автоматизації управління. При виконанні процесів функція інформаційної технології (ІТ) перестала бути допоміжною, перетворившись на найважливішу складову частину продукту або виробничих потужностей. Але використання інформаційних технологій відноситься до найбільш суперечливих проблем. Керівництво компаній часто відмовляється їх вирішувати, тому що не відчуває себе достатньо компетентним. Рішення зазвичай покладаються на керівників інформаційних служб або спеціалізовані зовнішні організації.

У діяльності великих міжнародних корпорацій, що являють собою комплекси великої кількості повсякденно пов'язаних і взаємозалежних підрозділів, підприємств, управління інформацією є неодмінним і першорядним фактором нормального функціонування. При цьому особливого значення набуває забезпечення оперативності та достовірності відомостей. Для багатьох організацій внутрішньофірмова система інформації вирішує завдання організації технологічного процесу і носить виробничий характер. Це стосується, насамперед, процесів забезпечення підприємств продукцією, що надходить зі спеціалізованих організацій по міжнародним каналам. Тут інформація відіграє важливу роль у наданні відомостей для прийняття управлінських рішень і є одним з факторів, що забезпечують зниження витрат виробництва та під-

рмачії, отримав визнання термін Informations Management. Базовою складовою інформаційного менеджменту є інформаційний ресурс.

Інформаційний ресурс – організована сукупність документованої інформації, що включає бази даних і знань, інші масиви інформації в інформаційних системах. До них відносяться рукописні, друковані та електронні документи, що містять нормативну, розпорядчу та іншу інформацію з різних напрямків діяльності організації. Перенесення на електронні носії інформаційні ресурси за допомогою засобів обчислювальної техніки і зв'язку набувають якісно нового стану, стають доступними для оперативного відтворення необхідної інформації і перетворюються на найважливіший фактор розвитку організації.

Головна мета системи управління управлінською інформацією – створення ефективної системи інформаційного забезпечення процесів управління. Основна увага має приділятися не питанням техніки та організації, а питанням створення інформації, яка буде проходити через систему інформаційного забезпечення.

Інформаційні технології – базовий інструмент інформаційного менеджменту. Найбільш очевидним способом підвищення ефективності протікання трудового процесу є його автоматизація. Бурхливий розвиток інформаційних комп'ютерних технологій, удосконалення технічної платформи і поява принципово нових класів програмних продуктів привели в наші дні до зміни підходів до автоматизації управління. При виконанні процесів функція інформаційної технології (ІТ) перестала бути допоміжною, перетворившись на найважливішу складову частину продукту або виробничих потужностей. Але використання інформаційних технологій відноситься до найбільш суперечливих проблем. Керівництво компаній часто відмовляється їх вирішувати, тому що не відчуває себе достатньо компетентним. Рішення зазвичай покладаються на керівників інформаційних служб або спеціалізовані зовнішні організації.

У діяльності великих міжнародних корпорацій, що являють собою комплекси великої кількості повсякденно пов'язаних і взаємозалежних підрозділів, підприємств, управління інформацією є неодмінним і першорядним фактором нормального функціонування. При цьому особливого значення набуває забезпечення оперативності та достовірності відомостей. Для багатьох організацій внутрішньофірмова система інформації вирішує завдання організації технологічного процесу і носить виробничий характер. Це стосується, насамперед, процесів забезпечення підприємств продукцією, що надходить зі спеціалізованих організацій по міжнародним каналам. Тут інформація відіграє важливу роль у наданні відомостей для прийняття управлінських рішень і є одним з факторів, що забезпечують зниження витрат виробництва та під-

вищення його ефективності. Особливу роль відіграє прогнозування ринкових процесів на міжнародних ринках.

Істотну роль у міжнародному менеджменті відіграє науково-технічна інформація, що містить нові наукові знання, відомості про винаходи, технічні новинки. Це безперервно поповнюваний загальний фонд і потенціал знань і технічних рішень, практичне і своєчасне використання якого забезпечує підприємствам на міжнародних ринках високий рівень конкурентоспроможності. Завданнями інформаційного менеджменту є забезпечення досягнення цілей організації, що працює у глобальному економічному середовищі за рахунок ефективного узгодженого управління як елементами, процесами і ресурсами власне інформаційної системи, так й іншими елементами, процесами і ресурсами підприємства. У цих завданнях управління тією чи іншою мірою використовуються інформаційні системи та реалізовані в ній інформаційні ресурси і технології.

Для розвитку людського суспільства необхідні матеріальні, інструментальні, енергетичні та інші ресурси. Особливістю ж сучасного етапу розвитку цивілізації є небувале зростання обсягу інформаційних потоків. Це відноситься практично до будь-яких сфер діяльності людини. Найбільше зростання обсягу інформації спостерігається у промисловості, торгівлі, фінансово-банківській, маркетинговій сферах та сфері надання різних послуг. Виняткова роль інформації в сучасному науково-технічному прогресі привела до розуміння інформації як ресурсу, настільки ж необхідного і важливого, як й інші (матеріальні і грошові) ресурси. Інформація стала предметом купівлі-продажу, інформаційним продуктом, який нарівні з інформацією, що становить суспільне надбання, утворює інформаційний ресурс суспільства.

Поняття «інформаційні ресурси» невіддільне від базового, системоутворюючого поняття «інформація». Інформація широко трактується різними науками, від прикладних наукових дисциплін і аж до матеріалістичної філософії. У загальному випадку інформаційними ресурсами можна вважати сукупність оброблених або придатних для оброблення даних, зафіксованих на будь-яких матеріальних носіях. Таким чином, до інформаційних ресурсів відносять як документально фіксовані, паперові, так і електронні-текстові, табличні, мультимедійні та інші дані. Залежно від профілю діяльності організації система інформаційних ресурсів включає більшу або меншу частку електронних інформаційних ресурсів, але загальною тенденцією в наші дні є збільшення частки електронних інформаційних ресурсів як більш швидко і зручно оброблюваних комп'ютеризованими інформаційними системами.

Науково-технічний прогрес і зростання кількості інформації та інформаційних потоків надзвичайно прискорили темпи впровадження в

вищення його ефективності. Особливу роль відіграє прогнозування ринкових процесів на міжнародних ринках.

Істотну роль у міжнародному менеджменті відіграє науково-технічна інформація, що містить нові наукові знання, відомості про винаходи, технічні новинки. Це безперервно поповнюваний загальний фонд і потенціал знань і технічних рішень, практичне і своєчасне використання якого забезпечує підприємствам на міжнародних ринках високий рівень конкурентоспроможності. Завданнями інформаційного менеджменту є забезпечення досягнення цілей організації, що працює у глобальному економічному середовищі за рахунок ефективного узгодженого управління як елементами, процесами і ресурсами власне інформаційної системи, так й іншими елементами, процесами і ресурсами підприємства. У цих завданнях управління тією чи іншою мірою використовуються інформаційні системи та реалізовані в ній інформаційні ресурси і технології.

Для розвитку людського суспільства необхідні матеріальні, інструментальні, енергетичні та інші ресурси. Особливістю ж сучасного етапу розвитку цивілізації є небувале зростання обсягу інформаційних потоків. Це відноситься практично до будь-яких сфер діяльності людини. Найбільше зростання обсягу інформації спостерігається у промисловості, торгівлі, фінансово-банківській, маркетинговій сферах та сфері надання різних послуг. Виняткова роль інформації в сучасному науково-технічному прогресі привела до розуміння інформації як ресурсу, настільки ж необхідного і важливого, як й інші (матеріальні і грошові) ресурси. Інформація стала предметом купівлі-продажу, інформаційним продуктом, який нарівні з інформацією, що становить суспільне надбання, утворює інформаційний ресурс суспільства.

Поняття «інформаційні ресурси» невіддільне від базового, системоутворюючого поняття «інформація». Інформація широко трактується різними науками, від прикладних наукових дисциплін і аж до матеріалістичної філософії. У загальному випадку інформаційними ресурсами можна вважати сукупність оброблених або придатних для оброблення даних, зафіксованих на будь-яких матеріальних носіях. Таким чином, до інформаційних ресурсів відносять як документально фіксовані, паперові, так і електронні-текстові, табличні, мультимедійні та інші дані. Залежно від профілю діяльності організації система інформаційних ресурсів включає більшу або меншу частку електронних інформаційних ресурсів, але загальною тенденцією в наші дні є збільшення частки електронних інформаційних ресурсів як більш швидко і зручно оброблюваних комп'ютеризованими інформаційними системами.

Науково-технічний прогрес і зростання кількості інформації та інформаційних потоків надзвичайно прискорили темпи впровадження в

усі сфери соціально-економічного життя останніх досягнень у сфері інформаційних технологій (ІТ). Самі інформаційні технології розроблялися і застосовувалися досить давно. Можна стверджувати, що ІТ існують з того моменту, як тільки люди стали зберігати і передавати свої знання та вміння наступним поколінням, а саме обробляти і передавати інформацію. Поява в середині ХХ століття комп'ютерів відкрило нові можливості оброблення інформації та управління. Поступово підвищувалася потужність і можливості програмного забезпечення, і комп'ютери стали набувати не тільки обчислювальні, але й інші функції – беруть безпосередню участь в управлінні виробництвом. Саме використання новітніх комп'ютерних, математичних та комунікаційних засобів в ІТ дозволило використовувати їх для вирішення економічних завдань.

Інформаційна технологія – це системно організована для вирішення завдань управління сукупність методів і засобів реалізації операцій збору, реєстрації, передачі, накопичення, пошуку, оброблення та захисту інформації на базі застосування розвиненого програмного забезпечення, використовуваних засобів обчислювальної техніки і зв'язку, а також способів, за допомогою яких інформація пропонується користувачеві-менеджеру.

По суті, інформаційні технології – це способи і процеси оперування інформацією. Подібне гранично узагальнене визначення значною мірою відрізняється від широко поширеною трактування ІТ, яке пов'язується в першу чергу з використанням програмно апаратних засобів. Таким чином, ІТ – це методи оброблення, передачі та зберігання інформації за допомогою сучасних комп'ютерних засобів. ІТ невіддільні від комп'ютерної апаратної бази та програмного забезпечення при тому, що інформаційною технологією термінологічно допустимо назвати навіть прийоми запам'ятовування або навички усного мовлення.

Менеджеру увесь час доводиться приймати рішення в умовах великої невизначеності та значних обсягів інформації. Комп'ютерні інформаційні технології здатні швидко прораховувати можливі варіанти вирішення завдання і давати точні прогнози розвитку ситуації. Вони просто незамінні у фінансовому та бухгалтерському обліку, в побудові аналітичних звітів і у зберіганні великих обсягів інформації. Незамінність комп'ютерної технології в тому, що вона дає можливість оптимізувати і раціоналізувати управлінську функцію за рахунок застосування нових засобів збору, передачі і перетворення інформації. Інформаційні технології в економіці постійно удосконалюються. Їх розвиток пройшов від елементарних, так званих успадкованих систем, до об'єднуючої різні ланки і підрозділи компанії – «корпоративних інформаційних систем».

усі сфери соціально-економічного життя останніх досягнень у сфері інформаційних технологій (ІТ). Самі інформаційні технології розроблялися і застосовувалися досить давно. Можна стверджувати, що ІТ існують з того моменту, як тільки люди стали зберігати і передавати свої знання та вміння наступним поколінням, а саме обробляти і передавати інформацію. Поява в середині ХХ століття комп'ютерів відкрило нові можливості оброблення інформації та управління. Поступово підвищувалася потужність і можливості програмного забезпечення, і комп'ютери стали набувати не тільки обчислювальні, але й інші функції – беруть безпосередню участь в управлінні виробництвом. Саме використання новітніх комп'ютерних, математичних та комунікаційних засобів в ІТ дозволило використовувати їх для вирішення економічних завдань.

Інформаційна технологія – це системно організована для вирішення завдань управління сукупність методів і засобів реалізації операцій збору, реєстрації, передачі, накопичення, пошуку, оброблення та захисту інформації на базі застосування розвиненого програмного забезпечення, використовуваних засобів обчислювальної техніки і зв'язку, а також способів, за допомогою яких інформація пропонується користувачеві-менеджеру.

По суті, інформаційні технології – це способи і процеси оперування інформацією. Подібне гранично узагальнене визначення значною мірою відрізняється від широко поширеною трактування ІТ, яке пов'язується в першу чергу з використанням програмно апаратних засобів. Таким чином, ІТ – це методи оброблення, передачі та зберігання інформації за допомогою сучасних комп'ютерних засобів. ІТ невіддільні від комп'ютерної апаратної бази та програмного забезпечення при тому, що інформаційною технологією термінологічно допустимо назвати навіть прийоми запам'ятовування або навички усного мовлення.

Менеджеру увесь час доводиться приймати рішення в умовах великої невизначеності та значних обсягів інформації. Комп'ютерні інформаційні технології здатні швидко прораховувати можливі варіанти вирішення завдання і давати точні прогнози розвитку ситуації. Вони просто незамінні у фінансовому та бухгалтерському обліку, в побудові аналітичних звітів і у зберіганні великих обсягів інформації. Незамінність комп'ютерної технології в тому, що вона дає можливість оптимізувати і раціоналізувати управлінську функцію за рахунок застосування нових засобів збору, передачі і перетворення інформації. Інформаційні технології в економіці постійно удосконалюються. Їх розвиток пройшов від елементарних, так званих успадкованих систем, до об'єднуючої різні ланки і підрозділи компанії – «корпоративних інформаційних систем».

Інформаційна технологія тісно пов'язана з інформаційними системами, які є для неї основним середовищем. Інформаційні системи (ІС) стали необхідним інструментом практично у всіх сферах діяльності. Різноманітність завдань, що вирішуються за допомогою ІС, привела до появи безлічі різнотипних систем, що відрізняються принципами побудови та закладеними в них правилами оброблення інформації. Мета інформаційної системи – організація зберігання і передачі інформації. Інформаційна система являє собою людино-комп'ютерну систему оброблення інформації.

Під автоматизованими інформаційними системами розуміють цілеспрямоване й узгоджене використання технічних засобів інформатизації, програмних засобів, баз даних і людської праці з метою управління. Нині всі ці системи умовно можна поділити на ERP-системи (управління і планування діяльністю підприємства), CRM-системи (управління відносинами з клієнтами), фінансово-аналітичні системи, системи захисту інформації, довідкові системи, системи проектування і т. ін. Таких систем на українському ринку програмного забезпечення представлено сьогодні досить багато.

Останнім часом, за оцінкою різних експертів, спостерігається значне зростання міжнародного ринку системної інтеграції – корпоративних інформаційних систем масштабу підприємства. Зростання ринку автоматизованих систем становить 47 % на рік, зростання ринку консалтингових послуг з впровадження інформаційних систем ще більше – 65 %. Однак вражають не тільки темпи зростання міжнародного ринку, але й витрати на впровадження інформаційних систем: найдешевший проект впровадження ERP системи рідко обходиться дешевше ніж 50 тис. дол., а найдорожчі можуть коштувати більше 30 млн. дол.

Менеджмент і маркетинг – одні із секторів ринку додатків ІТ, що найбільш інтенсивно розвиваються, оскільки автоматизація інформаційних процесів у цій галузі в умовах інтенсивного розвитку ринкових відносин є стратегічним чинником конкуренції. Лише сучасні інформаційні технології дозволяють практично миттєво підключатися до будь-яких електронних масивів, отримувати всю необхідну інформацію і використовувати її для аналізу, прогнозування, прийняття управлінських рішень і забезпечити доступ за допомогою Інтернету до корпоративних ресурсів підприємства.

Найважливішим ресурсом сучасної міжнародної корпорації, здатної значно вплинути на підвищення її конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та капіталізації, є корпоративні інформаційні ресурси і знання. Вирішення завдання управління можливо лише в тісному контакті між фахівцями самих різних сфер діяльності корпорації і

Інформаційна технологія тісно пов'язана з інформаційними системами, які є для неї основним середовищем. Інформаційні системи (ІС) стали необхідним інструментом практично у всіх сферах діяльності. Різноманітність завдань, що вирішуються за допомогою ІС, привела до появи безлічі різнотипних систем, що відрізняються принципами побудови та закладеними в них правилами оброблення інформації. Мета інформаційної системи – організація зберігання і передачі інформації. Інформаційна система являє собою людино-комп'ютерну систему оброблення інформації.

Під автоматизованими інформаційними системами розуміють цілеспрямоване й узгоджене використання технічних засобів інформатизації, програмних засобів, баз даних і людської праці з метою управління. Нині всі ці системи умовно можна поділити на ERP-системи (управління і планування діяльністю підприємства), CRM-системи (управління відносинами з клієнтами), фінансово-аналітичні системи, системи захисту інформації, довідкові системи, системи проектування і т. ін. Таких систем на українському ринку програмного забезпечення представлено сьогодні досить багато.

Останнім часом, за оцінкою різних експертів, спостерігається значне зростання міжнародного ринку системної інтеграції – корпоративних інформаційних систем масштабу підприємства. Зростання ринку автоматизованих систем становить 47 % на рік, зростання ринку консалтингових послуг з впровадження інформаційних систем ще більше – 65 %. Однак вражають не тільки темпи зростання міжнародного ринку, але й витрати на впровадження інформаційних систем: найдешевший проект впровадження ERP системи рідко обходиться дешевше ніж 50 тис. дол., а найдорожчі можуть коштувати більше 30 млн. дол.

Менеджмент і маркетинг – одні із секторів ринку додатків ІТ, що найбільш інтенсивно розвиваються, оскільки автоматизація інформаційних процесів у цій галузі в умовах інтенсивного розвитку ринкових відносин є стратегічним чинником конкуренції. Лише сучасні інформаційні технології дозволяють практично миттєво підключатися до будь-яких електронних масивів, отримувати всю необхідну інформацію і використовувати її для аналізу, прогнозування, прийняття управлінських рішень і забезпечити доступ за допомогою Інтернету до корпоративних ресурсів підприємства.

Найважливішим ресурсом сучасної міжнародної корпорації, здатної значно вплинути на підвищення її конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та капіталізації, є корпоративні інформаційні ресурси і знання. Вирішення завдання управління можливо лише в тісному контакті між фахівцями самих різних сфер діяльності корпорації і

фахівцями з інформаційних технологій. А головне – при зацікавленості вищого і середнього менеджменту фірми в отриманні оперативного доступу до будь-яких інформаційних ресурсів у зручній, порівнянній формі і до результатів аналізу отриманої інформації в реальному масштабі часу.

На сучасному етапі розвитку міжнародного ринку переважна кількість компаній беруть участь у жорсткій конкурентній боротьбі. Застосування інформаційних технологій дозволяє підвищити конкурентоспроможність фірм. Здійснення завдань менеджменту та маркетингу на таких підприємствах стає неможливим без оптимізації зовнішніх і внутрішніх інформаційних джерел. Це послужило поштовхом до створення та широкого розповсюдження так званих корпоративних інформаційних систем (КІС).

Корпоративна інформаційна система – це система автоматизації всіх основних бізнес-процесів організації та всіх видів обліку. КІС за своєю суттю є «нервовою системою» системи управління підприємством і забезпечує узгоджену роботу всіх її компонентів. Разом з тим слід зазначити, що корпоративні інформаційні системи – окремий випадок інформаційних систем. Крім КІС, існують інформаційно-пошукові, довідкові, експертні та інші інформаційні системи, що виділяються за різними критеріями.

Донедавна інформація про ринок підприємства та сегментах споживачів була розрізною і використовувалася локально. Сьогодні, коли відбувається інтенсивне насичення ринків, все більше уваги приділяється побудові системи управління відносинами з клієнтами, на основі яких будуються стратегія розвитку та управління підприємством. Подібні методи управління засновані на систематизованих і формалізованих базах даних і знань (сховищ даних), єдиної корпоративної інформаційної системи.

У сучасних умовах виробництво не може існувати і розвиватися без високо ефективною системи управління, що ґрунтується на ІТ. Постійно змінюються вимоги ринку, величезні потоки інформації науково-технічного, технологічного та маркетингового характеру вимагають від персоналу міжнародної корпорації, який відповідає за стратегію і тактику розвитку високотехнологічного виробництва, швидкості і точності прийнятих рішень, спрямованих на отримання максимального прибутку при мінімальних витратах. Оптимізація витрат, підвищення реактивності виробництва відповідно до зростаючих вимог споживачів в умовах жорсткої ринкової конкуренції не можуть ґрунтуватись тільки на умовлях висновках та інтуїції навіть найдосвідченіших співробітників. Необхідний всебічний контроль над усіма центрами витрат у корпорації, складні математичні методи аналізу, прогнозування і планування,

фахівцями з інформаційних технологій. А головне – при зацікавленості вищого і середнього менеджменту фірми в отриманні оперативного доступу до будь-яких інформаційних ресурсів у зручній, порівнянній формі і до результатів аналізу отриманої інформації в реальному масштабі часу.

На сучасному етапі розвитку міжнародного ринку переважна кількість компаній беруть участь у жорсткій конкурентній боротьбі. Застосування інформаційних технологій дозволяє підвищити конкурентоспроможність фірм. Здійснення завдань менеджменту та маркетингу на таких підприємствах стає неможливим без оптимізації зовнішніх і внутрішніх інформаційних джерел. Це послужило поштовхом до створення та широкого розповсюдження так званих корпоративних інформаційних систем (КІС).

Корпоративна інформаційна система – це система автоматизації всіх основних бізнес-процесів організації та всіх видів обліку. КІС за своєю суттю є «нервовою системою» системи управління підприємством і забезпечує узгоджену роботу всіх її компонентів. Разом з тим слід зазначити, що корпоративні інформаційні системи – окремий випадок інформаційних систем. Крім КІС, існують інформаційно-пошукові, довідкові, експертні та інші інформаційні системи, що виділяються за різними критеріями.

Донедавна інформація про ринок підприємства та сегментах споживачів була розрізною і використовувалася локально. Сьогодні, коли відбувається інтенсивне насичення ринків, все більше уваги приділяється побудові системи управління відносинами з клієнтами, на основі яких будуються стратегія розвитку та управління підприємством. Подібні методи управління засновані на систематизованих і формалізованих базах даних і знань (сховищ даних), єдиної корпоративної інформаційної системи.

У сучасних умовах виробництво не може існувати і розвиватися без високо ефективною системи управління, що ґрунтується на ІТ. Постійно змінюються вимоги ринку, величезні потоки інформації науково-технічного, технологічного та маркетингового характеру вимагають від персоналу міжнародної корпорації, який відповідає за стратегію і тактику розвитку високотехнологічного виробництва, швидкості і точності прийнятих рішень, спрямованих на отримання максимального прибутку при мінімальних витратах. Оптимізація витрат, підвищення реактивності виробництва відповідно до зростаючих вимог споживачів в умовах жорсткої ринкової конкуренції не можуть ґрунтуватись тільки на умовлях висновках та інтуїції навіть найдосвідченіших співробітників. Необхідний всебічний контроль над усіма центрами витрат у корпорації, складні математичні методи аналізу, прогнозування і планування,

засновані на обліку величезної кількості параметрів і критеріїв і стрункій системі збору, накопичення та оброблення інформації. Досягаються ці цілі завдяки максимальній автоматизації бізнес-процесів, що протікають у галузі виробництва, фінансів, постачання, збуту, зберігання і технічного обслуговування. Перехід на сучасні технології, реорганізація виробництва не можуть обійти і такий ключовий аспект, як управління, пов'язане зі створенням корпоративних ІС.

Однак інформаційні технології не здатні повністю скасувати виробничий процес, ліквідувати конкурентів і право людини приймати остаточне рішення. Можна говорити про інтенсифікацію всіх процесів діяльності підприємства в єдину інформаційну систему. Змінився сам інструментарій в управлінні компанією, який, у свою чергу, вплинув на всі бізнес-процеси, до яких мають відношення менеджери: планування, організація, керівництво, контроль.

Володіння інформаційними технологіями гарантує успіх, тому головна відмінність зрілих ІС не кількість коштів, витрачених на ІТ, а додана вартість. Щоб інвестиції приносили користь, необхідно вміти користуватися ІТ, а не просто володіти ними. Керівник приймає рішення на підставі тієї інформації, яка йому доступна на момент прийняття рішення, а підлеглі з тим або іншим ступенем старанності виконують це рішення, як тільки їм стане воно відоме.

Основна мета ІТ у міжнародному менеджменті – це підвищення продуктивності, економія фінансів, підготовка обґрунтованих рішень, що відноситься до способів досягнення стратегічних і тактичних переваг в умовах глобалізації ринків. Стратегічна мета ІТ – сприяти менеджменту, реагувати на динаміку міжнародного ринку, створювати, підтримувати і поглиблювати конкурентну перевагу. При цьому необхідно зрозуміти, що комп'ютерна інформаційна система – не самоціль і не панацея, а лише потужне і ефективне знаряддя в руках цілеспрямованих і компетентних фахівців.

9.2. Етапи формування, структура й основні суб'єкти світового ринку інформаційних ресурсів

Ринок інформаційних ресурсів і послуг має багаторічну історію. Якісні зміни він зазнав з появою обчислювальної техніки та її використанням у цій галузі. Такий ринок став формуватися в середині 60-х років. У цей період основними джерелами інформації були державні інформаційні служби, навчальні заклади, різні громадські організації, що займаються збором інформації у певній галузі, бібліотеки. Користувачам-фахівцям у різних галузях науки і техніки надавалася бібліографія,

засновані на обліку величезної кількості параметрів і критеріїв і стрункій системі збору, накопичення та оброблення інформації. Досягаються ці цілі завдяки максимальній автоматизації бізнес-процесів, що протікають у галузі виробництва, фінансів, постачання, збуту, зберігання і технічного обслуговування. Перехід на сучасні технології, реорганізація виробництва не можуть обійти і такий ключовий аспект, як управління, пов'язане зі створенням корпоративних ІС.

Однак інформаційні технології не здатні повністю скасувати виробничий процес, ліквідувати конкурентів і право людини приймати остаточне рішення. Можна говорити про інтенсифікацію всіх процесів діяльності підприємства в єдину інформаційну систему. Змінився сам інструментарій в управлінні компанією, який, у свою чергу, вплинув на всі бізнес-процеси, до яких мають відношення менеджери: планування, організація, керівництво, контроль.

Володіння інформаційними технологіями гарантує успіх, тому головна відмінність зрілих ІС не кількість коштів, витрачених на ІТ, а додана вартість. Щоб інвестиції приносили користь, необхідно вміти користуватися ІТ, а не просто володіти ними. Керівник приймає рішення на підставі тієї інформації, яка йому доступна на момент прийняття рішення, а підлеглі з тим або іншим ступенем старанності виконують це рішення, як тільки їм стане воно відоме.

Основна мета ІТ у міжнародному менеджменті – це підвищення продуктивності, економія фінансів, підготовка обґрунтованих рішень, що відноситься до способів досягнення стратегічних і тактичних переваг в умовах глобалізації ринків. Стратегічна мета ІТ – сприяти менеджменту, реагувати на динаміку міжнародного ринку, створювати, підтримувати і поглиблювати конкурентну перевагу. При цьому необхідно зрозуміти, що комп'ютерна інформаційна система – не самоціль і не панацея, а лише потужне і ефективне знаряддя в руках цілеспрямованих і компетентних фахівців.

9.2. Етапи формування, структура й основні суб'єкти світового ринку інформаційних ресурсів

Ринок інформаційних ресурсів і послуг має багаторічну історію. Якісні зміни він зазнав з появою обчислювальної техніки та її використанням у цій галузі. Такий ринок став формуватися в середині 60-х років. У цей період основними джерелами інформації були державні інформаційні служби, навчальні заклади, різні громадські організації, що займаються збором інформації у певній галузі, бібліотеки. Користувачам-фахівцям у різних галузях науки і техніки надавалася бібліографія,

реферативна й аналітична інформація. Користувач міг звернутися за інформацією до бібліотеки або за запитом отримати копію першоджерела. Обслуговування здійснювалося, переважно, на некомерційній основі.

Перші автоматизовані інформаційні системи отримали назву «Інформаційно-пошукові системи» (ІПС). У зв'язку з дуже обмеженими можливостями перших ЕОМ – малий обсяг пам'яті, послідовний перегляд записів на магнітних стрічках у ІПС зберігалися вторинні документи – пошукові зразки документів. Первинні документи зберігалися раніше в бібліотеках і архівах. У результаті пошуку у вторинних документах видавалася адреса зберігання первинного документа, тобто його місце в сховищі. Такі системи працювали у двох режимах: виборчого поширення інформації та ретроспективного пошуку. При виборчому поширенні інформації забезпечувалися періодичні пошуки в безлічі нових надходжень відповідно з постійними запитами й оповіщення користувача про знайдені документи. При ретроспективному пошуку здійснювався перегляд всього обсягу за разовим запитом.

З впровадженням ІПС автоматизувалася лише частина функцій інформаційного обслуговування. Хоча корінних змін у якості обслуговування користувача не сталося, інформаційно-пошукові системи відіграли свою позитивну роль як бази подальшого розвитку автоматизації інформаційних процесів.

Наступним кроком, який став можливим у зв'язку з розвитком обчислювальної техніки – зростанням обсягів пам'яті і швидкодії, є поява фактографічних інформаційних систем. Ці системи містять вже формалізовану інформацію у вигляді значень властивостей різних об'єктів (осіб, організацій, подій і т. ін.). Користувач таких систем міг отримати відповідь на своє запитання, не звертаючись до першоджерел.

Інформація у фактографічних системах організувалася у вигляді баз даних. У цих базах могли зберігатися також бібліографічні описи документів і рефератів. Фактографічні системи дозволили проводити оброблення інформації за вказівкою користувача.

З розширенням ринку електронної інформації спостерігається зменшення частки державних служб на інформаційному ринку. Однак слід зазначити, що певна частка державних інформаційних служб збережеться і далі, оскільки вони забезпечують інформацією обґрунтування прийняття державних рішень у сфері економіки, політики, соціальних процесів, освіти тощо.

З'явилося поняття інформаційного бізнесу, а в контексті міжнародних ринків – міжнародного інформаційного бізнесу.

Інформаційний бізнес являє собою сферу підприємницької діяльності, пов'язану з розробленням, виробництвом і реалізацією інформацій-

реферативна й аналітична інформація. Користувач міг звернутися за інформацією до бібліотеки або за запитом отримати копію першоджерела. Обслуговування здійснювалося, переважно, на некомерційній основі.

Перші автоматизовані інформаційні системи отримали назву «Інформаційно-пошукові системи» (ІПС). У зв'язку з дуже обмеженими можливостями перших ЕОМ – малий обсяг пам'яті, послідовний перегляд записів на магнітних стрічках у ІПС зберігалися вторинні документи – пошукові зразки документів. Первинні документи зберігалися раніше в бібліотеках і архівах. У результаті пошуку у вторинних документах видавалася адреса зберігання первинного документа, тобто його місце в сховищі. Такі системи працювали у двох режимах: виборчого поширення інформації та ретроспективного пошуку. При виборчому поширенні інформації забезпечувалися періодичні пошуки в безлічі нових надходжень відповідно з постійними запитами й оповіщення користувача про знайдені документи. При ретроспективному пошуку здійснювався перегляд всього обсягу за разовим запитом.

З впровадженням ІПС автоматизувалася лише частина функцій інформаційного обслуговування. Хоча корінних змін у якості обслуговування користувача не сталося, інформаційно-пошукові системи відіграли свою позитивну роль як бази подальшого розвитку автоматизації інформаційних процесів.

Наступним кроком, який став можливим у зв'язку з розвитком обчислювальної техніки – зростанням обсягів пам'яті і швидкодії, є поява фактографічних інформаційних систем. Ці системи містять вже формалізовану інформацію у вигляді значень властивостей різних об'єктів (осіб, організацій, подій і т. ін.). Користувач таких систем міг отримати відповідь на своє запитання, не звертаючись до першоджерел.

Інформація у фактографічних системах організувалася у вигляді баз даних. У цих базах могли зберігатися також бібліографічні описи документів і рефератів. Фактографічні системи дозволили проводити оброблення інформації за вказівкою користувача.

З розширенням ринку електронної інформації спостерігається зменшення частки державних служб на інформаційному ринку. Однак слід зазначити, що певна частка державних інформаційних служб збережеться і далі, оскільки вони забезпечують інформацією обґрунтування прийняття державних рішень у сфері економіки, політики, соціальних процесів, освіти тощо.

З'явилося поняття інформаційного бізнесу, а в контексті міжнародних ринків – міжнародного інформаційного бізнесу.

Інформаційний бізнес являє собою сферу підприємницької діяльності, пов'язану з розробленням, виробництвом і реалізацією інформацій-

них ресурсів, систем, технологій та засобів їх забезпечення, а також з наданням інформаційних послуг всім суб'єктам ринкових відносин.

Міжнародний бізнес включає будь-які господарські операції, які проводяться двома або більше країнами. Такі ділові відносини можуть виникати на рівні як приватних, так і державних організацій. У разі участі приватних фірм у міжнародному бізнесі господарські операції проводяться з метою отримання прибутку. Діяльність фірм, що субсидуються державними органами, не завжди орієнтована на прибуток.

Міжнародний інформаційний бізнес – це сфера підприємницької діяльності на світовому ринку, пов'язана з виробництвом, розповсюдженням і використанням інформаційних ресурсів, систем, технологій та засобів їх забезпечення, а також наданням інформаційних послуг.

Необхідно відзначити, що першопричиною стрибка в розвитку у сфері інформаційного обслуговування було різке зростання потреб користувачів, пов'язане зі зростанням виробництва і розвитком науки і техніки. Ця обставина визначила вигідність вкладення коштів у цю сферу та створення понад 7500 великих інформаційних корпорацій. Новітні інформаційні технології та розширення номенклатури та якості інформаційних послуг підвищили продуктивність праці в інформаційній сфері.

Історія онлайнного доступу до інформації налічує майже півстоліття:

– 1967 р. – бібліотеки 54 коледжів та університетів штату Огайо в США створили єдиний бібліотечний центр (OCLC, Ohio College Library Center), з'єднавши бібліотеки комп'ютерною мережею. У наступні роки ця мережа перетворилася на інтернаціональну і сьогодні об'єднує 21 тис. бібліотек у США і 62 в інших країнах світу.

– 1968 р. – дослідницький інститут IT Research Institute (Чикаго) створив свій центр комп'ютерного пошуку інформації і став надавати користувачам платні послуги.

– 1971 р. – у США на базі національної медичної бібліотеки (NLM, US National Library of Medicine) створена онлайнна БД MEDLINE, що містила реферати та бібліографічні посилання на всі біомедичні журнали США. До цієї БД можна було отримати доступ по комутуваних телефонних лініях.

– 1972 р. – стала доступною всім охочим комерційна інформаційна служба корпорації Dialog. Вона виросла з корпоративної системи Lockheed Corp., що давала можливість співробітникам переглядати дослідницькі звіти NASA, що зберігалися на мейнфреймі корпорації. Сьогодні Dialog – один із найпотужніших світових джерел інформації, що підтримує більше 400 БД за різноманітними темами.

– 1973 р. – компанія LEXIS стала надавати послуги інформаційного обслуговування у сфері повнотекстових документів. Для цього були зроблені спеціальні абонентські термінали.

них ресурсів, систем, технологій та засобів їх забезпечення, а також з наданням інформаційних послуг всім суб'єктам ринкових відносин.

Міжнародний бізнес включає будь-які господарські операції, які проводяться двома або більше країнами. Такі ділові відносини можуть виникати на рівні як приватних, так і державних організацій. У разі участі приватних фірм у міжнародному бізнесі господарські операції проводяться з метою отримання прибутку. Діяльність фірм, що субсидуються державними органами, не завжди орієнтована на прибуток.

Міжнародний інформаційний бізнес – це сфера підприємницької діяльності на світовому ринку, пов'язана з виробництвом, розповсюдженням і використанням інформаційних ресурсів, систем, технологій та засобів їх забезпечення, а також наданням інформаційних послуг.

Необхідно відзначити, що першопричиною стрибка в розвитку у сфері інформаційного обслуговування було різке зростання потреб користувачів, пов'язане зі зростанням виробництва і розвитком науки і техніки. Ця обставина визначила вигідність вкладення коштів у цю сферу та створення понад 7500 великих інформаційних корпорацій. Новітні інформаційні технології та розширення номенклатури та якості інформаційних послуг підвищили продуктивність праці в інформаційній сфері.

Історія онлайнного доступу до інформації налічує майже півстоліття:

– 1967 р. – бібліотеки 54 коледжів та університетів штату Огайо в США створили єдиний бібліотечний центр (OCLC, Ohio College Library Center), з'єднавши бібліотеки комп'ютерною мережею. У наступні роки ця мережа перетворилася на інтернаціональну і сьогодні об'єднує 21 тис. бібліотек у США і 62 в інших країнах світу.

– 1968 р. – дослідницький інститут IT Research Institute (Чикаго) створив свій центр комп'ютерного пошуку інформації і став надавати користувачам платні послуги.

– 1971 р. – у США на базі національної медичної бібліотеки (NLM, US National Library of Medicine) створена онлайнна БД MEDLINE, що містила реферати та бібліографічні посилання на всі біомедичні журнали США. До цієї БД можна було отримати доступ по комутуваних телефонних лініях.

– 1972 р. – стала доступною всім охочим комерційна інформаційна служба корпорації Dialog. Вона виросла з корпоративної системи Lockheed Corp., що давала можливість співробітникам переглядати дослідницькі звіти NASA, що зберігалися на мейнфреймі корпорації. Сьогодні Dialog – один із найпотужніших світових джерел інформації, що підтримує більше 400 БД за різноманітними темами.

– 1973 р. – компанія LEXIS стала надавати послуги інформаційного обслуговування у сфері повнотекстових документів. Для цього були зроблені спеціальні абонентські термінали.

В Європі перший великий комп'ютер, який обслуговував потреби користувачів в онлайнівій інформаційній підтримці, був встановлений у 1969 році в Європейському космічному агентстві (ESA-IRS, European Space Agency's Information Retrieval Service) і постачав фахівцям наукову і технічну інформацію, що відноситься до аерокосмічної галузі. До сьогодні служба ESA-IRS значно розширила спектр підтримуваних тем, до того ж із закритої системи вона перетворилася на загальнодоступну (платну).

На початку і в середині 80-х років чітко виявилася спеціалізація джерел і сформувалася група провідних компаній, до якої, зокрема, увійшли CompuServe (інформаційна підтримка малого бізнесу і домашніх користувачів); NEXIS, Financial Times Profile і M.A.1.0. (бізнесінформація); STN, Ouestel і ORBIT (наука і технології); Reuters (фінанси).

90-і роки XX століття пройшли під знаком консолідації та укрупнення фірм – інакше кажучи, придбання одних компаній іншими. Розвиток інформаційних систем у ці роки пов'язаний з електронним бізнесом і електронною комерцією на основі застосування мереж Інтернет, Інтранет, Екстранет та інших мереж. З'являються веб-підприємства, які на основі потужних баз даних мають високоінтерактивну, корпоративну веб-присутність у глобальному інформаційному просторі.

З початку XXI століття починається етап інформаційних систем планування ресурсів підприємств і бізнес-аналітики, для якого характерним є використання широко поширених з загальним доступом додатків для пошуку даних з їх візуалізацією, системи відносин зі споживачами й управління ланцюгами поставок.

Фірми, які працюють на світовому інформаційному ринку, пропонують споживачеві такі види послуг:

- безпосередній доступ до баз даних – режим он-лайн;
- пакетний доступ до баз даних - режим off-line;
- у вигляді баз даних на дискетах і компакт-дисках;
- у вигляді консультацій, що надаються фахівцями в галузі інформаційних ресурсів;
- у вигляді навчання доступу до світових інформаційних ресурсів.

Зазначені види послуг мають свої сфери ефективного використання і можуть взаємно доповнювати одна одну.

Світові інформаційні ресурси, як правило, поділяються на три сектори:

- сектор ділової інформації;
- сектор науково-технічної та спеціальної інформації;
- сектор масової споживчої інформації.

Сектор ділової інформації підрозділяється у свою чергу на такі групи:

В Європі перший великий комп'ютер, який обслуговував потреби користувачів в онлайнівій інформаційній підтримці, був встановлений у 1969 році в Європейському космічному агентстві (ESA-IRS, European Space Agency's Information Retrieval Service) і постачав фахівцям наукову і технічну інформацію, що відноситься до аерокосмічної галузі. До сьогодні служба ESA-IRS значно розширила спектр підтримуваних тем, до того ж із закритої системи вона перетворилася на загальнодоступну (платну).

На початку і в середині 80-х років чітко виявилася спеціалізація джерел і сформувалася група провідних компаній, до якої, зокрема, увійшли CompuServe (інформаційна підтримка малого бізнесу і домашніх користувачів); NEXIS, Financial Times Profile і M.A.1.0. (бізнесінформація); STN, Ouestel і ORBIT (наука і технології); Reuters (фінанси).

90-і роки XX століття пройшли під знаком консолідації та укрупнення фірм – інакше кажучи, придбання одних компаній іншими. Розвиток інформаційних систем у ці роки пов'язаний з електронним бізнесом і електронною комерцією на основі застосування мереж Інтернет, Інтранет, Екстранет та інших мереж. З'являються веб-підприємства, які на основі потужних баз даних мають високоінтерактивну, корпоративну веб-присутність у глобальному інформаційному просторі.

З початку XXI століття починається етап інформаційних систем планування ресурсів підприємств і бізнес-аналітики, для якого характерним є використання широко поширених з загальним доступом додатків для пошуку даних з їх візуалізацією, системи відносин зі споживачами й управління ланцюгами поставок.

Фірми, які працюють на світовому інформаційному ринку, пропонують споживачеві такі види послуг:

- безпосередній доступ до баз даних – режим он-лайн;
- пакетний доступ до баз даних - режим off-line;
- у вигляді баз даних на дискетах і компакт-дисках;
- у вигляді консультацій, що надаються фахівцями в галузі інформаційних ресурсів;
- у вигляді навчання доступу до світових інформаційних ресурсів.

Зазначені види послуг мають свої сфери ефективного використання і можуть взаємно доповнювати одна одну.

Світові інформаційні ресурси, як правило, поділяються на три сектори:

- сектор ділової інформації;
- сектор науково-технічної та спеціальної інформації;
- сектор масової споживчої інформації.

Сектор ділової інформації підрозділяється у свою чергу на такі групи:

– біржова та фінансова інформація – інформація про котирування цінних паперів, валютні курси, дисконтні ставки, ринки товарів і капіталів, інформація, яка надається біржами, спеціальними службами біржової і фінансової інформації, брокерськими компаніями;

– статистична інформація – числова, економічна, демографічна, соціальна інформація у вигляді рядів динаміки, прогнозних моделей і оцінок, що надається державними службами, а також компаніями, які займаються дослідженнями, розробками і консалтингом;

– комерційна інформація – інформація про компанії, фірми, корпорації, напрями їх роботи, фінансовий стан, ціни на продукцію та послуги, про зв'язки, операції, керівників;

– ділові новини в галузі економіки та бізнесу.

Біржова та фінансова інформація змінюється і представляється споживачеві в реальному масштабі часу. Вимоги до комерційної інформації щодо оперативності надання споживачеві нижче, ніж вимоги до біржової та фінансової інформації. Вона зазвичай оновлюється щодня або щотижня.

Орієнтуватися в гігантському обсязі світових інформаційних ресурсів дозволяє довідкове видання, популярне у всьому світі Gale Directory of Databases, яке випускається двічі на рік у вигляді двох томів фірмою Gale Research, Inc.

У першому томі наводяться дані про інформаційну індустрію:

- зростання числа баз даних;
- зростання генераторів і постачальників;
- зростання обсягів баз даних;
- число звернень до баз даних;
- співвідношення числових і текстових баз даних.

У томі наводиться список всіх онлайн-баз даних. У другому томі наводяться дані про бази даних, що поширюються на CD-ROM. Окремо виділені докладні відомості про виробників баз (генераторів) і постачальників і списки пропонованих ними баз.

Основними суб'єктами ринку інформаційних ресурсів і послуг є:

– центри-генератори (виробники інформації), що спеціалізуються на видобутку інформації, формуванні і підтримці бази даних в актуальному стані;

– центри розподілу (постачальники інформації), які зазвичай називають вендорами, займаються інформаційним обслуговуванням користувачів на основі баз даних, що поставляються ними на комерційній основі центрами-генераторами;

– інформаційні агентства, що здійснюють як функції збору інформації, формування та ведення баз даних так і функції обслуговування користувачів;

– біржова та фінансова інформація – інформація про котирування цінних паперів, валютні курси, дисконтні ставки, ринки товарів і капіталів, інформація, яка надається біржами, спеціальними службами біржової і фінансової інформації, брокерськими компаніями;

– статистична інформація – числова, економічна, демографічна, соціальна інформація у вигляді рядів динаміки, прогнозних моделей і оцінок, що надається державними службами, а також компаніями, які займаються дослідженнями, розробками і консалтингом;

– комерційна інформація – інформація про компанії, фірми, корпорації, напрями їх роботи, фінансовий стан, ціни на продукцію та послуги, про зв'язки, операції, керівників;

– ділові новини в галузі економіки та бізнесу.

Біржова та фінансова інформація змінюється і представляється споживачеві в реальному масштабі часу. Вимоги до комерційної інформації щодо оперативності надання споживачеві нижче, ніж вимоги до біржової та фінансової інформації. Вона зазвичай оновлюється щодня або щотижня.

Орієнтуватися в гігантському обсязі світових інформаційних ресурсів дозволяє довідкове видання, популярне у всьому світі Gale Directory of Databases, яке випускається двічі на рік у вигляді двох томів фірмою Gale Research, Inc.

У першому томі наводяться дані про інформаційну індустрію:

- зростання числа баз даних;
- зростання генераторів і постачальників;
- зростання обсягів баз даних;
- число звернень до баз даних;
- співвідношення числових і текстових баз даних.

У томі наводиться список всіх онлайн-баз даних. У другому томі наводяться дані про бази даних, що поширюються на CD-ROM. Окремо виділені докладні відомості про виробників баз (генераторів) і постачальників і списки пропонованих ними баз.

Основними суб'єктами ринку інформаційних ресурсів і послуг є:

– центри-генератори (виробники інформації), що спеціалізуються на видобутку інформації, формуванні і підтримці бази даних в актуальному стані;

– центри розподілу (постачальники інформації), які зазвичай називають вендорами, займаються інформаційним обслуговуванням користувачів на основі баз даних, що поставляються ними на комерційній основі центрами-генераторами;

– інформаційні агентства, що здійснюють як функції збору інформації, формування та ведення баз даних так і функції обслуговування користувачів;

– користувачі інформації або передплатники.

Постачальниками інформації на ринку інформаційних послуг є комерційні структури, державні та громадські організації, приватні особи. Зазвичай вони іменуються інформаційними корпораціями, інформаційними агентствами, інформаційними службами, інформаційними центрами.

Необхідно відзначити, що інформація є основою прийняття рішень у всіх сферах людської діяльності. Вона сприяє підвищенню ефективності праці в різних галузях. Ця обставина визначає той факт, що користувачами послуг є фахівці, які працюють практично у всіх сферах виробництва.

Можуть бути різні аспекти класифікації користувачів або споживачів інформації. Так користувачі можуть бути поділені на такі групи:

- спеціалісти промислових підприємств та підприємств торгівлі;
- фахівці консалтингових і маркетингових інформаційних агентств;
- працівники науково-дослідних установ і навчальних закладів;
- працівники державних установ;
- працівники громадських організацій;
- індивідуальні користувачі.

Сьогодні найбільш поширеним засобом доступу до інформаційних ресурсів є комп'ютерні мережі, а найпрогресивнішим способом отримання інформації є режим он-лайн (online – інтерактивний, діалоговий режим). Він надає можливість користувачеві, входячи у комп'ютерну мережу, отримати доступ до «великого комп'ютера» (Host-комп'ютера) і до його інформаційних ресурсів у режимі прямого діалогу, реалізованого в реальному часі (рис. 9.1).

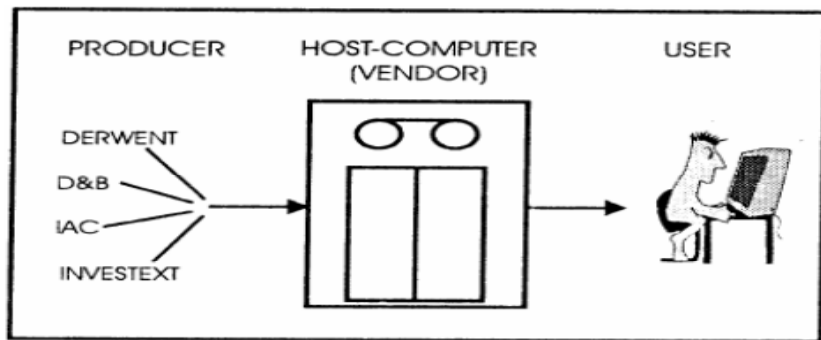


Рис. 9.1. Взаємодія основних суб'єктів світового ринку інформаційних ресурсів

– користувачі інформації або передплатники.

Постачальниками інформації на ринку інформаційних послуг є комерційні структури, державні та громадські організації, приватні особи. Зазвичай вони іменуються інформаційними корпораціями, інформаційними агентствами, інформаційними службами, інформаційними центрами.

Необхідно відзначити, що інформація є основою прийняття рішень у всіх сферах людської діяльності. Вона сприяє підвищенню ефективності праці в різних галузях. Ця обставина визначає той факт, що користувачами послуг є фахівці, які працюють практично у всіх сферах виробництва.

Можуть бути різні аспекти класифікації користувачів або споживачів інформації. Так користувачі можуть бути поділені на такі групи:

- спеціалісти промислових підприємств та підприємств торгівлі;
- фахівці консалтингових і маркетингових інформаційних агентств;
- працівники науково-дослідних установ і навчальних закладів;
- працівники державних установ;
- працівники громадських організацій;
- індивідуальні користувачі.

Сьогодні найбільш поширеним засобом доступу до інформаційних ресурсів є комп'ютерні мережі, а найпрогресивнішим способом отримання інформації є режим он-лайн (online – інтерактивний, діалоговий режим). Він надає можливість користувачеві, входячи у комп'ютерну мережу, отримати доступ до «великого комп'ютера» (Host-комп'ютера) і до його інформаційних ресурсів у режимі прямого діалогу, реалізованого в реальному часі (рис. 9.1).

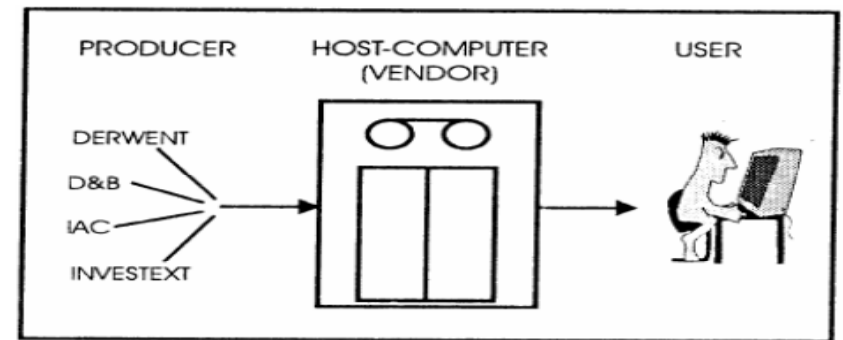


Рис. 9.1. Взаємодія основних суб'єктів світового ринку інформаційних ресурсів

До користувачів такого роду відносять як кінцевих споживачів інформації, так і проміжних, що надають своїм клієнтам послуги під час вирішення інформаційних задач (спеціальні інформаційні центри, що мають доступ до декількох онлайн-систем, або фахівці-професіонали, що займаються платним інформаційним обслуговуванням клієнтів, споживачів інформації).

Ринок інформаційних онлайн-послуг включає в себе такі основні сегменти:

- комп'ютеризовані системи резервування і фінансові інформаційні служби;

- бази даних (БД), орієнтовані на масового споживача;

- професійні БД.

Серед БД, звичайно, виділяють такі типи:

- текстові (повнотекстові, реферативні, бібліографічні, словники);

- БД, які містять зображення та використовують засоби мультимедіа;

- числові і табличні БД;

- БД, що містять програмне забезпечення;

- дошки оголошень.

Найбільш популярні БД, доступ до яких здійснюється в онлайн-режимі, – онлайніві професійні БД.

До виробників інформації відносять як організації, які видобувають (data mining) і публікують інформацію (інформаційні агентства, засоби масової інформації, редакції газет і журналів, видавці, патентні відомства), так і організації, що професійно протягом багатьох років займаються її обробкою (добором інформації, індексацією, завантаженням в бази даних у вигляді повних текстів, коротких рефератів і т. ін.).

Створення ефективної системи, яка дозволяла б працювати з достатньою швидкістю, оперуючи сотнями мільйонів документів у спілкуванні одночасно з тисячами людей, вимагає, крім великих витрат і висококваліфікованого персоналу для її обслуговування, також і значних витрат на маркетинг, для залучення передплатників до своєї системи. Тому далеко не всі виробники інформації можуть створювати і підтримувати онлайніві системи. Ці функції беруть на себе вендори (vendor – продавець інформації).

Вендор фактично виступає як посередник між передплатником (користувачем) і виробником інформації. Він має потужний Host-комп'ютер, пов'язаний з комп'ютерними мережами, і добре розвинену пошукову систему, що дозволяють користувачеві практично миттєво вирішувати завдання різної складності. У межах діючої практики виробник підписує ліцензійну угоду з вендором, за якою той має право на певних умовах продавати інформацію. Користувач (передплатник),

До користувачів такого роду відносять як кінцевих споживачів інформації, так і проміжних, що надають своїм клієнтам послуги під час вирішення інформаційних задач (спеціальні інформаційні центри, що мають доступ до декількох онлайн-систем, або фахівці-професіонали, що займаються платним інформаційним обслуговуванням клієнтів, споживачів інформації).

Ринок інформаційних онлайн-послуг включає в себе такі основні сегменти:

- комп'ютеризовані системи резервування і фінансові інформаційні служби;

- бази даних (БД), орієнтовані на масового споживача;

- професійні БД.

Серед БД, звичайно, виділяють такі типи:

- текстові (повнотекстові, реферативні, бібліографічні, словники);

- БД, які містять зображення та використовують засоби мультимедіа;

- числові і табличні БД;

- БД, що містять програмне забезпечення;

- дошки оголошень.

Найбільш популярні БД, доступ до яких здійснюється в онлайн-режимі, – онлайніві професійні БД.

До виробників інформації відносять як організації, які видобувають (data mining) і публікують інформацію (інформаційні агентства, засоби масової інформації, редакції газет і журналів, видавці, патентні відомства), так і організації, що професійно протягом багатьох років займаються її обробкою (добором інформації, індексацією, завантаженням в бази даних у вигляді повних текстів, коротких рефератів і т. ін.).

Створення ефективної системи, яка дозволяла б працювати з достатньою швидкістю, оперуючи сотнями мільйонів документів у спілкуванні одночасно з тисячами людей, вимагає, крім великих витрат і висококваліфікованого персоналу для її обслуговування, також і значних витрат на маркетинг, для залучення передплатників до своєї системи. Тому далеко не всі виробники інформації можуть створювати і підтримувати онлайніві системи. Ці функції беруть на себе вендори (vendor – продавець інформації).

Вендор фактично виступає як посередник між передплатником (користувачем) і виробником інформації. Він має потужний Host-комп'ютер, пов'язаний з комп'ютерними мережами, і добре розвинену пошукову систему, що дозволяють користувачеві практично миттєво вирішувати завдання різної складності. У межах діючої практики виробник підписує ліцензійну угоду з вендором, за якою той має право на певних умовах продавати інформацію. Користувач (передплатник),

який хоче отримати доступ до БД, повинен укласти контракт з вендором.

Вище вже зазначалося, що онлайн бази даних прийнято поділяти на БД, орієнтовані на масового (consumer online) і на професійного (databases for professionals) споживача. У порівнянні з БД для масового споживача професійні БД зазвичай мають більший обсяг, містять більш повну інформацію, рівень структуризації даних у них вище, пошукова система розвиненіша. Переважна більшість інформаційних ресурсів мережі Інтернет зазвичай розглядають як БД для масового споживача. Вони мають дуже скромні характеристики.

9.3. Інформаційні та комунікаційні технології та їх роль в міжнародному інформаційному менеджменті

Під інформаційними та комунікаційними технологіями (ІКТ) прийнято розуміти сукупність засобів обчислювальної техніки і систем зв'язку для створення, оброблення, зберігання та передачі інформації в усіх сферах діяльності. ІКТ забезпечують перетворення інформації в найбільш доступні споживачеві і зручні для негайного використання форми. Вони знижують трудомісткість процесів використання інформаційних ресурсів як у матеріальному, так і в нематеріальному виробництві, підвищують надійність і оперативність передачі й отримання інформації.

ІКТ поділяються на такі базові технології:

- технології мікроелементних компонентів;
- технології технічного забезпечення;
- технології програмного забезпечення;
- технології комунікацій.

ІКТ дуже швидко вдосконалюються, що неминуче позначається на формах і методах управління. Можна відзначити такі основні тенденції в їх розвитку: поліпшення товарних властивостей і ускладнення інформаційних продуктів і послуг, забезпечення сумісності компонентів, ліквідація проміжних ланок між власником і користувачем, розвиток бездротових комп'ютерних технологій, глобалізація процесів виробництва, розповсюдження та споживання інформації, взаємопроникнення різних інформаційних систем.

Розвиток ІКТ в останній третині ХХ століття йшов настільки швидко, що фахівці назвали цей процес інформаційною революцією, в якій органічно переплелися комп'ютерна та телекомунікаційна революції.

Якщо до революції людство користувалось трьома глобальними системами передачі даних: радіо, телеграфом і телефоном, то тепер до

який хоче отримати доступ до БД, повинен укласти контракт з вендором.

Вище вже зазначалося, що онлайн бази даних прийнято поділяти на БД, орієнтовані на масового (consumer online) і на професійного (databases for professionals) споживача. У порівнянні з БД для масового споживача професійні БД зазвичай мають більший обсяг, містять більш повну інформацію, рівень структуризації даних у них вище, пошукова система розвиненіша. Переважна більшість інформаційних ресурсів мережі Інтернет зазвичай розглядають як БД для масового споживача. Вони мають дуже скромні характеристики.

9.3. Інформаційні та комунікаційні технології та їх роль в міжнародному інформаційному менеджменті

Під інформаційними та комунікаційними технологіями (ІКТ) прийнято розуміти сукупність засобів обчислювальної техніки і систем зв'язку для створення, оброблення, зберігання та передачі інформації в усіх сферах діяльності. ІКТ забезпечують перетворення інформації в найбільш доступні споживачеві і зручні для негайного використання форми. Вони знижують трудомісткість процесів використання інформаційних ресурсів як у матеріальному, так і в нематеріальному виробництві, підвищують надійність і оперативність передачі й отримання інформації.

ІКТ поділяються на такі базові технології:

- технології мікроелементних компонентів;
- технології технічного забезпечення;
- технології програмного забезпечення;
- технології комунікацій.

ІКТ дуже швидко вдосконалюються, що неминуче позначається на формах і методах управління. Можна відзначити такі основні тенденції в їх розвитку: поліпшення товарних властивостей і ускладнення інформаційних продуктів і послуг, забезпечення сумісності компонентів, ліквідація проміжних ланок між власником і користувачем, розвиток бездротових комп'ютерних технологій, глобалізація процесів виробництва, розповсюдження та споживання інформації, взаємопроникнення різних інформаційних систем.

Розвиток ІКТ в останній третині ХХ століття йшов настільки швидко, що фахівці назвали цей процес інформаційною революцією, в якій органічно переплелися комп'ютерна та телекомунікаційна революції.

Якщо до революції людство користувалось трьома глобальними системами передачі даних: радіо, телеграфом і телефоном, то тепер до

них додалися комп'ютерні мережі, супутниковий і стільниковий зв'язок. А самим значним досягненням людства, отриманим завдяки ІКТ, стало створення єдиного світового інформаційного простору, що не має національних кордонів.

Соціально-економічна значущість ІКТ полягає в таких взаємопов'язаних моментах:

– вони пов'язують між собою не окремих працівників, а цілі колективи, просторово віддалені один від одного, що працюють у самих різних сферах діяльності. Це означає появу своєрідних соціотехнічних систем, призначених для переробки знань;

– зближують суб'єктів негайно, що призводить до різкого скорочення витрат часу, енергії і матеріальних ресурсів;

– покращують такі важливі виробничі фактори, як якість роботи, ефективність колективної праці, полегшують спілкування і зв'язок між різними підрозділами організації, підвищують відповідальність працівників за прийняті ними рішення.

Таким чином, ІКТ максимально розширюють горизонти внутрішньо- і міжфірмового співробітництва, знижують витрати на нього і тим самим сприяють розвитку глобального бізнесу.

Проблеми і перспективи, пов'язані з виникненням нових інформаційних технологій, безумовно, свідчать про глобальні зміни макроекономічних параметрів під їх впливом. Міжнародний інформаційний бізнес є невід'ємною частиною та званої «Нової економіки». Цим терміном характеризується сучасна система відносин основних суб'єктів світової економіки.

По-перше, під новою економікою розуміють ту частину економіки, яка складається з високотехнологічних галузей (аерокосмічна промисловість, виробництво комп'ютерів, створення комунікаційних засобів, програмного забезпечення, біотехнологія та ін.). У цьому своєму значенні нова економіка визначається як сукупність галузей, що відрізняються високотехнологічними елементами на протигагу старій економіці.

Але в такому розумінні термін недовговічний, тому кожна наступна технологічна хвиля здатна викликати появу нової економіки.

По-друге, це такий вплив високих технологій на економічне оточення, яке веде до зміни характеру відносин між основними суб'єктами світової економіки та окремих макроекономічних параметрів. Таке значення нової економіки сильніше підкреслює особливості сучасного економічного розвитку. Багато економістів використовують також термін «мережева економіка» (network economy) для опису цього економічного явища. Такий підхід здається цілком виправданим, оскільки перераховані вище високотехнологічні галузі займаються виробництвом

них додалися комп'ютерні мережі, супутниковий і стільниковий зв'язок. А самим значним досягненням людства, отриманим завдяки ІКТ, стало створення єдиного світового інформаційного простору, що не має національних кордонів.

Соціально-економічна значущість ІКТ полягає в таких взаємопов'язаних моментах:

– вони пов'язують між собою не окремих працівників, а цілі колективи, просторово віддалені один від одного, що працюють у самих різних сферах діяльності. Це означає появу своєрідних соціотехнічних систем, призначених для переробки знань;

– зближують суб'єктів негайно, що призводить до різкого скорочення витрат часу, енергії і матеріальних ресурсів;

– покращують такі важливі виробничі фактори, як якість роботи, ефективність колективної праці, полегшують спілкування і зв'язок між різними підрозділами організації, підвищують відповідальність працівників за прийняті ними рішення.

Таким чином, ІКТ максимально розширюють горизонти внутрішньо- і міжфірмового співробітництва, знижують витрати на нього і тим самим сприяють розвитку глобального бізнесу.

Проблеми і перспективи, пов'язані з виникненням нових інформаційних технологій, безумовно, свідчать про глобальні зміни макроекономічних параметрів під їх впливом. Міжнародний інформаційний бізнес є невід'ємною частиною та званої «Нової економіки». Цим терміном характеризується сучасна система відносин основних суб'єктів світової економіки.

По-перше, під новою економікою розуміють ту частину економіки, яка складається з високотехнологічних галузей (аерокосмічна промисловість, виробництво комп'ютерів, створення комунікаційних засобів, програмного забезпечення, біотехнологія та ін.). У цьому своєму значенні нова економіка визначається як сукупність галузей, що відрізняються високотехнологічними елементами на протигагу старій економіці.

Але в такому розумінні термін недовговічний, тому кожна наступна технологічна хвиля здатна викликати появу нової економіки.

По-друге, це такий вплив високих технологій на економічне оточення, яке веде до зміни характеру відносин між основними суб'єктами світової економіки та окремих макроекономічних параметрів. Таке значення нової економіки сильніше підкреслює особливості сучасного економічного розвитку. Багато економістів використовують також термін «мережева економіка» (network economy) для опису цього економічного явища. Такий підхід здається цілком виправданим, оскільки перераховані вище високотехнологічні галузі займаються виробництвом

мережевих благ; саме мережі, володіючи певними принциповими унікальними характеристиками, визначають особливості нової економіки.

Появу нової економіки з хронологічного погляду зазвичай визначають початком 1990-х років. Часто її історію відраховують з 1993 р., коли до Інтернету почали звертатися бізнес і засоби масової інформації.

Іноді поява нової економіки прямо пов'язується з першою тестовою покупкою через інтернет-магазин навесні 1995 року або з іншим фактом, що стався 9 серпня 1995 року, коли американська компанія Netscape (нині вона входить до компанії America Online) почала продаж своїх акцій: які коштували на момент своєї появи на ринку всього 28 дол. за одну акцію, а вже до кінця першого дня торгів вони подорожчали більше ніж вдвічі.

Особливістю нинішньої технологічної революції є, на думку М. Кастельса, «не центральна роль знань та інформації, але застосування таких знань та інформації до генерування знань і пристроям, що обробляють інформацію і здійснюють комунікацію, в кумулятивній петлі зворотного зв'язку між інновацією і напрямками використання інновацій».

Він також виділяє п'ять характерних рис нової економіки:

1) продуктивність все більшою мірою залежить від використання досягнень науки і техніки, а також від якості інформації та менеджменту;

2) у розвинених капіталістичних країнах відбувається зміщення уваги виробників і споживачів від матеріального виробництва у бік інформаційної діяльності;

3) глибока трансформація організації виробничого процесу від стандартизованого масового виробництва у бік гнучкого кастомізованого виробництва (з товарною розмаїтістю, що безпосередньо керується споживачем) і від вертикально інтегрованої організації у бік горизонтальних мережеских відносин між підрозділами;

4) глобальний характер економіки, за якого капітал, виробництво, менеджмент, ринки, праця, інформація і технології організовані незалежно від національних кордонів;

5) революційний характер технологічних змін, в основі яких – інформаційні технології, що перетворюють матеріальну основу сучасного світу.

Феномен нової економіки пов'язаний, з одного боку, зі стиранням кордонів і бар'єрів для вступу у галузь суто технічного характеру, а з іншого боку, з появою таких великих монополій, як Microsoft, що також породжує багато принципово нових особливостей у міжнародному інформаційному бізнесі.

Галузі, зайняті виробництвом інформаційного продукту, отримують величезні можливості для експлуатації ефекту масштабу, що сприяє по-

мережеских благ; саме мережі, володіючи певними принциповими унікальними характеристиками, визначають особливості нової економіки.

Появу нової економіки з хронологічного погляду зазвичай визначають початком 1990-х років. Часто її історію відраховують з 1993 р., коли до Інтернету почали звертатися бізнес і засоби масової інформації.

Іноді поява нової економіки прямо пов'язується з першою тестовою покупкою через інтернет-магазин навесні 1995 року або з іншим фактом, що стався 9 серпня 1995 року, коли американська компанія Netscape (нині вона входить до компанії America Online) почала продаж своїх акцій: які коштували на момент своєї появи на ринку всього 28 дол. за одну акцію, а вже до кінця першого дня торгів вони подорожчали більше ніж вдвічі.

Особливістю нинішньої технологічної революції є, на думку М. Кастельса, «не центральна роль знань та інформації, але застосування таких знань та інформації до генерування знань і пристроям, що обробляють інформацію і здійснюють комунікацію, в кумулятивній петлі зворотного зв'язку між інновацією і напрямками використання інновацій».

Він також виділяє п'ять характерних рис нової економіки:

1) продуктивність все більшою мірою залежить від використання досягнень науки і техніки, а також від якості інформації та менеджменту;

2) у розвинених капіталістичних країнах відбувається зміщення уваги виробників і споживачів від матеріального виробництва у бік інформаційної діяльності;

3) глибока трансформація організації виробничого процесу від стандартизованого масового виробництва у бік гнучкого кастомізованого виробництва (з товарною розмаїтістю, що безпосередньо керується споживачем) і від вертикально інтегрованої організації у бік горизонтальних мережеских відносин між підрозділами;

4) глобальний характер економіки, за якого капітал, виробництво, менеджмент, ринки, праця, інформація і технології організовані незалежно від національних кордонів;

5) революційний характер технологічних змін, в основі яких – інформаційні технології, що перетворюють матеріальну основу сучасного світу.

Феномен нової економіки пов'язаний, з одного боку, зі стиранням кордонів і бар'єрів для вступу у галузь суто технічного характеру, а з іншого боку, з появою таких великих монополій, як Microsoft, що також породжує багато принципово нових особливостей у міжнародному інформаційному бізнесі.

Галузі, зайняті виробництвом інформаційного продукту, отримують величезні можливості для експлуатації ефекту масштабу, що сприяє по-

яві на ринку монополій. Цьому ж сприяють і мережеві зовнішні ефекти: споживча корисність Microsoft Windows обумовлена саме тим, що ця оболонка використовується величезною кількістю споживачів, відбувається стандартизація продукту на ринку.

З іншого боку, монопольні тенденції виявляються інакше, ніж це було в умовах традиційної економіки. Зазвичай йдеться про те, що нерегульована монополія завищує ціну і занижує обсяг виробництва в порівнянні з їх конкурентним рівнем – це типові звинувачення, що висувуються щодо монополії. Але коли йдеться про монополію на ринку інформаційних товарів, ситуація зовсім інша: монополія збільшує обсяг виробництва і знижує ціни. З початку 1980-х до середини 1990-х років ХХ ст. питома ціна одиниці пам'яті комп'ютера жорсткого диска знизилася більш ніж у 2000 разів, при цьому додаткові технічні можливості комп'ютерних систем істотно розширилися.

Відбувається безпрецедентне зниження цін на товари та послуги, пов'язані з сучасними технологіями: протягом життя одного покоління в 1970–1990-і роки ціна комп'ютерів знизилася більш ніж у 10 тис. разів, або в середньому щорічно на 30–40 %. Такий темп падіння цін на засоби зв'язку перевершує всі історичні приклади (ціни на звичайний телефонний зв'язок знижувалися в ХХ ст. у 3–7 разів повільніше, а на електроенергію – у 20–25 разів повільніше).

Зростання продуктивності завдяки інформаційним технологіям приводить до зростання норми прибутку, але тільки в короткостроковому періоді, оскільки жорстка конкуренція, наявна на цьому монопольному ринку, веде до скорочення норми прибутку в довгостроковому періоді, а не до зростання, як можна було б припустити.

Монополії в інформаційній сфері знаходяться в умовах жорстокої конкуренції і тому перебувають у постійному пошуку найбільш ефективного вирішення виробничих і управлінських завдань.

Таким чином, тут наявна подвійність модифікації моделі ринку в умовах поширення інформаційних технологій. З одного боку, ринок неминуче монополізується, але, з іншого боку, монополії більшою мірою починають поводитися, як конкуренти. Питання тут в тому, наскільки провідні фірми можуть зловживати своєю владою на шкоду ефективності, а отже, перешкоджати ринковій конкуренції.

Найголовніше – чітко визначити, у чому саме полягає монопольний характер компанії і які сторони монополізму неприйнятні з погляду інтересів суспільства для подальшого економічного розвитку. Якщо під монополізмом ми розуміємо контроль над ціною й обсягом продажів на ринку, то такий монополізм виявляється ефективним у ситуації, якщо він поширюється на операції з інформаційними благами, оскільки він

яві на ринку монополій. Цьому ж сприяють і мережеві зовнішні ефекти: споживча корисність Microsoft Windows обумовлена саме тим, що ця оболонка використовується величезною кількістю споживачів, відбувається стандартизація продукту на ринку.

З іншого боку, монопольні тенденції виявляються інакше, ніж це було в умовах традиційної економіки. Зазвичай йдеться про те, що нерегульована монополія завищує ціну і занижує обсяг виробництва в порівнянні з їх конкурентним рівнем – це типові звинувачення, що висувуються щодо монополії. Але коли йдеться про монополію на ринку інформаційних товарів, ситуація зовсім інша: монополія збільшує обсяг виробництва і знижує ціни. З початку 1980-х до середини 1990-х років ХХ ст. питома ціна одиниці пам'яті комп'ютера жорсткого диска знизилася більш ніж у 2000 разів, при цьому додаткові технічні можливості комп'ютерних систем істотно розширилися.

Відбувається безпрецедентне зниження цін на товари та послуги, пов'язані з сучасними технологіями: протягом життя одного покоління в 1970–1990-і роки ціна комп'ютерів знизилася більш ніж у 10 тис. разів, або в середньому щорічно на 30–40 %. Такий темп падіння цін на засоби зв'язку перевершує всі історичні приклади (ціни на звичайний телефонний зв'язок знижувалися в ХХ ст. у 3–7 разів повільніше, а на електроенергію – у 20–25 разів повільніше).

Зростання продуктивності завдяки інформаційним технологіям приводить до зростання норми прибутку, але тільки в короткостроковому періоді, оскільки жорстка конкуренція, наявна на цьому монопольному ринку, веде до скорочення норми прибутку в довгостроковому періоді, а не до зростання, як можна було б припустити.

Монополії в інформаційній сфері знаходяться в умовах жорстокої конкуренції і тому перебувають у постійному пошуку найбільш ефективного вирішення виробничих і управлінських завдань.

Таким чином, тут наявна подвійність модифікації моделі ринку в умовах поширення інформаційних технологій. З одного боку, ринок неминуче монополізується, але, з іншого боку, монополії більшою мірою починають поводитися, як конкуренти. Питання тут в тому, наскільки провідні фірми можуть зловживати своєю владою на шкоду ефективності, а отже, перешкоджати ринковій конкуренції.

Найголовніше – чітко визначити, у чому саме полягає монопольний характер компанії і які сторони монополізму неприйнятні з погляду інтересів суспільства для подальшого економічного розвитку. Якщо під монополізмом ми розуміємо контроль над ціною й обсягом продажів на ринку, то такий монополізм виявляється ефективним у ситуації, якщо він поширюється на операції з інформаційними благами, оскільки він

дозволяє максимально експлуатувати зростаючу віддачу: один великий виробник переважніше багатьох дрібних, оскільки забезпечується необхідна для мережових благ стандартизація продукту, виникають мережові зовнішні ефекти. Однак якщо під монополізмом ми розуміємо монополію на інновації, то така монополія небезпечна і небажана.

Таким чином, загроза монополізму тепер полягає не в тому, що монополії можуть підвищувати ціни, тому що подібні дії виявляються неприйнятними для самих монополій, а в тому, що вони можуть гальмувати інноваційний процес. Не допускати створення саме таких монополій завдяки усуненню зайвої закритості інформації, передачі права власності на певні інформаційні об'єкти державі та здійснення аналогічних заходів – суть антимонopolного регулювання в нових умовах нової економіки.

Оцінюючи фірму, аналітики все частіше йдуть від оцінки її матеріальних активів. Так, ринкова капіталізація активів компанії Microsoft вище аналогічного показника компанії IBM, хоча Microsoft продає набагато менше продукції. Купуючи акції фірми, інвестор купує не фонди у традиційному розумінні. «Інтелектуальна фірма» не потребує великих активів, для неї існує тенденція зниження вартості основних фондів. Інвестиції ж існують у вигляді невлених активів, підсумкову вартість яких визначити досить складно або взагалі неможливо. Фірма в перспективі зможе персоналізувати пропонувані продукти, враховуючи розширення можливості отримання деталізованої інформації про клієнтів, і акцентувати увагу на прямих продажах.

У міжнародному аспекті інформаційні технології створюють набагато більші можливості для спілкування між віддаленими один від одного суб'єктами. Відбувається, по-перше, більш тісне спілкування, у тому числі й торгове, між віддаленими один від одного країнами і регіонами, а по-друге, утворюються інтелектуальні та інноваційні кластери. Місцями формування таких кластерів стають окремі регіони, що концентрують інтелектуальні та інноваційні галузі і розвивають зв'язки з іншими виробниками і клієнтами. Відстань перестає бути такою сильною перешкодою для спілкування, як це було раніше.

Таким чином, нові комунікаційні можливості, які дають інформаційні технології, можуть сильно вплинути на процес виробництва та обміну і модифікувати світовий макроекономічний простір: утворюються інтелектуально-інноваційні кластери, які завдяки гнучкій логістиці мають широкі можливості для спілкування один з одним, і простір спілкування таких кластерів характеризується досить жорсткою конкуренцією, незалежно від їх місцезнаходження.

Важливе значення має і те, що інформаційні та комунікаційні технології здійснюють істотний вплив на розвиток інших галузей і секто-

дозволяє максимально експлуатувати зростаючу віддачу: один великий виробник переважніше багатьох дрібних, оскільки забезпечується необхідна для мережових благ стандартизація продукту, виникають мережові зовнішні ефекти. Однак якщо під монополізмом ми розуміємо монополію на інновації, то така монополія небезпечна і небажана.

Таким чином, загроза монополізму тепер полягає не в тому, що монополії можуть підвищувати ціни, тому що подібні дії виявляються неприйнятними для самих монополій, а в тому, що вони можуть гальмувати інноваційний процес. Не допускати створення саме таких монополій завдяки усуненню зайвої закритості інформації, передачі права власності на певні інформаційні об'єкти державі та здійснення аналогічних заходів – суть антимонopolного регулювання в нових умовах нової економіки.

Оцінюючи фірму, аналітики все частіше йдуть від оцінки її матеріальних активів. Так, ринкова капіталізація активів компанії Microsoft вище аналогічного показника компанії IBM, хоча Microsoft продає набагато менше продукції. Купуючи акції фірми, інвестор купує не фонди у традиційному розумінні. «Інтелектуальна фірма» не потребує великих активів, для неї існує тенденція зниження вартості основних фондів. Інвестиції ж існують у вигляді невлених активів, підсумкову вартість яких визначити досить складно або взагалі неможливо. Фірма в перспективі зможе персоналізувати пропонувані продукти, враховуючи розширення можливості отримання деталізованої інформації про клієнтів, і акцентувати увагу на прямих продажах.

У міжнародному аспекті інформаційні технології створюють набагато більші можливості для спілкування між віддаленими один від одного суб'єктами. Відбувається, по-перше, більш тісне спілкування, у тому числі й торгове, між віддаленими один від одного країнами і регіонами, а по-друге, утворюються інтелектуальні та інноваційні кластери. Місцями формування таких кластерів стають окремі регіони, що концентрують інтелектуальні та інноваційні галузі і розвивають зв'язки з іншими виробниками і клієнтами. Відстань перестає бути такою сильною перешкодою для спілкування, як це було раніше.

Таким чином, нові комунікаційні можливості, які дають інформаційні технології, можуть сильно вплинути на процес виробництва та обміну і модифікувати світовий макроекономічний простір: утворюються інтелектуально-інноваційні кластери, які завдяки гнучкій логістиці мають широкі можливості для спілкування один з одним, і простір спілкування таких кластерів характеризується досить жорсткою конкуренцією, незалежно від їх місцезнаходження.

Важливе значення має і те, що інформаційні та комунікаційні технології здійснюють істотний вплив на розвиток інших галузей і секто-

рів ринку, їх інфраструктуру і, в кінцевому рахунку, сприяють зростанню ВВП. Крім прямої участі у створенні ВВП, інформаційні технології збільшують ступінь використання ресурсів, що відбивається у прискоренні зростання продуктивності. Це, у свою чергу, сприяє зростанню ВВП.

Дослідження, проведені ЮНКТАД, свідчать про те, що потенційний вплив електронних способів обміну на ВВП через поліпшення використання ресурсів становить у розвинених індустріальних країнах 1 %, а у країнах, що розвиваються, – 0,3 %.

Слід зазначити всепроникаючий характер інформаційних технологій, які сприяють підвищенню ефективності практично у всіх економічних секторах: Інтернет дає можливість знаходити найбільш вигідну ціну на товар або послугу, знижує трансакційні витрати комунікацій між потенційними партнерами, усуває зайві бар'єри на шляху нових учасників ринків. Онлайнова торгівля дозволяє економити адміністративні витрати, витісняючи зайвих посередників, знижує надлишкові товарно-матеріальні запаси.

Зростання виробничих можливостей під впливом інформаційних технологій відбувається в силу багатьох причин: прискорюється зростання показника TFP (total factor productivity – загальної продуктивності факторів виробництва) у галузях, що випускають товари, які використовуються для інформаційних технологій, і в галузях, які використовують інформаційні технології, а також збільшується показник капіталоозброєності у міру зростання інвестицій в інформаційні технології.

Сучасна інформаційна революція надає двоїстий вплив на традиційні галузі: її вплив більше поширюється на систему управління і сферу маркетингової діяльності, а меншою мірою до створення або формування нових виробничих процесів у традиційних галузях. Складається ситуація, коли нова економіка і стара економіка, або високотехнологічні галузі і традиційні галузі, розвиваються до певної міри незалежно одна від одної.

Нова економіка не скасовує необхідності регулюючої ролі держави. Вона посилює конкуренцію на ринку, робить доступ до інформації більш відкритим, але не ліквідує функцію держави з її регулювання. Насамперед, йдеться про необхідність державних інвестицій в освіту і нововведення. Суспільна вигода від інвестицій у дослідження набагато більше приватної, оскільки позитивні екстерналії від їх впровадження поширюються на інші фірми. Звідси можна припустити, що приватні компанії можуть недостатньо інвестувати в розробки, не сподіваючись скористатися в довгостроковому аспекті їх результатами. Тому держава повинна брати участь у процесі інвестування нових розробок, особливо в базових і передових галузях. Для зростання пропозиції послуг науко-

рів ринку, їх інфраструктуру і, в кінцевому рахунку, сприяють зростанню ВВП. Крім прямої участі у створенні ВВП, інформаційні технології збільшують ступінь використання ресурсів, що відбивається у прискоренні зростання продуктивності. Це, у свою чергу, сприяє зростанню ВВП.

Дослідження, проведені ЮНКТАД, свідчать про те, що потенційний вплив електронних способів обміну на ВВП через поліпшення використання ресурсів становить у розвинених індустріальних країнах 1 %, а у країнах, що розвиваються, – 0,3 %.

Слід зазначити всепроникаючий характер інформаційних технологій, які сприяють підвищенню ефективності практично у всіх економічних секторах: Інтернет дає можливість знаходити найбільш вигідну ціну на товар або послугу, знижує трансакційні витрати комунікацій між потенційними партнерами, усуває зайві бар'єри на шляху нових учасників ринків. Онлайнова торгівля дозволяє економити адміністративні витрати, витісняючи зайвих посередників, знижує надлишкові товарно-матеріальні запаси.

Зростання виробничих можливостей під впливом інформаційних технологій відбувається в силу багатьох причин: прискорюється зростання показника TFP (total factor productivity – загальної продуктивності факторів виробництва) у галузях, що випускають товари, які використовуються для інформаційних технологій, і в галузях, які використовують інформаційні технології, а також збільшується показник капіталоозброєності у міру зростання інвестицій в інформаційні технології.

Сучасна інформаційна революція надає двоїстий вплив на традиційні галузі: її вплив більше поширюється на систему управління і сферу маркетингової діяльності, а меншою мірою до створення або формування нових виробничих процесів у традиційних галузях. Складається ситуація, коли нова економіка і стара економіка, або високотехнологічні галузі і традиційні галузі, розвиваються до певної міри незалежно одна від одної.

Нова економіка не скасовує необхідності регулюючої ролі держави. Вона посилює конкуренцію на ринку, робить доступ до інформації більш відкритим, але не ліквідує функцію держави з її регулювання. Насамперед, йдеться про необхідність державних інвестицій в освіту і нововведення. Суспільна вигода від інвестицій у дослідження набагато більше приватної, оскільки позитивні екстерналії від їх впровадження поширюються на інші фірми. Звідси можна припустити, що приватні компанії можуть недостатньо інвестувати в розробки, не сподіваючись скористатися в довгостроковому аспекті їх результатами. Тому держава повинна брати участь у процесі інвестування нових розробок, особливо в базових і передових галузях. Для зростання пропозиції послуг науко-

вців уряд може використовувати систему грантів та стипендій. Крім того, не треба забувати про важливість ролі держави у захисті права інтелектуальної власності та виробленні правового режиму регулювання ринку інформаційних технологій.

Сучасні глобальні процеси немислимі без інформаційних технологій. Висока швидкість поширення інформаційних технологій дозволяє різним країнам брати участь у глобальному економічному та соціально-політичному просторі. Цей взаємозв'язок і взаємозалежність інформаційних технологій та глобалізаційних тенденцій, цілком імовірно, дасть більший економічний ефект, ніж попередні технологічні революції.

9.4. Міжнародний маркетинг та система збору міжнародної маркетингової інформації

Найважливішою умовою успішного розвитку фірми в мінливій ситуації на сучасному світовому ринку є забезпеченість вищого керівництва фірми якісною та своєчасною інформацією. Від повноти, об'єктивності, достовірності, системності, своєчасності та періодичності одержуваної інформації залежить часом і доля самої фірми, що виходить на зовнішній ринок.

Маркетингові дослідження (marketing research) являють собою систематичний процес збору, аналізу та використання достовірної інформації для прийняття відповідних маркетингових рішень.

Таким чином, маркетингова інформація є основним джерелом для проведення маркетингового дослідження як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Маркетингові дослідження – це одна з функцій маркетингу, яка сприяє зменшенню комерційного ризику фірми, підказуючи можливості та шляхи покращення становища фірми на зовнішньому ринку.

Так, потреба в інформації про стан і динаміку ринків відчувають до 85 % суб'єктів ринку України, а про дії конкуруючих компаній, про зміну запитів споживачів та їх реакції на нові товари – близько 70 %. Використовувану в міжнародному маркетингу інформацію можна поділити на кілька груп:

- 1) інформація про ринки і ринкову кон'юнктуру;
- 2) інформація про методи і форми міжнародної торгівлі;
- 3) інформація власне про підприємство (цілі та потенціал).

При цьому створюваний інформаційний масив (база ринкової та маркетингової інформації) може організовуватися відповідно до структури маркетингових досліджень і в міру розширення неекономічної діяльності підприємства розширюватися і поглиблюватися. База даних

вців уряд може використовувати систему грантів та стипендій. Крім того, не треба забувати про важливість ролі держави у захисті права інтелектуальної власності та виробленні правового режиму регулювання ринку інформаційних технологій.

Сучасні глобальні процеси немислимі без інформаційних технологій. Висока швидкість поширення інформаційних технологій дозволяє різним країнам брати участь у глобальному економічному та соціально-політичному просторі. Цей взаємозв'язок і взаємозалежність інформаційних технологій та глобалізаційних тенденцій, цілком імовірно, дасть більший економічний ефект, ніж попередні технологічні революції.

9.4. Міжнародний маркетинг та система збору міжнародної маркетингової інформації

Найважливішою умовою успішного розвитку фірми в мінливій ситуації на сучасному світовому ринку є забезпеченість вищого керівництва фірми якісною та своєчасною інформацією. Від повноти, об'єктивності, достовірності, системності, своєчасності та періодичності одержуваної інформації залежить часом і доля самої фірми, що виходить на зовнішній ринок.

Маркетингові дослідження (marketing research) являють собою систематичний процес збору, аналізу та використання достовірної інформації для прийняття відповідних маркетингових рішень.

Таким чином, маркетингова інформація є основним джерелом для проведення маркетингового дослідження як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Маркетингові дослідження – це одна з функцій маркетингу, яка сприяє зменшенню комерційного ризику фірми, підказуючи можливості та шляхи покращення становища фірми на зовнішньому ринку.

Так, потреба в інформації про стан і динаміку ринків відчувають до 85 % суб'єктів ринку України, а про дії конкуруючих компаній, про зміну запитів споживачів та їх реакції на нові товари – близько 70 %. Використовувану в міжнародному маркетингу інформацію можна поділити на кілька груп:

- 1) інформація про ринки і ринкову кон'юнктуру;
- 2) інформація про методи і форми міжнародної торгівлі;
- 3) інформація власне про підприємство (цілі та потенціал).

При цьому створюваний інформаційний масив (база ринкової та маркетингової інформації) може організовуватися відповідно до структури маркетингових досліджень і в міру розширення неекономічної діяльності підприємства розширюватися і поглиблюватися. База даних

маркетингової інформації повинна мати також кілька розрізів (рівнів), щоб проводити маркетингові дослідження за відповідною світовою галуззю в цілому або по окремих регіонах і країнах (галузевої та державний аспекти).

На етапі прийняття спільного рішення про вихід на міжнародні ринки і створенні інформаційної бази міжнародного маркетингу підприємство повинно зібрати інформацію про загальний стан і тенденції розвитку:

- галузі, до якої відноситься продукція, що випускається підприємством;
- країн, які є споживачами та виробниками цієї продукції;
- окремих фірм-виробників, споживачів і продавців продукції.

Зазвичай під час проведення маркетингових досліджень використовується інформація, отримана на основі вторинних і первинних даних. Вторинною інформацією є та, яка вже десь існує, будучи зібраною для інших цілей. Джерелами її служать внутрішні і зовнішні дані. Вторинні дані не є результатом проведення спеціальних маркетингових досліджень.

Внутрішніми джерелами служать звіти компанії, бесіди зі співробітниками відділів збуту, керівниками та співробітниками інших відділів, маркетингова інформаційна система, бухгалтерські та фінансові звіти, повідомлення торгового персоналу, огляди скарг і рекомендацій споживачів, плани виробництва та НДДКР, ділова кореспонденція фірми та ін.

Система збору зовнішньої поточної маркетингової інформації являє собою надходження та аналіз документів, відомостей періодичної преси (газет, спеціалізованих журналів і т. ін.), а також оперативних відомостей, отриманих від постачальників, торгових партнерів, клієнтів та ін., про нові події, що відбулися на ринку.

Зовнішніми джерелами є дані міжнародних організацій (Міжнародний валютний фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку, ООН), закони, укази, постанови державних органів, виступи державних, політичних і громадських діячів, офіційна статистика, періодична преса, результати наукових досліджень тощо. До джерел зовнішньої вторинної інформації належать також виставки, ярмарки, наради, конференції, презентації, дні «відкритих дверей», комерційні бази і банки даних.

Названі джерела зовнішньої вторинної інформації доступні кожному. Головне – уважно спостерігати, збирати та оцінювати інформацію. При цьому висновки не повинні спиратися на єдине джерело, бо не всі документи, які потрапляють в поле зору, є нетенденційними. Тільки порівняння декількох джерел може привести до висновків, які мають цінність.

У країнах з розвинутою ринковою економікою публікуються путівники, в яких вказуються джерела отримання маркетингової інформації для різних видів бізнесу.

маркетингової інформації повинна мати також кілька розрізів (рівнів), щоб проводити маркетингові дослідження за відповідною світовою галуззю в цілому або по окремих регіонах і країнах (галузевої та державний аспекти).

На етапі прийняття спільного рішення про вихід на міжнародні ринки і створенні інформаційної бази міжнародного маркетингу підприємство повинно зібрати інформацію про загальний стан і тенденції розвитку:

- галузі, до якої відноситься продукція, що випускається підприємством;
- країн, які є споживачами та виробниками цієї продукції;
- окремих фірм-виробників, споживачів і продавців продукції.

Зазвичай під час проведення маркетингових досліджень використовується інформація, отримана на основі вторинних і первинних даних. Вторинною інформацією є та, яка вже десь існує, будучи зібраною для інших цілей. Джерелами її служать внутрішні і зовнішні дані. Вторинні дані не є результатом проведення спеціальних маркетингових досліджень.

Внутрішніми джерелами служать звіти компанії, бесіди зі співробітниками відділів збуту, керівниками та співробітниками інших відділів, маркетингова інформаційна система, бухгалтерські та фінансові звіти, повідомлення торгового персоналу, огляди скарг і рекомендацій споживачів, плани виробництва та НДДКР, ділова кореспонденція фірми та ін.

Система збору зовнішньої поточної маркетингової інформації являє собою надходження та аналіз документів, відомостей періодичної преси (газет, спеціалізованих журналів і т. ін.), а також оперативних відомостей, отриманих від постачальників, торгових партнерів, клієнтів та ін., про нові події, що відбулися на ринку.

Зовнішніми джерелами є дані міжнародних організацій (Міжнародний валютний фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку, ООН), закони, укази, постанови державних органів, виступи державних, політичних і громадських діячів, офіційна статистика, періодична преса, результати наукових досліджень тощо. До джерел зовнішньої вторинної інформації належать також виставки, ярмарки, наради, конференції, презентації, дні «відкритих дверей», комерційні бази і банки даних.

Названі джерела зовнішньої вторинної інформації доступні кожному. Головне – уважно спостерігати, збирати та оцінювати інформацію. При цьому висновки не повинні спиратися на єдине джерело, бо не всі документи, які потрапляють в поле зору, є нетенденційними. Тільки порівняння декількох джерел може привести до висновків, які мають цінність.

У країнах з розвинутою ринковою економікою публікуються путівники, в яких вказуються джерела отримання маркетингової інформації для різних видів бізнесу.

Можна виділити чотири головні достоїнства використання вторинних даних:

- 1) швидкість отримання в порівнянні зі збором первинних даних;
- 2) дешевизна в порівнянні з первинними даними;
- 3) легкість використання;
- 4) підвищення ефективності використання первинних даних.

До недоліків вторинних даних відносяться можливий незбіг одиниць виміру, використання різних визначень і систем класифікацій, різний ступінь новизни, неможливість оцінити їх достовірність та ін.

Важливо відзначити, що дослідник повинен пам'ятати, що вторинні дані про зарубіжні ринки можуть бути неповними або застарілими. Тому у процесі їх використання необхідно враховувати:

- які товари включені до статистичної звітності;
- хто займається збором відомостей, з якою метою, і чи не було яких-небудь причин для їх спотворень;
- від кого ці відомості одержано і не містять вони викривлень внаслідок зацікавленості осіб та організацій, які дали відомості;
- яким способом отримані відомості і чи можна цю методологію збору інформації вважати надійною;
- наскільки статистичні дані відповідають іншим місцевим або міжнародним публікаціям, чи можуть різночитання бути досить переконливо обгрунтовані.

До зовнішньої інформації відноситься синдикативна інформація, недоступна, на відміну від традиційної вторинної інформації для широкої публіки (з нею не можна, скажімо, ознайомитися у звичайному читальному залі), і видана спеціальними організаціями. Така інформація отримується за гроші, зазвичай за передплатою.

Так, наприклад, спеціалізовані інформаційно-консультаційні організації збирають і обробляють первинну інформацію, а потім продають її своїм передплатникам. Виділяють два типи послуг, заснованих на отриманні синдикативних даних: моніторинг ринкової ситуації та збір даних, що полегшують фірмі проведення маркетингових досліджень.

Для того, щоб зробити маркетингові дослідження для одного замовника більш дешевими, фірми, що спеціалізуються на зборі синдикативної, стандартизованої інформації, утворюють синдикат компаній, що бажають купити певні дані, чим істотно знижують їх ціну для індивідуального передплатника.

Головним достоїнством синдикативних даних є їх часткова вартість, адже вартість розділяється між декількома передплатниками. Оскільки ці дані засновані на зборі рутинної інформації, який здійснюється неодноразово, то їм притаманна висока якість. При цьому застосовуються

Можна виділити чотири головні достоїнства використання вторинних даних:

- 1) швидкість отримання в порівнянні зі збором первинних даних;
- 2) дешевизна в порівнянні з первинними даними;
- 3) легкість використання;
- 4) підвищення ефективності використання первинних даних.

До недоліків вторинних даних відносяться можливий незбіг одиниць виміру, використання різних визначень і систем класифікацій, різний ступінь новизни, неможливість оцінити їх достовірність та ін.

Важливо відзначити, що дослідник повинен пам'ятати, що вторинні дані про зарубіжні ринки можуть бути неповними або застарілими. Тому у процесі їх використання необхідно враховувати:

- які товари включені до статистичної звітності;
- хто займається збором відомостей, з якою метою, і чи не було яких-небудь причин для їх спотворень;
- від кого ці відомості одержано і не містять вони викривлень внаслідок зацікавленості осіб та організацій, які дали відомості;
- яким способом отримані відомості і чи можна цю методологію збору інформації вважати надійною;
- наскільки статистичні дані відповідають іншим місцевим або міжнародним публікаціям, чи можуть різночитання бути досить переконливо обгрунтовані.

До зовнішньої інформації відноситься синдикативна інформація, недоступна, на відміну від традиційної вторинної інформації для широкої публіки (з нею не можна, скажімо, ознайомитися у звичайному читальному залі), і видана спеціальними організаціями. Така інформація отримується за гроші, зазвичай за передплатою.

Так, наприклад, спеціалізовані інформаційно-консультаційні організації збирають і обробляють первинну інформацію, а потім продають її своїм передплатникам. Виділяють два типи послуг, заснованих на отриманні синдикативних даних: моніторинг ринкової ситуації та збір даних, що полегшують фірмі проведення маркетингових досліджень.

Для того, щоб зробити маркетингові дослідження для одного замовника більш дешевими, фірми, що спеціалізуються на зборі синдикативної, стандартизованої інформації, утворюють синдикат компаній, що бажають купити певні дані, чим істотно знижують їх ціну для індивідуального передплатника.

Головним достоїнством синдикативних даних є їх часткова вартість, адже вартість розділяється між декількома передплатниками. Оскільки ці дані засновані на зборі рутинної інформації, який здійснюється неодноразово, то їм притаманна висока якість. При цьому застосовуються

добре відпрацьовані системи збору та оброблення даних, що також зумовлює швидку передачу інформації передплатникам.

До недоліків синдикативних даних слід віднести такі:

- передплатники практично не можуть впливати на інформацію, що збирається;

- постачальник синдикативних даних зазвичай намагається укласти контракт на тривалий період (зазвичай на один рік);

- стандартизовані, синдикативні дані доступні будь-якій фірмі-конкуренту цієї галузі.

Збір вторинної інформації звичайно передують збору первинної інформації. Вторинні дані допомагають досліднику глибше ознайомитися із ситуацією в галузі, з тенденціями зміни обсягу продажів і прибутку, конкурентами, останніми досягненнями науки і техніки тощо.

Первинні дані одержують у результаті спеціально проведених досліджень для вирішення конкретної маркетингової проблеми. Їх збір здійснюється за допомогою спостережень, опитувань, експертних оцінок і експериментів, виконуваних над вибіркою – частиною загальної сукупності досліджуваних об'єктів.

Для забезпечення необхідної повноти та точності поточної маркетингової інформації керівництво багатьох фірм проводить навчання службовців у цьому ключі. Крім того, багато великих фірм має спеціальні відділи зі збору і поширення поточної маркетингової інформації. Як правило, у цих відділах ведуться докладні досьє відомостей, що цікавлять фірму, і таким чином працівники відділів допомагають керуючим фірмою оцінювати нову інформацію. Як показує практика, наявність у фірмі таких підрозділів дозволяє істотно підвищити якість поточної маркетингової інформації.

В успішно функціонуючих компаніях маркетингова інформація збирається, аналізується і розподіляється в межах маркетингової інформаційної системи (MkIS – Marketing Information System), функціональної інформаційної бізнес-системи (Functional Business Information System), що є частиною інформаційної системи управління організацією.

Концепція MkIS виникла в США. Її практична реалізація припала на початок 70-х років, через кілька років після розроблення концепції інформаційних систем у менеджменті (Management information systems – MIS) стосовно окремих організацій. MkIS – це сукупність (єдиний комплекс) персоналу, устаткування, процедур і методів, призначена для збору, оброблення, аналізу та розподілу у встановлений час достовірної інформації, необхідної для підготовки та прийняття маркетингових рішень.

Таким чином, MkIS – це концептуальна система, яка допомагає вирішувати як завдання маркетингу, так і завдання стратегічного плану-

добре відпрацьовані системи збору та оброблення даних, що також зумовлює швидку передачу інформації передплатникам.

До недоліків синдикативних даних слід віднести такі:

- передплатники практично не можуть впливати на інформацію, що збирається;

- постачальник синдикативних даних зазвичай намагається укласти контракт на тривалий період (зазвичай на один рік);

- стандартизовані, синдикативні дані доступні будь-якій фірмі-конкуренту цієї галузі.

Збір вторинної інформації звичайно передують збору первинної інформації. Вторинні дані допомагають досліднику глибше ознайомитися із ситуацією в галузі, з тенденціями зміни обсягу продажів і прибутку, конкурентами, останніми досягненнями науки і техніки тощо.

Первинні дані одержують у результаті спеціально проведених досліджень для вирішення конкретної маркетингової проблеми. Їх збір здійснюється за допомогою спостережень, опитувань, експертних оцінок і експериментів, виконуваних над вибіркою – частиною загальної сукупності досліджуваних об'єктів.

Для забезпечення необхідної повноти та точності поточної маркетингової інформації керівництво багатьох фірм проводить навчання службовців у цьому ключі. Крім того, багато великих фірм має спеціальні відділи зі збору і поширення поточної маркетингової інформації. Як правило, у цих відділах ведуться докладні досьє відомостей, що цікавлять фірму, і таким чином працівники відділів допомагають керуючим фірмою оцінювати нову інформацію. Як показує практика, наявність у фірмі таких підрозділів дозволяє істотно підвищити якість поточної маркетингової інформації.

В успішно функціонуючих компаніях маркетингова інформація збирається, аналізується і розподіляється в межах маркетингової інформаційної системи (MkIS – Marketing Information System), функціональної інформаційної бізнес-системи (Functional Business Information System), що є частиною інформаційної системи управління організацією.

Концепція MkIS виникла в США. Її практична реалізація припала на початок 70-х років, через кілька років після розроблення концепції інформаційних систем у менеджменті (Management information systems – MIS) стосовно окремих організацій. MkIS – це сукупність (єдиний комплекс) персоналу, устаткування, процедур і методів, призначена для збору, оброблення, аналізу та розподілу у встановлений час достовірної інформації, необхідної для підготовки та прийняття маркетингових рішень.

Таким чином, MkIS – це концептуальна система, яка допомагає вирішувати як завдання маркетингу, так і завдання стратегічного плану-

вання. MkIS трансформує дані, отримані з внутрішніх і зовнішніх джерел, в інформацію, необхідну для керівників і фахівців маркетингових служб. Єдиного типового зразка MkIS не існує. Керівництво підприємства і його маркетингові служби пред'являють до інформації свої специфічні вимоги; вони діють згідно своїми уявленнями як про власне підприємство, так і про його зовнішнє середовище; у них існує власна ієрархія потреб в інформації та свій індивідуальний стиль керівництва, що залежить від особистих і ділових якостей співробітників управлінського апарату і сформованих між ними відносин.

Слід зазначити, що як і будь-яка інша наука - маркетинг не стоїть на одному місці, а рухається вперед, освоюючи нові можливості, що надаються сучасними технологіями, у тому числі обчислювальною технікою в тісній зв'язці з всесвітньою інформаційною мережею Internet, з якої можна почерпнути інформацію будь-якого роду, наприклад інформацію про стан ринку певних товарів у різних країнах.

За останні роки з розвитком комп'ютерних мереж з'явилася можливість користуватися їх послугами, як для спеціалізованих маркетингових фірм, так і для фахівців маркетингових підрозділів підприємств, що здійснюють дані дослідження самостійно. Так, наприклад, в Україні функціонує ряд комп'ютерних інформаційних систем, спеціально орієнтованих на збір і передачу інформації, у тому числі про ринки і товари. Напрямок сфери інформаційних послуг, що активно розвивається є поширення електронної інформації засобами комерційних автоматизованих банків даних (АБД), підключених до комп'ютерних мереж.

Створені також спеціалізовані системи. Наприклад, у фінансовому маркетингу застосовують спеціальну інформаційну інфраструктуру для інвесторів та емітентів, що задовольняють вимогам стандартів Global Custody. Основу інформаційної інфраструктури в Global Custody становить мережа джерел комерційної інформації IBIS (International Business Information System). В інформаційну структуру системи закладені законодавчо закріплені в усіх провідних західних країнах і поширювані на фірми, банки і корпорації механізми і схеми перевірки даних. Ця система об'єднує тисячі баз документів, що характеризують діяльність банків, фінансових компаній, імпортерів і експортерів продукції, державних реєстраційних органів, і являє собою мережу центральних концентраторів - «Хабів» (Hub - з'єднувальний компонент, до якого підключають комп'ютери в мережі за топологією «зірка»), розташованих в Європі, Азії, Африці, Америці. До них за допомогою комунікацій підключені регіональні концентратори, до яких, у свою чергу, за допомогою мереж і модемних ліній зв'язку її клієнти можуть підключати свої персональні комп'ютери.

вання. MkIS трансформує дані, отримані з внутрішніх і зовнішніх джерел, в інформацію, необхідну для керівників і фахівців маркетингових служб. Єдиного типового зразка MkIS не існує. Керівництво підприємства і його маркетингові служби пред'являють до інформації свої специфічні вимоги; вони діють згідно своїми уявленнями як про власне підприємство, так і про його зовнішнє середовище; у них існує власна ієрархія потреб в інформації та свій індивідуальний стиль керівництва, що залежить від особистих і ділових якостей співробітників управлінського апарату і сформованих між ними відносин.

Слід зазначити, що як і будь-яка інша наука - маркетинг не стоїть на одному місці, а рухається вперед, освоюючи нові можливості, що надаються сучасними технологіями, у тому числі обчислювальною технікою в тісній зв'язці з всесвітньою інформаційною мережею Internet, з якої можна почерпнути інформацію будь-якого роду, наприклад інформацію про стан ринку певних товарів у різних країнах.

За останні роки з розвитком комп'ютерних мереж з'явилася можливість користуватися їх послугами, як для спеціалізованих маркетингових фірм, так і для фахівців маркетингових підрозділів підприємств, що здійснюють дані дослідження самостійно. Так, наприклад, в Україні функціонує ряд комп'ютерних інформаційних систем, спеціально орієнтованих на збір і передачу інформації, у тому числі про ринки і товари. Напрямок сфери інформаційних послуг, що активно розвивається є поширення електронної інформації засобами комерційних автоматизованих банків даних (АБД), підключених до комп'ютерних мереж.

Створені також спеціалізовані системи. Наприклад, у фінансовому маркетингу застосовують спеціальну інформаційну інфраструктуру для інвесторів та емітентів, що задовольняють вимогам стандартів Global Custody. Основу інформаційної інфраструктури в Global Custody становить мережа джерел комерційної інформації IBIS (International Business Information System). В інформаційну структуру системи закладені законодавчо закріплені в усіх провідних західних країнах і поширювані на фірми, банки і корпорації механізми і схеми перевірки даних. Ця система об'єднує тисячі баз документів, що характеризують діяльність банків, фінансових компаній, імпортерів і експортерів продукції, державних реєстраційних органів, і являє собою мережу центральних концентраторів - «Хабів» (Hub - з'єднувальний компонент, до якого підключають комп'ютери в мережі за топологією «зірка»), розташованих в Європі, Азії, Африці, Америці. До них за допомогою комунікацій підключені регіональні концентратори, до яких, у свою чергу, за допомогою мереж і модемних ліній зв'язку її клієнти можуть підключати свої персональні комп'ютери.

Серйозні маркетингові дослідження припускають великі витрати і використання нових інформаційних технологій, придбання і утримання яких на невеликих підприємствах просто неможливо. Тому найчастіше вигідніше звернутися до відповідних фірм, метою яких є забезпечення своїх замовників інформацією, на основі якої можна приймати обґрунтовані, підкріплені реальною статистикою управлінські рішення. Причому централізоване використання дорогих технологій дозволяє знизити ціну отримання інформації та робить доступним проведення досліджень навіть для невеликих підприємств.

Інформаційний ринок України представлений безліччю компаній, що пропонують економіко-політичну інформацію з різним ступенем деталізації, а також надають різноманітні послуги в галузі маркетингових досліджень. При цьому використовуються різні організаційні форми і методи: інформаційні агентства, теле- і друковані дайджести, агентства маркетингових досліджень, аналітичні видання, інформаційні банки даних, провайдери на ринку інформаційних послуг і т. ін.

Звернення до таких компаній є ефективним способом отримання інформації. Однак ці компанії, пропонуючи інформаційні послуги, використовують різні методи отримання та оброблення даних, що в кінцевому рахунку позначається на якості інформації як продукту. Сьогодні керівникові маркетингової служби необхідно мати не тільки теоретичне уявлення про західні компанії, а й знати реальних представників українського інформаційного ринку, їхні методи і можливості.

Українські підприємства тільки відкривають для себе переваги сучасного отримання інформації з глобального інформаційного простору, великий інтерес представляють види послуг, пропонованих конкретними компаніями, що діють на інформаційному ринку України. Цей вид інформаційних компаній зумів стати корисним для великих промислових, фінансових та державних підприємств.

Маркетингові агенції допомагають визначити ступінь популярності різних товарів, фірм-виробників і фірм-продавців, вивчити імідж товару або фірми, що склався в очах споживача. Найбільш поширеною послугою цих агентств є вивчення ринку і діяльності фірм-конкурентів, повний комплекс послуг з оптимізації внутрішньофірмових інформаційних потоків для підвищення ефективності використання інформації та прогнозування ситуації, що складається на глобальному ринку.

Інформацію загального характеру, крім агентств маркетингових досліджень, пропонують також дайджест-агентства, які отримали велике поширення у США. Придбання маркетингової інформації через дайджест-агентства важливо, насамперед, для підприємств, діяльність яких ґрунтується на даних, що надходять із засобів масової інформації. Дай-

Серйозні маркетингові дослідження припускають великі витрати і використання нових інформаційних технологій, придбання і утримання яких на невеликих підприємствах просто неможливо. Тому найчастіше вигідніше звернутися до відповідних фірм, метою яких є забезпечення своїх замовників інформацією, на основі якої можна приймати обґрунтовані, підкріплені реальною статистикою управлінські рішення. Причому централізоване використання дорогих технологій дозволяє знизити ціну отримання інформації та робить доступним проведення досліджень навіть для невеликих підприємств.

Інформаційний ринок України представлений безліччю компаній, що пропонують економіко-політичну інформацію з різним ступенем деталізації, а також надають різноманітні послуги в галузі маркетингових досліджень. При цьому використовуються різні організаційні форми і методи: інформаційні агентства, теле- і друковані дайджести, агентства маркетингових досліджень, аналітичні видання, інформаційні банки даних, провайдери на ринку інформаційних послуг і т. ін.

Звернення до таких компаній є ефективним способом отримання інформації. Однак ці компанії, пропонуючи інформаційні послуги, використовують різні методи отримання та оброблення даних, що в кінцевому рахунку позначається на якості інформації як продукту. Сьогодні керівникові маркетингової служби необхідно мати не тільки теоретичне уявлення про західні компанії, а й знати реальних представників українського інформаційного ринку, їхні методи і можливості.

Українські підприємства тільки відкривають для себе переваги сучасного отримання інформації з глобального інформаційного простору, великий інтерес представляють види послуг, пропонованих конкретними компаніями, що діють на інформаційному ринку України. Цей вид інформаційних компаній зумів стати корисним для великих промислових, фінансових та державних підприємств.

Маркетингові агенції допомагають визначити ступінь популярності різних товарів, фірм-виробників і фірм-продавців, вивчити імідж товару або фірми, що склався в очах споживача. Найбільш поширеною послугою цих агентств є вивчення ринку і діяльності фірм-конкурентів, повний комплекс послуг з оптимізації внутрішньофірмових інформаційних потоків для підвищення ефективності використання інформації та прогнозування ситуації, що складається на глобальному ринку.

Інформацію загального характеру, крім агентств маркетингових досліджень, пропонують також дайджест-агентства, які отримали велике поширення у США. Придбання маркетингової інформації через дайджест-агентства важливо, насамперед, для підприємств, діяльність яких ґрунтується на даних, що надходять із засобів масової інформації. Дай-

джест-агентства здійснюють оброблення матеріалів ЗМІ та надання їх за тематичними вибірками або рекомендованими тематиками. Прикладом подібної організаційної форми є незалежне дайджест-агентство What the Papers Say (WPS).

Можливий варіант, коли агентство відстежує інформацію за певним замовленням в окремому виданні або ефірі; велике значення надається спеціалізованим і регіональним виданням. І агентства маркетингових досліджень, і дайджест-агентства витрачають приблизно однакові кошти для отримання інформації. Іноді методи і засоби збору та аналізу є комерційною таємницею агентств, але в основному в рекламних матеріалах завжди вказується, яким чином буде проводитися дослідження. Якщо партнером агентства стає велике підприємство, то спосіб проведення дослідження може бути визначений замовником.

В Україні навіть великі виробничі підприємства часто не мають фінансових можливостей для глибокого вивчення ставлення покупця до продукції, що випускається. Перевага віддається більш дешевим кількісним дослідженням, які можна провести паралельно з попереднім процесом продажів або презентації продукції. Іноземні ж компанії, які виходять на український ринок, замовляють пошукові або описові дослідження, що дозволяють на початковому етапі вивчити ринок, визначити можливості та альтернативи дій на новому ринку. До таких досліджень агентства залучають українських фахівців та експертів, пов'язаних з цією проблемою.

Аналіз українського інформаційного ринку показує, що дослідження українських агентств найчастіше носять стандартний характер, тобто проводяться не для вирішення конкретної проблеми і не для конкретного замовника, і можуть бути продані різним компаніям. Нині в Україні значно рідше замовляються спеціальні дослідження, які дуже популярні у країнах Західної Європи, Японії та США. Дослідження, застосовувані українськими агентствами, здебільшого засновані на світовому досвіді, але мають і свої відмінні риси.

Сьогодні в Україні не отримали ще належного розвитку такі дослідження, як мультиклієнтні та мультиспонсуємі. Проведені дослідження носять, як правило, разовий характер. Вітчизняні компанії звертаються до фірм, що спеціалізуються на маркетингових дослідженнях, в основному при первісному виході на ринок.

Питання до самоперевірки

1. Що є основними причинами виходу компаній на міжнародний ринок?
2. Які існують види міжнародних стратегій та в чому полягає різниця між ними?

джест-агентства здійснюють оброблення матеріалів ЗМІ та надання їх за тематичними вибірками або рекомендованими тематиками. Прикладом подібної організаційної форми є незалежне дайджест-агентство What the Papers Say (WPS).

Можливий варіант, коли агентство відстежує інформацію за певним замовленням в окремому виданні або ефірі; велике значення надається спеціалізованим і регіональним виданням. І агентства маркетингових досліджень, і дайджест-агентства витрачають приблизно однакові кошти для отримання інформації. Іноді методи і засоби збору та аналізу є комерційною таємницею агентств, але в основному в рекламних матеріалах завжди вказується, яким чином буде проводитися дослідження. Якщо партнером агентства стає велике підприємство, то спосіб проведення дослідження може бути визначений замовником.

В Україні навіть великі виробничі підприємства часто не мають фінансових можливостей для глибокого вивчення ставлення покупця до продукції, що випускається. Перевага віддається більш дешевим кількісним дослідженням, які можна провести паралельно з попереднім процесом продажів або презентації продукції. Іноземні ж компанії, які виходять на український ринок, замовляють пошукові або описові дослідження, що дозволяють на початковому етапі вивчити ринок, визначити можливості та альтернативи дій на новому ринку. До таких досліджень агентства залучають українських фахівців та експертів, пов'язаних з цією проблемою.

Аналіз українського інформаційного ринку показує, що дослідження українських агентств найчастіше носять стандартний характер, тобто проводяться не для вирішення конкретної проблеми і не для конкретного замовника, і можуть бути продані різним компаніям. Нині в Україні значно рідше замовляються спеціальні дослідження, які дуже популярні у країнах Західної Європи, Японії та США. Дослідження, застосовувані українськими агентствами, здебільшого засновані на світовому досвіді, але мають і свої відмінні риси.

Сьогодні в Україні не отримали ще належного розвитку такі дослідження, як мультиклієнтні та мультиспонсуємі. Проведені дослідження носять, як правило, разовий характер. Вітчизняні компанії звертаються до фірм, що спеціалізуються на маркетингових дослідженнях, в основному при первісному виході на ринок.

Питання до самоперевірки

1. Що є основними причинами виходу компаній на міжнародний ринок?
2. Які існують види міжнародних стратегій та в чому полягає різниця між ними?

3. В чому полягає перевага глобальної стратегії?
4. Дайте визначення стратегічним альянсам і вкажіть ситуації, коли є доцільність їх створення.
5. Які існують стратегічні лінії для лідерів галузі щодо отримання більшої частки ринку через конкурентні переваги?
6. Охарактеризуйте поняття «інформаційної економіки» і те, що є її продуктом.
7. Назвіть структурно-функціональні складові електронного бізнесу.
8. Назвіть і опишіть стандарти електронного обміну даними, які використовуються в електронній комерції.
9. Які основні моделі споживчої електронної комерції, набули розвитку в Українському сегменті Інтернету? Які з них ви можете виділити?
10. Які основні види Інтернет-майданчиків ви знаєте? Надайте приклади.
11. Поясніть роль інформаційних систем в міжнародному менеджменті.
12. Що є найважливішим ресурсом сучасної міжнародної корпорації?
13. Які види послуг пропонують споживачеві фірми, що працюють на світовому інформаційному ринку?
14. Яку соціально - економічну значимість мають інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ)?
15. Які існують організаційні форми і методи надання послуги в галузі міжнародних маркетингових досліджень?

Питання та завдання для практичних занять

1. Наведіть приклади виходу відомих міжнародних компаній на світові ринки. Що було головною причиною їх виходу на міжнародні ринки?
2. Проведіть аналіз основних конкурентних стратегій, які провідні ТНК використовують при виході на нові ринки та конкурентній боротьбі.
3. Вивчіть досвід роботи компанії NESTLE та визначте її основні конкурентні стратегії на світовому ринку.
4. Ознайомтесь з матеріалом щодо створення компанією TOSHIBA стратегічних альянсів та спільних підприємств. Що було домінуючим при виборі такої стратегії у директора компанії?
5. Чому жодний із стратегічних альянсів компанії TOSHIBA не привів до конфліктів з аналогічними проектами конкурентів?
6. На основі матеріалу приведенного в ілюстрації 7.3 визначте, які ТНК створювали стратегічні альянси і як це позначилось на їх конкурентоспроможності на світовому ринку.
7. Проведіть дослідження конкурентних стратегій лідерів галузей та визначте, які стратегії їм найбільше притаманні і чи були зміни стратегій впродовж їх існування на світовому ринку.
8. Зробіть оцінку відмінностей між багатонаціональною та глобальною стратегіями на прикладі вітчизняних товаровиробників.

3. В чому полягає перевага глобальної стратегії?
4. Дайте визначення стратегічним альянсам і вкажіть ситуації, коли є доцільність їх створення.
5. Які існують стратегічні лінії для лідерів галузі щодо отримання більшої частки ринку через конкурентні переваги?
6. Охарактеризуйте поняття «інформаційної економіки» і те, що є її продуктом.
7. Назвіть структурно-функціональні складові електронного бізнесу.
8. Назвіть і опишіть стандарти електронного обміну даними, які використовуються в електронній комерції.
9. Які основні моделі споживчої електронної комерції, набули розвитку в Українському сегменті Інтернету? Які з них ви можете виділити?
10. Які основні види Інтернет-майданчиків ви знаєте? Надайте приклади.
11. Поясніть роль інформаційних систем в міжнародному менеджменті.
12. Що є найважливішим ресурсом сучасної міжнародної корпорації?
13. Які види послуг пропонують споживачеві фірми, що працюють на світовому інформаційному ринку?
14. Яку соціально - економічну значимість мають інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ)?
15. Які існують організаційні форми і методи надання послуги в галузі міжнародних маркетингових досліджень?

Питання та завдання для практичних занять

1. Наведіть приклади виходу відомих міжнародних компаній на світові ринки. Що було головною причиною їх виходу на міжнародні ринки?
2. Проведіть аналіз основних конкурентних стратегій, які провідні ТНК використовують при виході на нові ринки та конкурентній боротьбі.
3. Вивчіть досвід роботи компанії NESTLE та визначте її основні конкурентні стратегії на світовому ринку.
4. Ознайомтесь з матеріалом щодо створення компанією TOSHIBA стратегічних альянсів та спільних підприємств. Що було домінуючим при виборі такої стратегії у директора компанії?
5. Чому жодний із стратегічних альянсів компанії TOSHIBA не привів до конфліктів з аналогічними проектами конкурентів?
6. На основі матеріалу приведенного в ілюстрації 7.3 визначте, які ТНК створювали стратегічні альянси і як це позначилось на їх конкурентоспроможності на світовому ринку.
7. Проведіть дослідження конкурентних стратегій лідерів галузей та визначте, які стратегії їм найбільше притаманні і чи були зміни стратегій впродовж їх існування на світовому ринку.
8. Зробіть оцінку відмінностей між багатонаціональною та глобальною стратегіями на прикладі вітчизняних товаровиробників.

Практичні завдання

Завдання 1. Вивчити організацію роботи електронних магазинів.

Використовуючи пошукову систему (www.google.com.ua, <http://meta.ua/>, www.yahoo.com, <https://www.yandex.ua/>, www.excite.com, www.lycos.com т. ін.) увійти в електронний магазин за обраним профілем (наприклад, книжковий магазини) за адресою (вибираєте будь-які три адреси електронного магазину).

Детально ознайомитися з магазином, використовуючи гіперпосилання і систему допомоги.

Відповісти на такі запитання:

Загальні відомості. Адреса в Інтернеті, найменування, тип магазину, в якому місті розташований.

Знайомство з вітриною магазину. Як влаштована вітрина магазину, перелічити всі поля / зони, які розташовані на головній сторінці (меню, поле введення імені і пароля, реєстрація та особисті дані, вікно пошуку товарів, каталог, новинки, купівельна корзина, оформлення замовлення, допомога тощо).

Реєстрація. В якому випадку проводиться реєстрація покупця? Які відомості обов'язкові під час реєстрації?

Методи пошуку товару в магазині. Звичайний пошук, розширений пошук (відмінності для книг, фільмів, музики, матеріалів), тематичний пошук по каталогу, перегляд новинок, бестселерів. Скільки кроків займає пошук ціни на товар на одному прикладі.

Відбір товарів у призначену для користувача корзину. Як додати, видалити, відкласти на потім товар у кошику?

Оформлення замовлення. Описати кроки оформлення замовлення.

Оплата замовлення. Способи оплати.

Отримання замовлення. Способи доставки. Вартість доставки на одному прикладі.

Порівняти переваги і недоліки трьох електронних магазинів.

Завдання 2. Вивчити організацію роботи електронних торговельних майданчиків системи B2B.

1. Використовуючи пошукову систему, увійти в систему B2B (наприклад, за адресою <http://uub.com.ua>).

2. Детально ознайомитися з системою B2B, використовуючи гіперпосилання і систему допомоги.

3. Відповісти на такі запитання:

Адреса в Інтернеті

Характеристика ЕТМ. Дата створення, найменування, тип, функції підприємства (Т – торгівля, І – інформаційні послуги, Д – доставка, П – виробництво), чи повинні користувачі встановлювати спеціальну програму, основні види товарів та кількість позицій.

Практичні завдання

Завдання 1. Вивчити організацію роботи електронних магазинів.

Використовуючи пошукову систему (www.google.com.ua, <http://meta.ua/>, www.yahoo.com, <https://www.yandex.ua/>, www.excite.com, www.lycos.com т. ін.) увійти в електронний магазин за обраним профілем (наприклад, книжковий магазини) за адресою (вибираєте будь-які три адреси електронного магазину).

Детально ознайомитися з магазином, використовуючи гіперпосилання і систему допомоги.

Відповісти на такі запитання:

Загальні відомості. Адреса в Інтернеті, найменування, тип магазину, в якому місті розташований.

Знайомство з вітриною магазину. Як влаштована вітрина магазину, перелічити всі поля / зони, які розташовані на головній сторінці (меню, поле введення імені і пароля, реєстрація та особисті дані, вікно пошуку товарів, каталог, новинки, купівельна корзина, оформлення замовлення, допомога тощо).

Реєстрація. В якому випадку проводиться реєстрація покупця? Які відомості обов'язкові під час реєстрації?

Методи пошуку товару в магазині. Звичайний пошук, розширений пошук (відмінності для книг, фільмів, музики, матеріалів), тематичний пошук по каталогу, перегляд новинок, бестселерів. Скільки кроків займає пошук ціни на товар на одному прикладі.

Відбір товарів у призначену для користувача корзину. Як додати, видалити, відкласти на потім товар у кошику?

Оформлення замовлення. Описати кроки оформлення замовлення.

Оплата замовлення. Способи оплати.

Отримання замовлення. Способи доставки. Вартість доставки на одному прикладі.

Порівняти переваги і недоліки трьох електронних магазинів.

Завдання 2. Вивчити організацію роботи електронних торговельних майданчиків системи B2B.

1. Використовуючи пошукову систему, увійти в систему B2B (наприклад, за адресою <http://uub.com.ua>).

2. Детально ознайомитися з системою B2B, використовуючи гіперпосилання і систему допомоги.

3. Відповісти на такі запитання:

Адреса в Інтернеті

Характеристика ЕТМ. Дата створення, найменування, тип, функції підприємства (Т – торгівля, І – інформаційні послуги, Д – доставка, П – виробництво), чи повинні користувачі встановлювати спеціальну програму, основні види товарів та кількість позицій.

Рейтинг ЕТМ. Кількість зареєстрованих користувачів, кількість відвідувачів, кількість сторінок, що переглядаються, найменування рейтингів і їх показники.

Наявність системи пошуку товарів за параметрами. Географія пошуку.

Перелік реквізитів у базі даних ЕТМ. Вид угоди (купівля, продаж), найменування продукції, кількість параметрів (типорозмірів) товару, місцезнаходження складу.

Перелік основних сервісів для користувачів. Аналітичні матеріали, дошка оголошень, прайс-листи, перевезення, біржа праці, чорний список, реклама, виставки, інформери, новини, система реєстрації користувачів.

4. Вивчити ще дві будь-які системи В2В.
5. Порівняти переваги і недоліки трьох систем В2В.

Завдання 3. Здійснити класифікацію електронних підприємств за типом електронних відносин.

1. Використовуючи пошукову систему, знайти приклади електронних підприємств різних типів.

2. Детально ознайомитися з електронними підприємствами, використовуючи гіперпосилання і систему допомоги.

3. Використовуючи таблицю з адресами інтернет-ресурсів, вкажіть належність кожного сайту до того чи іншого різновиду за типом взаємодії суб'єктів електронної комерції через розміщення будь-якого знака у відповідній колонці (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Класифікація систем електронної комерції

www-адреса	Типи електронних відносин					
	B2B	B2C	C2C	G2G	G2B	G2C

Завдання 4. Порівняти системи збору статистики відвідуваності сайтів.

1. Використовуючи пошукову систему, знайти приклади системи статистики відвідувачів (Google Analytics, Яндекс.Метрика, LiveInternet тощо).

2. Детально ознайомитися із системами збору статистики відвідуваності сайтів.

3. Охарактеризувати метрики, які збирає і відстежує кожна з систем:

Трафік.

Статистика за змістом.

Користувачі сайту.

Рейтинг ЕТМ. Кількість зареєстрованих користувачів, кількість відвідувачів, кількість сторінок, що переглядаються, найменування рейтингів і їх показники.

Наявність системи пошуку товарів за параметрами. Географія пошуку.

Перелік реквізитів у базі даних ЕТМ. Вид угоди (купівля, продаж), найменування продукції, кількість параметрів (типорозмірів) товару, місцезнаходження складу.

Перелік основних сервісів для користувачів. Аналітичні матеріали, дошка оголошень, прайс-листи, перевезення, біржа праці, чорний список, реклама, виставки, інформери, новини, система реєстрації користувачів.

4. Вивчити ще дві будь-які системи В2В.
5. Порівняти переваги і недоліки трьох систем В2В.

Завдання 3. Здійснити класифікацію електронних підприємств за типом електронних відносин.

1. Використовуючи пошукову систему, знайти приклади електронних підприємств різних типів.

2. Детально ознайомитися з електронними підприємствами, використовуючи гіперпосилання і систему допомоги.

3. Використовуючи таблицю з адресами інтернет-ресурсів, вкажіть належність кожного сайту до того чи іншого різновиду за типом взаємодії суб'єктів електронної комерції через розміщення будь-якого знака у відповідній колонці (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Класифікація систем електронної комерції

www-адреса	Типи електронних відносин					
	B2B	B2C	C2C	G2G	G2B	G2C

Завдання 4. Порівняти системи збору статистики відвідуваності сайтів.

1. Використовуючи пошукову систему, знайти приклади системи статистики відвідувачів (Google Analytics, Яндекс.Метрика, LiveInternet тощо).

2. Детально ознайомитися із системами збору статистики відвідуваності сайтів.

3. Охарактеризувати метрики, які збирає і відстежує кожна з систем:

Трафік.

Статистика за змістом.

Користувачі сайту.

Цілі.

Електронна торгівля.

Сегментація даних.

Додаткові інструменти.

4.Порівняти переваги і недоліки трьох системи статистики відвідувачів.

Завдання 5. Вивчити організацію роботи інтернет-банкінгу.

1.За допомогою пошукової системи або на сайті <http://banker.ua/> знайти адреси банків, що надають послуги інтернет-банкінгу.

2.Обстежити сайт <http://banker.ua/> (види послуг, види ділової інформації).

3.Обстежити три банки, що надають послуги інтернет-банкінгу.

4.Порівняти переваги і недоліки досліджуваних банків.

Завдання 6. Здійснити аналіз інформації, яку надає підприємство інформаційного бізнесу.

1.Використовуючи пошукову систему, виберіть три адреси підприємств інформаційного бізнесу.

2.Детально ознайомтеся з кожним підприємством, використовуючи гіперпосилання і систему допомоги.

3.Оцініть якість інформації, яку надає кожне підприємство, використовуючи експертні оцінки. Оцінка надається в балах (від 1 до 5) за нижчезначеним критеріям якості (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Модель оцінювання якості інформації

3-й рівень властивостей	2-й рівень властивостей	Вага %	1-й рівень властивостей	Оцінка	Вага %
Якість інформації	Адекватність	17	Репрезентативність		59
			Змістовність		41
	Управлінська цінність	48	Повнота		31
			Доступність		17
			Актуальність		21
			Своєчасність		31
	Надійність	35	Стійкість		14
			Точність		57
			Вірогідність		29

Властивості інформації, що відбивають її якість:

– Репрезентативність інформації пов'язана з правильністю її відбору і формування з метою адекватного відображення заданих властивостей об'єкта.

– Змістовність – питома семантична ємність інформації, яка дорівнює відношенню кількості семантичної інформації в повідомленні до обсягу даних, що його відображають.

Цілі.

Електронна торгівля.

Сегментація даних.

Додаткові інструменти.

4.Порівняти переваги і недоліки трьох системи статистики відвідувачів.

Завдання 5. Вивчити організацію роботи інтернет-банкінгу.

1.За допомогою пошукової системи або на сайті <http://banker.ua/> знайти адреси банків, що надають послуги інтернет-банкінгу.

2.Обстежити сайт <http://banker.ua/> (види послуг, види ділової інформації).

3.Обстежити три банки, що надають послуги інтернет-банкінгу.

4.Порівняти переваги і недоліки досліджуваних банків.

Завдання 6. Здійснити аналіз інформації, яку надає підприємство інформаційного бізнесу.

1.Використовуючи пошукову систему, виберіть три адреси підприємств інформаційного бізнесу.

2.Детально ознайомтеся з кожним підприємством, використовуючи гіперпосилання і систему допомоги.

3.Оцініть якість інформації, яку надає кожне підприємство, використовуючи експертні оцінки. Оцінка надається в балах (від 1 до 5) за нижчезначеним критеріям якості (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Модель оцінювання якості інформації

3-й рівень властивостей	2-й рівень властивостей	Вага %	1-й рівень властивостей	Оцінка	Вага %
Якість інформації	Адекватність	17	Репрезентативність		59
			Змістовність		41
	Управлінська цінність	48	Повнота		31
			Доступність		17
			Актуальність		21
			Своєчасність		31
	Надійність	35	Стійкість		14
			Точність		57
			Вірогідність		29

Властивості інформації, що відбивають її якість:

– Репрезентативність інформації пов'язана з правильністю її відбору і формування з метою адекватного відображення заданих властивостей об'єкта.

– Змістовність – питома семантична ємність інформації, яка дорівнює відношенню кількості семантичної інформації в повідомленні до обсягу даних, що його відображають.

– Повнота інформації означає, що вона містить мінімальний, але достатній для прийняття правильного управлінського рішення склад (набір показників).

– Доступність інформації під час прийняття управлінського рішення забезпечується виконанням відповідних процедур її отримання і перетворення, пов'язана з легкістю сприйняття інформації, залежить від її простоти.

– Актуальність визначається ступенем зберігання цінності інформації для управління в момент її використання, залежить від статистичних характеристик об'єкта, що відображається (від динаміки змін цих характеристик) і від інтервалу часу з моменту виникнення даних.

– Своєчасність – властивість інформації бути врахованою під час прийняття управлінського рішення без порушень встановленої процедури і регламенту.

– Стійкість – властивість інформації реагувати на зміну вихідних даних зберігаючи необхідну точність.

– Точність інформації визначається ступенем близькості відображуваного параметра і правдивого значення цього параметра.

– Вірогідність інформації – це властивість інформації описувати реально існуючі об'єкти з необхідною точністю. Вимірюється довірчою імовірністю необхідної точності.

– Цінність – комплексний показник якості інформації, її міра на прагматичному рівні.

4. Враховуючи вагу % (вплив на якість інформації) критерію якості, розрахуйте відносний показник властивості – число, що знаходиться в діапазоні від 0 до 1, що обчислюється за формулою:

$$K_{ij} = \frac{Q_{ij} - q_i^{бр}}{q_i^{ст} - q_i^{бр}},$$

де Q_{ij} – абсолютний показник властивості i об'єкта j (визначається інструментальними вимірами або експертним оцінюванням);

$q_i^{бр}$ – бракувальне значення показника (визначається як найнижче з усіх можливих значень показника);

$q_i^{ст}$ – еталонне значення показника (визначається як найкраще з усіх можливих значень показника).

5. Після розрахунків відносних показників властивостей проведіть процедуру «згортання» – знаходження інтегральних показників якості інформації для кожного підприємства j (K_j^k), які визначаються на базі дерева властивостей, коефіцієнтів важливості і відносних показників усіх властивостей:

$$K_j^k = \sum K_{ij} * G_i = \sum ((q_{ij} - q_{бр}) / (q_{ст} - q_{бр})) * G_i,$$

де K_j^k – коефіцієнт оцінки якості інформації j , $0 < K_j^k < 1$,

K_{ij} – відносний показник властивості інформації j , $0 < K_{ij} < 1$,

G_i – вага або показник важливості властивості $\sum G_i = 1$ по кожному ярусу дерева властивостей,

q_{ij} – абсолютний показник властивості інформації j ,

– Повнота інформації означає, що вона містить мінімальний, але достатній для прийняття правильного управлінського рішення склад (набір показників).

– Доступність інформації під час прийняття управлінського рішення забезпечується виконанням відповідних процедур її отримання і перетворення, пов'язана з легкістю сприйняття інформації, залежить від її простоти.

– Актуальність визначається ступенем зберігання цінності інформації для управління в момент її використання, залежить від статистичних характеристик об'єкта, що відображається (від динаміки змін цих характеристик) і від інтервалу часу з моменту виникнення даних.

– Своєчасність – властивість інформації бути врахованою під час прийняття управлінського рішення без порушень встановленої процедури і регламенту.

– Стійкість – властивість інформації реагувати на зміну вихідних даних зберігаючи необхідну точність.

– Точність інформації визначається ступенем близькості відображуваного параметра і правдивого значення цього параметра.

– Вірогідність інформації – це властивість інформації описувати реально існуючі об'єкти з необхідною точністю. Вимірюється довірчою імовірністю необхідної точності.

– Цінність – комплексний показник якості інформації, її міра на прагматичному рівні.

4. Враховуючи вагу % (вплив на якість інформації) критерію якості, розрахуйте відносний показник властивості – число, що знаходиться в діапазоні від 0 до 1, що обчислюється за формулою:

$$K_{ij} = \frac{Q_{ij} - q_i^{бр}}{q_i^{ст} - q_i^{бр}},$$

де Q_{ij} – абсолютний показник властивості i об'єкта j (визначається інструментальними вимірами або експертним оцінюванням);

$q_i^{бр}$ – бракувальне значення показника (визначається як найнижче з усіх можливих значень показника);

$q_i^{ст}$ – еталонне значення показника (визначається як найкраще з усіх можливих значень показника).

5. Після розрахунків відносних показників властивостей проведіть процедуру «згортання» – знаходження інтегральних показників якості інформації для кожного підприємства j (K_j^k), які визначаються на базі дерева властивостей, коефіцієнтів важливості і відносних показників усіх властивостей:

$$K_j^k = \sum K_{ij} * G_i = \sum ((q_{ij} - q_{бр}) / (q_{ст} - q_{бр})) * G_i,$$

де K_j^k – коефіцієнт оцінки якості інформації j , $0 < K_j^k < 1$,

K_{ij} – відносний показник властивості інформації j , $0 < K_{ij} < 1$,

G_i – вага або показник важливості властивості $\sum G_i = 1$ по кожному ярусу дерева властивостей,

q_{ij} – абсолютний показник властивості інформації j ,

$q_{бр}$ – бракувальне значення показника,

$q_{ст}$ – еталонне значення показника.

6. Порівняйте отримані інтегральні показники якості інформації трьох підприємств інформаційного бізнесу

Завдання 7. Побудувати схему документообігу підприємства з надання інформаційних послуг.

1. Проаналізувати типи документів, які складають централізований документообіг підприємства:

вхідні – документи, що надходять в організацію;

вихідні – документи, призначені для відправлення в інші організації;

внутрішні – документи, створені в організації і не призначені для виходу за її межі.

Основні типи документів та процедури їх опрацювання наведені на рис. 1.1-1.3.

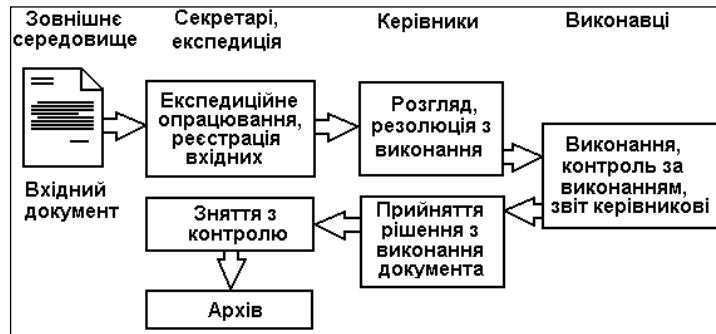


Рис. 1.1. Маршрут вхідного документа

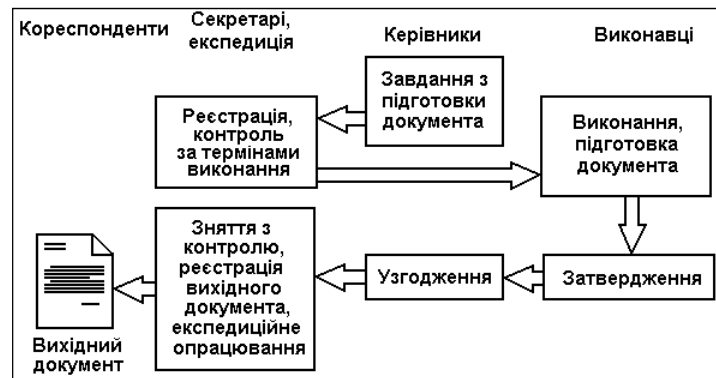


Рис. 1.2. Маршрут вихідного документа

$q_{бр}$ – бракувальне значення показника,

$q_{ст}$ – еталонне значення показника.

6. Порівняйте отримані інтегральні показники якості інформації трьох підприємств інформаційного бізнесу

Завдання 7. Побудувати схему документообігу підприємства з надання інформаційних послуг.

1. Проаналізувати типи документів, які складають централізований документообіг підприємства:

вхідні – документи, що надходять в організацію;

вихідні – документи, призначені для відправлення в інші організації;

внутрішні – документи, створені в організації і не призначені для виходу за її межі.

Основні типи документів та процедури їх опрацювання наведені на рис. 1.1-1.3.

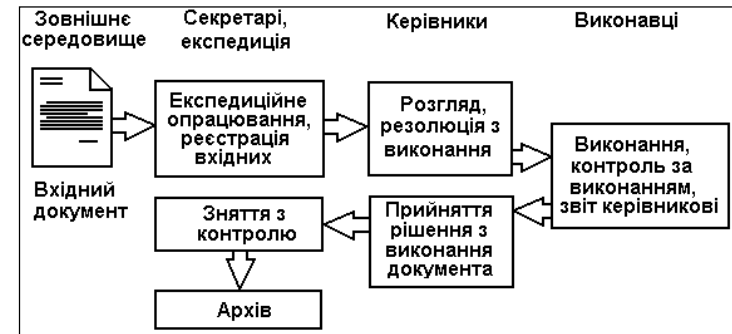


Рис. 1.1. Маршрут вхідного документа

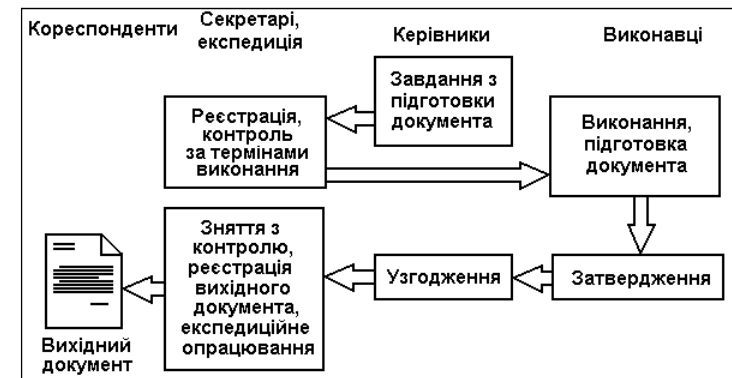


Рис. 1.2. Маршрут вихідного документа

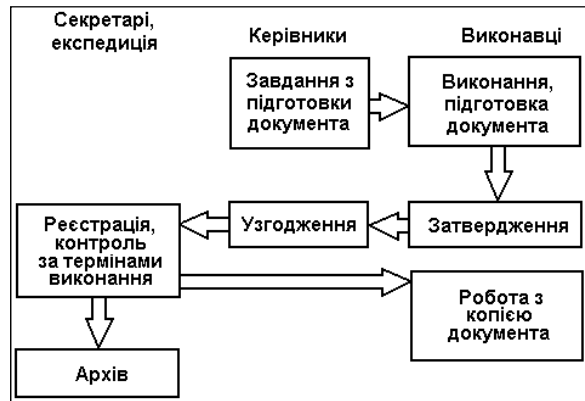


Рис. 1.3. Маршрут внутрішнього документа

2. Надати характеристику операцій, які здійснює підприємство з вхідними документами:

- експедиційне опрацювання;
- реєстрація;
- розгляд керівництвом і видача резолюцій;
- ознайомлення у структурному підрозділі і виконання;
- контроль за виконанням, який включає постановку документів на контроль;
- відслідковування ходу виконання;
- укладання ділових звітів для керівництва;
- зняття виконаних документів з контролю.

3. Охарактеризувати основні процедури опрацювання вихідних документів:

- розроблення проекту документа у структурному підрозділі;
- узгодження проекту документа у структурних підрозділах організації;
- затвердження документа керівництвом;
- реєстрація документа;
- експедиційне опрацювання документа.

4. Охарактеризувати операції, які виконуються під час створення внутрішніх документів підприємства:

- підготовка проекту внутрішнього документа;
- забезпечення узгодження документа;
- затвердження;
- реєстрація;
- розсилка у підрозділи;
- контроль виконання документа.

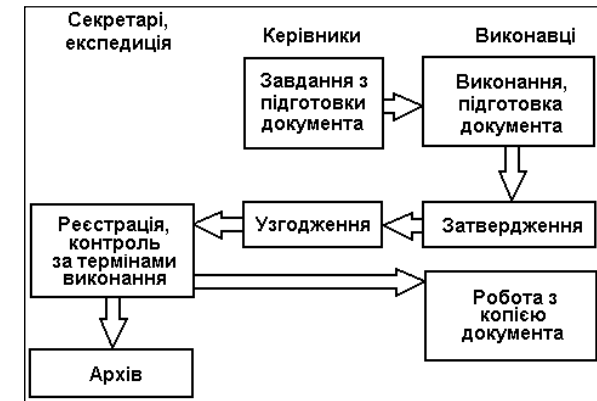


Рис. 1.3. Маршрут внутрішнього документа

2. Надати характеристику операцій, які здійснює підприємство з вхідними документами:

- експедиційне опрацювання;
- реєстрація;
- розгляд керівництвом і видача резолюцій;
- ознайомлення у структурному підрозділі і виконання;
- контроль за виконанням, який включає постановку документів на контроль;
- відслідковування ходу виконання;
- укладання ділових звітів для керівництва;
- зняття виконаних документів з контролю.

3. Охарактеризувати основні процедури опрацювання вихідних документів:

- розроблення проекту документа у структурному підрозділі;
- узгодження проекту документа у структурних підрозділах організації;
- затвердження документа керівництвом;
- реєстрація документа;
- експедиційне опрацювання документа.

4. Охарактеризувати операції, які виконуються під час створення внутрішніх документів підприємства:

- підготовка проекту внутрішнього документа;
- забезпечення узгодження документа;
- затвердження;
- реєстрація;
- розсилка у підрозділи;
- контроль виконання документа.

Завдання 3. Підготувати презентацію фірми з надання інформаційних послуг за наступним планом (табл. 1.3):

Таблиця 1.3

Основні етапи підготовки презентації

Етап підготовки презентації	Зміст етапу	Частка часу на підготовку, %
Попереднє рішення	Формулювання мети презентації, визначення характеру, складу і стану аудиторії (кола слухачів), вибір засобів інформування	10
Концепція	Розроблення головної ідеї презентації, збирання матеріалів, планування і розроблення доповіді (вступу, основної частини і висновків), структуризація	30
Реалізація	Вибір і розроблення варіантів використання демонстраційно-наочних матеріалів — візуалізація доповіді (підготовка плакатів, плівок/фолій, комп'ютерна графіка)	40
Особиста підготовка	Пробна репетиція, підготовка інформаційної техніки, розроблення стратегії дискусії, підготовка до відповідей на запитання аудиторії	20

Тести для самоперевірки знань

1. Основними причинами виходу компанії на міжнародні ринки є:

- бажання розвитку;
- зменшення витрат;
- отримання доступу до природних ресурсів інших країн;
- всі відповіді вірні.

2. Багатонаціональна конкуренція має місце тоді, коли:

- конкуренція на одному національному ринку не залежить від конкуренції на іншому національному ринку. Світового ринку не існує, а є набір самостійних національних ринків;
- конкурентні вимоги на різних ринках тісно пов'язані між собою і коли фірми лідери конкурують між собою в різних країнах;
- компанії борються за світове лідерство;
- компанії не борються за лідерство на національному ринку.

3. Глобальна конкуренція має місце тоді, коли:

- конкуренція на одному національному ринку не залежить від конкуренції на іншому національному ринку. Світового ринку не існує, а є набір самостійних національних ринків;
- конкурентні вимоги на різних ринках тісно пов'язані між собою і коли фірми лідери конкурують між собою в різних країнах;
- компанії не борються за світове лідерство;
- компанії борються за лідерство на національному ринку.

Завдання 3. Підготувати презентацію фірми з надання інформаційних послуг за наступним планом (табл. 1.3):

Таблиця 1.3

Основні етапи підготовки презентації

Етап підготовки презентації	Зміст етапу	Частка часу на підготовку, %
Попереднє рішення	Формулювання мети презентації, визначення характеру, складу і стану аудиторії (кола слухачів), вибір засобів інформування	10
Концепція	Розроблення головної ідеї презентації, збирання матеріалів, планування і розроблення доповіді (вступу, основної частини і висновків), структуризація	30
Реалізація	Вибір і розроблення варіантів використання демонстраційно-наочних матеріалів — візуалізація доповіді (підготовка плакатів, плівок/фолій, комп'ютерна графіка)	40
Особиста підготовка	Пробна репетиція, підготовка інформаційної техніки, розроблення стратегії дискусії, підготовка до відповідей на запитання аудиторії	20

Тести для самоперевірки знань

1. Основними причинами виходу компанії на міжнародні ринки є:

- бажання розвитку;
- зменшення витрат;
- отримання доступу до природних ресурсів інших країн;
- всі відповіді вірні.

2. Багатонаціональна конкуренція має місце тоді, коли:

- конкуренція на одному національному ринку не залежить від конкуренції на іншому національному ринку. Світового ринку не існує, а є набір самостійних національних ринків;
- конкурентні вимоги на різних ринках тісно пов'язані між собою і коли фірми лідери конкурують між собою в різних країнах;
- компанії борються за світове лідерство;
- компанії не борються за лідерство на національному ринку.

3. Глобальна конкуренція має місце тоді, коли:

- конкуренція на одному національному ринку не залежить від конкуренції на іншому національному ринку. Світового ринку не існує, а є набір самостійних національних ринків;
- конкурентні вимоги на різних ринках тісно пов'язані між собою і коли фірми лідери конкурують між собою в різних країнах;
- компанії не борються за світове лідерство;
- компанії борються за лідерство на національному ринку.

4. Глобальна конкуренція діє в таких галузях як:

- а) простий готельний бізнес;
- б) випуск громадських літаків, телевізорів, автомобілів телекомунікаційного обладнання, люксових готелів;
- в) начальна освіта;
- г) сільське господарство.

5. Глобальна стратегія:

- а) однакова для всіх країн;
- б) диференціюється в залежності від країни базування;
- в) диференціюється в залежності від національних конкурентів країни;
- г) залежить від національного законодавства країн-реципієнтів.

6. Багатонаціональна стратегія:

- а) різна для всіх країн;
- б) прийнятна для галузей, де переважає багатонаціональна конкуренція;
- в) доцільна там, де починається процес глобалізації;
- г) інтегрується та координує свої дії з іншими компаніями світу.

7. Стратегічні альянси мають на меті:

- а) укріплення своїх позицій на світових ринках;
- б) підвищення конкурентоспроможності на світових ринках;
- в) знищення конкурентів;
- г) вірне 1 і 2.

8. «Скарбницями» є:

- а) окремі компанії на світовому ринку;
- б) ринки країн, де компанія має стійке положення і отримує значний прибуток;
- в) окремі компанії на національному ринку;
- г) країни з незахищеними ринками.

9. Які напрямки діяльності відносяться до інформаційного бізнесу?

- а) електронні аукціони, електронні банки, електронна комерція, електронні показчики;
- б) електронні НДР і ДКР, електронне навчання, електронна пошта, електронний маркетинг;
- в) вірна відповідь 1);
- г) вірні відповіді 1) і 2).

10. Електронний бізнес (електронна комерція) включає в себе такі складові:

- а) B2B, B2C, C2C, C2B, B2G;

4. Глобальна конкуренція діє в таких галузях як:

- а) простий готельний бізнес;
- б) випуск громадських літаків, телевізорів, автомобілів телекомунікаційного обладнання, люксових готелів;
- в) начальна освіта;
- г) сільське господарство.

5. Глобальна стратегія:

- а) однакова для всіх країн;
- б) диференціюється в залежності від країни базування;
- в) диференціюється в залежності від національних конкурентів країни;
- г) залежить від національного законодавства країн-реципієнтів.

6. Багатонаціональна стратегія:

- а) різна для всіх країн;
- б) прийнятна для галузей, де переважає багатонаціональна конкуренція;
- в) доцільна там, де починається процес глобалізації;
- г) інтегрується та координує свої дії з іншими компаніями світу.

7. Стратегічні альянси мають на меті:

- а) укріплення своїх позицій на світових ринках;
- б) підвищення конкурентоспроможності на світових ринках;
- в) знищення конкурентів;
- г) вірне 1 і 2.

8. «Скарбницями» є:

- а) окремі компанії на світовому ринку;
- б) ринки країн, де компанія має стійке положення і отримує значний прибуток;
- в) окремі компанії на національному ринку;
- г) країни з незахищеними ринками.

9. Які напрямки діяльності відносяться до інформаційного бізнесу?

- а) електронні аукціони, електронні банки, електронна комерція, електронні показчики;
- б) електронні НДР і ДКР, електронне навчання, електронна пошта, електронний маркетинг;
- в) вірна відповідь 1);
- г) вірні відповіді 1) і 2).

10. Електронний бізнес (електронна комерція) включає в себе такі складові:

- а) B2B, B2C, C2C, C2B, B2G;

- б) G2C, G2B, G2G, G2E, E2E;
- в) B2B, B2C, G2G, G2E; E2G;
- г) всі відповіді вірні.

11. Перевагами електронної комерції для покупців є:

- а) глобальна присутність і підвищення конкурентоспроможності;
- б) швидка реакція на попит і персоналізація товарів і послуг;
- в) глобальний вибір і краща якість обслуговування;
- г) всі відповіді вірні.

12. Інформаційні технології – це:

- а) сукупність оброблених даних, зафіксованих на матеріальних носіях;
- б) способи і процеси оперування інформацією;
- в) інформаційні потоки та засоби їх оброблення;
- г) всі відповіді вірні.

13. Сферою використання ERP-системи є:

- а) маркетинг;
- б) проектування;
- в) управління і планування діяльністю підприємства;
- г) всі відповіді вірні.

14. Сферою використання CRM-системи є:

- а) управління взаємовідносинами з клієнтами;
- б) фінансова аналітика;
- в) захист інформації;
- г) всі відповіді вірні.

15. Маркетингова інформаційна система (Marketing Information System) – це:

- а) функціональна інформаційна бізнес-система (Functional Business Information System);
- б) експертна система (Expert system);
- в) система обробки транзакцій (Transaction processing systems);
- г) всі відповіді вірні.

Відповіді на тести до розділу 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
г	а	б	б	а	б	г	а	г	а	в	б	в	а	а

- б) G2C, G2B, G2G, G2E, E2E;
- в) B2B, B2C, G2G, G2E; E2G;
- г) всі відповіді вірні.

11. Перевагами електронної комерції для покупців є:

- а) глобальна присутність і підвищення конкурентоспроможності;
- б) швидка реакція на попит і персоналізація товарів і послуг;
- в) глобальний вибір і краща якість обслуговування;
- г) всі відповіді вірні.

12. Інформаційні технології – це:

- а) сукупність оброблених даних, зафіксованих на матеріальних носіях;
- б) способи і процеси оперування інформацією;
- в) інформаційні потоки та засоби їх оброблення;
- г) всі відповіді вірні.

13. Сферою використання ERP-системи є:

- а) маркетинг;
- б) проектування;
- в) управління і планування діяльністю підприємства;
- г) всі відповіді вірні.

14. Сферою використання CRM-системи є:

- а) управління взаємовідносинами з клієнтами;
- б) фінансова аналітика;
- в) захист інформації;
- г) всі відповіді вірні.

15. Маркетингова інформаційна система (Marketing Information System) – це:

- а) функціональна інформаційна бізнес-система (Functional Business Information System);
- б) експертна система (Expert system);
- в) система обробки транзакцій (Transaction processing systems);
- г) всі відповіді вірні.

Відповіді на тести до розділу 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
г	а	б	б	а	б	г	а	г	а	в	б	в	а	а

Термінологічний словник до розділу 3

Багатонаціональна конкуренція – конкуренція, що відбувається на одному національному ринку і не залежить від конкуренції на іншому національному ринку.

Багатонаціональна стратегія – прагнення компанії пристосувати свою стратегію до умов кожної країни, де вона діє. Це означає створення в цільових країнах юридично незалежних компаній, при мінімальній координації дій.

Багатонаціональна стратегія – орієнтація фірми на місцевих постачальників і повну адаптацію до специфіки національного попиту, культури і звичаїв країни. Основна мета багатонаціональної стратегії є забезпечення місцевих вимог країни, а не конкурентної переваги на світовому чи навіть регіональному масштабі.

Виолентна (силова) стратегія – стратегія є характерною для фірм, які діють у сфері великого, стандартного виробництва товарів і/або послуг.

Віртуальний торговий майданчик – це місце, де укладаються угоди між продавцем і покупцем і здійснюється проведення фінансово-торговельних транзакцій.

Внутрішні умови міжнародної конкурентоспроможності підприємств (організацій) – внутрішні умови, за яких підприємства можуть досягти відповідного рівня міжнародної конкурентоспроможності

Глобальна конкурентоспроможність – одержання глобальної конкурентної переваги за умов конкурентної боротьби фірми на багатьох національних ринках.

Глобальна конкуренція – конкуренція між фірмами-лідерами, що конкурують між собою в різних країнах.

Глобальна стратегія – інтегрування та координацію стратегій компаній в усьому світі та здійснення продажів у більшості або в усіх країнах, де є значний купівельний попит.

Глобальна стратегія корпорації – комплексний підхід до комерційної діяльності для виявлення найбільш сильних сторін бізнесу стосовно різних ринків, передача досвіду провідних ринків іншим, об'єднання у всесвітньому масштабі діяльності щодо пошуку, використання джерел постачання та маркетингу, постійне збалансування між стандартизацією та локалізацією факторів маркетингу, виходячи з ринкових умов і потреб споживачів.

Експлерентна (піонерська) стратегія – стратегія конкурентної боротьби, що пов'язана зі створенням нових або радикальним перетворенням старих сегментів ринку. Це не просто вдосконалення товарів і послуг, а дуже ризикований (але й неймовірно вигідний, якщо пощастить) пошук революційних рішень.

Електронна комерція (e-commerce) – це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомо-

Термінологічний словник до розділу 3

Багатонаціональна конкуренція – конкуренція, що відбувається на одному національному ринку і не залежить від конкуренції на іншому національному ринку.

Багатонаціональна стратегія – прагнення компанії пристосувати свою стратегію до умов кожної країни, де вона діє. Це означає створення в цільових країнах юридично незалежних компаній, при мінімальній координації дій.

Багатонаціональна стратегія – орієнтація фірми на місцевих постачальників і повну адаптацію до специфіки національного попиту, культури і звичаїв країни. Основна мета багатонаціональної стратегії є забезпечення місцевих вимог країни, а не конкурентної переваги на світовому чи навіть регіональному масштабі.

Виолентна (силова) стратегія – стратегія є характерною для фірм, які діють у сфері великого, стандартного виробництва товарів і/або послуг.

Віртуальний торговий майданчик – це місце, де укладаються угоди між продавцем і покупцем і здійснюється проведення фінансово-торговельних транзакцій.

Внутрішні умови міжнародної конкурентоспроможності підприємств (організацій) – внутрішні умови, за яких підприємства можуть досягти відповідного рівня міжнародної конкурентоспроможності

Глобальна конкурентоспроможність – одержання глобальної конкурентної переваги за умов конкурентної боротьби фірми на багатьох національних ринках.

Глобальна конкуренція – конкуренція між фірмами-лідерами, що конкурують між собою в різних країнах.

Глобальна стратегія – інтегрування та координацію стратегій компаній в усьому світі та здійснення продажів у більшості або в усіх країнах, де є значний купівельний попит.

Глобальна стратегія корпорації – комплексний підхід до комерційної діяльності для виявлення найбільш сильних сторін бізнесу стосовно різних ринків, передача досвіду провідних ринків іншим, об'єднання у всесвітньому масштабі діяльності щодо пошуку, використання джерел постачання та маркетингу, постійне збалансування між стандартизацією та локалізацією факторів маркетингу, виходячи з ринкових умов і потреб споживачів.

Експлерентна (піонерська) стратегія – стратегія конкурентної боротьби, що пов'язана зі створенням нових або радикальним перетворенням старих сегментів ринку. Це не просто вдосконалення товарів і послуг, а дуже ризикований (але й неймовірно вигідний, якщо пощастить) пошук революційних рішень.

Електронна комерція (e-commerce) – це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, які проводяться за допомо-

гою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій.

Електронний бізнес, Е-бізнес – бізнес-модель, в якій бізнес-процеси, обмін бізнес інформацією і комерційні транзакції автоматизуються за допомогою інформаційних систем.

Інтернет-аукціон (онлайн-аукціон) – аукціон, який проводиться за допомогою Інтернету на відстані (дистанційно) і в якому можна брати участь, не перебуваючи в певному місці проведення, роблячи ставки через сайт або комп'ютерну програму аукціону.

Інтернет-магазин – це веб-сайт, що забезпечує продаж через Інтернет з використанням електронного каталогу або іншого виду надання продукції.

Інтернет-середовище – це сукупність технічних, функціональних, інформаційних, соціальних, економічних, юридичних компонентів, які забезпечують існування, формування та діяльність індивідуальних і групових користувачів, що становлять аудиторію Інтернет.

Інформатизація – організований соціально-економічний і науково-технічний процес створення оптимальних умов з метою задоволення інформаційних потреб на основі формування і використання інформаційних ресурсів за допомогою застосування сучасних інформаційних технологій і розвинутої інфраструктури.

Інформаційна система (ІС) – система, призначена для зберігання, пошуку й оброблення інформації, і відповідні організаційні ресурси (людські, технічні, фінансові та т. ін.), які забезпечують і поширюють інформацію.

Інформаційне суспільство – це суспільство, в якому виробництво і споживання інформації є найважливішим видом діяльності, а інформація признається найзначнішим ресурсом.

Інформаційний менеджмент – це комплекс завдань управління на всіх етапах життєвого циклу організації, охоплюючи всі дії та операції, пов'язані як з інформацією в усіх її формах і станах, так і з організацією у цілому на основі цієї інформації.

Інформаційні процеси – процеси збору, оброблення, накопичення, зберігання, пошуку і розповсюдження інформації.

Інформаційні ресурси – документи і масиви документів в інформаційних системах (бібліотеках, архівах, фондах, банках даних, депозитаріях, музейних сховищах і т. ін.).

Інформаційні технології, ІТ – сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, опрацювання, зберігання, розповсюдження, показу і використання інформації в інтересах її користувачів.

Інформаційно-комунікаційні технології, ІКТ – це процеси і методи взаємодії з інформацією, що здійснюються із застосуванням комп'ютерної техніки, а також засобів телекомунікації.

Комутантна (приспосовницька) стратегія – пристосування малого (неспеціалізованого) підприємства до задоволення невеликих за обсягом (а

гою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій.

Електронний бізнес, Е-бізнес – бізнес-модель, в якій бізнес-процеси, обмін бізнес інформацією і комерційні транзакції автоматизуються за допомогою інформаційних систем.

Інтернет-аукціон (онлайн-аукціон) – аукціон, який проводиться за допомогою Інтернету на відстані (дистанційно) і в якому можна брати участь, не перебуваючи в певному місці проведення, роблячи ставки через сайт або комп'ютерну програму аукціону.

Інтернет-магазин – це веб-сайт, що забезпечує продаж через Інтернет з використанням електронного каталогу або іншого виду надання продукції.

Інтернет-середовище – це сукупність технічних, функціональних, інформаційних, соціальних, економічних, юридичних компонентів, які забезпечують існування, формування та діяльність індивідуальних і групових користувачів, що становлять аудиторію Інтернет.

Інформатизація – організований соціально-економічний і науково-технічний процес створення оптимальних умов з метою задоволення інформаційних потреб на основі формування і використання інформаційних ресурсів за допомогою застосування сучасних інформаційних технологій і розвинутої інфраструктури.

Інформаційна система (ІС) – система, призначена для зберігання, пошуку й оброблення інформації, і відповідні організаційні ресурси (людські, технічні, фінансові та т. ін.), які забезпечують і поширюють інформацію.

Інформаційне суспільство – це суспільство, в якому виробництво і споживання інформації є найважливішим видом діяльності, а інформація признається найзначнішим ресурсом.

Інформаційний менеджмент – це комплекс завдань управління на всіх етапах життєвого циклу організації, охоплюючи всі дії та операції, пов'язані як з інформацією в усіх її формах і станах, так і з організацією у цілому на основі цієї інформації.

Інформаційні процеси – процеси збору, оброблення, накопичення, зберігання, пошуку і розповсюдження інформації.

Інформаційні ресурси – документи і масиви документів в інформаційних системах (бібліотеках, архівах, фондах, банках даних, депозитаріях, музейних сховищах і т. ін.).

Інформаційні технології, ІТ – сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, опрацювання, зберігання, розповсюдження, показу і використання інформації в інтересах її користувачів.

Інформаційно-комунікаційні технології, ІКТ – це процеси і методи взаємодії з інформацією, що здійснюються із застосуванням комп'ютерної техніки, а також засобів телекомунікації.

Комутантна (приспосовницька) стратегія – пристосування малого (неспеціалізованого) підприємства до задоволення невеликих за обсягом (а

іноді короткочасних) потреб конкретного клієнта на місцевих (локальних) ринках.

Конкурентна перевага – концентрований прояв переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продаж).

Конкуренція – економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, за отримання найбільших прибутків. Механізм стихійного регулювання виробництва в умовах вільних ринкових відносин.

Корпоративна інформаційна система (КІС) – це інформаційна система, яка підтримує автоматизацію функцій управління на підприємстві (в корпорації) і постачає інформацію для прийняття управлінських рішень, в якій реалізована управлінська ідеологія, що об'єднує бізнес стратегію підприємства і прогресивні інформаційні технології.

Лідер ринку – фірма, яка має найбільшу частку на ринку і виступає ініціатором зміни цін, виробництва нових продуктів, збільшення ринкової частки і витрат на просування товарів.

Маркетингова інформація – це факти, відомості, цифри та інші дані, які використовують під час аналізу і прогнозування маркетингової діяльності.

Мережева економіка – це форма економічної діяльності, яка базується на глобальному електронному середовищі з переважанням як найважливіших елементів продуктивних сил знань і інформації та миттєвої динаміки між попитом і пропозицією.

Міжнародна конкуренція – це боротьба національних і транснаціональних економічних суб'єктів за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів та послуг на світовому ринку. Поеднує у собі внутрішньогалузеву і міжгалузеву форми конкуренції, сприяє обміну капіталу і товарів між різними державами, забезпечує збалансований розвиток світового ринку і економіки в цілому.

Міжнародна стратегія фірми – комплекс скоординованих дій з реалізації її системи міжнародних цілей – отримання конкурентної переваги, яка може полягати або в менших витратах при виробництві продукції, або в її диференціації.

Міжнародне конкурентне середовище – це результат і умови взаємодії великої кількості суб'єктів на міжнародному ринку, що визначає відповідний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих економічних агентів на загально ринкову ситуацію.

Перехресне фінансування – потужна зброя конкурентної боротьби, яка включає використання прибутку, отриманого на ринках однієї або декількох країн, для підтримки конкурентного наступу на головних суперників або для досягнення більш високого рівня проникнення на найважливіший ринок.

іноді короткочасних) потреб конкретного клієнта на місцевих (локальних) ринках.

Конкурентна перевага – концентрований прояв переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка, обсяг продаж).

Конкуренція – економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, за отримання найбільших прибутків. Механізм стихійного регулювання виробництва в умовах вільних ринкових відносин.

Корпоративна інформаційна система (КІС) – це інформаційна система, яка підтримує автоматизацію функцій управління на підприємстві (в корпорації) і постачає інформацію для прийняття управлінських рішень, в якій реалізована управлінська ідеологія, що об'єднує бізнес стратегію підприємства і прогресивні інформаційні технології.

Лідер ринку – фірма, яка має найбільшу частку на ринку і виступає ініціатором зміни цін, виробництва нових продуктів, збільшення ринкової частки і витрат на просування товарів.

Маркетингова інформація – це факти, відомості, цифри та інші дані, які використовують під час аналізу і прогнозування маркетингової діяльності.

Мережева економіка – це форма економічної діяльності, яка базується на глобальному електронному середовищі з переважанням як найважливіших елементів продуктивних сил знань і інформації та миттєвої динаміки між попитом і пропозицією.

Міжнародна конкуренція – це боротьба національних і транснаціональних економічних суб'єктів за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів та послуг на світовому ринку. Поеднує у собі внутрішньогалузеву і міжгалузеву форми конкуренції, сприяє обміну капіталу і товарів між різними державами, забезпечує збалансований розвиток світового ринку і економіки в цілому.

Міжнародна стратегія фірми – комплекс скоординованих дій з реалізації її системи міжнародних цілей – отримання конкурентної переваги, яка може полягати або в менших витратах при виробництві продукції, або в її диференціації.

Міжнародне конкурентне середовище – це результат і умови взаємодії великої кількості суб'єктів на міжнародному ринку, що визначає відповідний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих економічних агентів на загально ринкову ситуацію.

Перехресне фінансування – потужна зброя конкурентної боротьби, яка включає використання прибутку, отриманого на ринках однієї або декількох країн, для підтримки конкурентного наступу на головних суперників або для досягнення більш високого рівня проникнення на найважливіший ринок.

Скарбниці – ринки країн, де компанія має стійке положення і отримує значний прибуток

Стратегії наступу – це сукупність дій, спрямованих на подолання переваг конкурентів, протиставлення сильним сторонам конкурентів, використання слабких сторін конкурентів, одночасний наступ на кількох напрямках, захоплення вільного простору, партизанська війна та випереджувальні удари.

Стратегічні альянси – угоди про співробітництво між фірмами, що йдуть далі за звичайні торгові операції, але не доводять справу до злиття фірм. Альянс передбачає проведення сумісних досліджень, обмін технологіями, сумісне використання виробничих потужностей, просування на ринок продукції один одного або об'єднання зусиль щодо виробництва компонентів або збирання кінцевої продукції. Стратегічні альянси є для фірм однієї й тієї ж галузі, але розташовані в різних країнах, засобом конкурентної боротьби на світовому ринку при умові зберігання їх незалежності.

Стратегія наслідування лідера – передбачає встановлення ціни на рівні фірми-лідера для отримання «справедливого» прибутку на вкладений капітал. Але за умови невдалої ринкової стратегії лідером існують певні ризики.

Стратегія оборони і зміцнення – стратегія стабільності. Її недоліком є відмова організації в умовах динамічного зовнішнього середовища від використання нових можливостей і відсутність врахування появи нових погроз. Ця стратегія ефективна лише у разі відносної стабільності зовнішнього середовища.

Предметний показник

Автоматизовані інформаційні системи	Електронний маркетинг Електронне навчання Електронні аукціони
Багатонаціональна конкуренція Багатонаціональна стратегія	Електронні банки Електронні НДР і ДКР Електронні показники
Вендор Вторинна інформація	Інтернет-магазин Інтернет-майданчики
Глобальна конкуренція Глобальна мережева економіка Глобальна присутність Глобальна стратегія Глобальне інформаційне суспільство Глобальний вимір	Інформаційна економіка Інформаційне суспільство Інформаційний бізнес Інформаційний менеджмент Інформаційні ресурси Інформаційні технології Інформаційно-комунікативні технології
Електронна комерція Електронний бізнес	

Скарбниці – ринки країн, де компанія має стійке положення і отримує значний прибуток

Стратегії наступу – це сукупність дій, спрямованих на подолання переваг конкурентів, протиставлення сильним сторонам конкурентів, використання слабких сторін конкурентів, одночасний наступ на кількох напрямках, захоплення вільного простору, партизанська війна та випереджувальні удари.

Стратегічні альянси – угоди про співробітництво між фірмами, що йдуть далі за звичайні торгові операції, але не доводять справу до злиття фірм. Альянс передбачає проведення сумісних досліджень, обмін технологіями, сумісне використання виробничих потужностей, просування на ринок продукції один одного або об'єднання зусиль щодо виробництва компонентів або збирання кінцевої продукції. Стратегічні альянси є для фірм однієї й тієї ж галузі, але розташовані в різних країнах, засобом конкурентної боротьби на світовому ринку при умові зберігання їх незалежності.

Стратегія наслідування лідера – передбачає встановлення ціни на рівні фірми-лідера для отримання «справедливого» прибутку на вкладений капітал. Але за умови невдалої ринкової стратегії лідером існують певні ризики.

Стратегія оборони і зміцнення – стратегія стабільності. Її недоліком є відмова організації в умовах динамічного зовнішнього середовища від використання нових можливостей і відсутність врахування появи нових погроз. Ця стратегія ефективна лише у разі відносної стабільності зовнішнього середовища.

Предметний показник

Автоматизовані інформаційні системи	Електронний маркетинг Електронне навчання Електронні аукціони
Багатонаціональна конкуренція Багатонаціональна стратегія	Електронні банки Електронні НДР і ДКР Електронні показники
Вендор Вторинна інформація	Інтернет-магазин Інтернет-майданчики
Глобальна конкуренція Глобальна мережева економіка Глобальна присутність Глобальна стратегія Глобальне інформаційне суспільство Глобальний вимір	Інформаційна економіка Інформаційне суспільство Інформаційний бізнес Інформаційний менеджмент Інформаційні ресурси Інформаційні технології Інформаційно-комунікативні технології
Електронна комерція Електронний бізнес	

Конкурентна перевага	Нова економіка
Конкурентоспроможність	
Корпоративна інформаційна система	Перехресне фінансування Постіндустріальне суспільство
Лідери галузі	
Маркетингова інформація	Ринок інформаційних он-лайн послуг
Маркетингові агенції	
Маркетингова інформаційна система	Скарбниці Синдикативна інформація
Мережева економіка	Стратегії агресивного наступу
Мережеві структури	Стратегії лідера галузі
Міжнародний інформаційний бізнес	Стратегічні альянси
Міжнародної конкуренції	

Література до розділу 3

1. Гіл, Ч. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Ч. Гіл ; Р.Ткачук. – К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. – 856 с.
2. Друкер П. Посткапиталистическое общество [Текст] / П. Друкер // Новая постиндустриальная волна на западе: Антология. – М.: Academia, 1999. – С. 67-100.
3. Інформаційні технології в регіональному управлінні: Навч. посіб. / Бутко М.П., Бутко І.М., Дітковська М.Ю. та ін.–К.: Знання України, 2006.– 282 с.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 606 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Ф. Котлер. [пер. с англ. под. ред. С.Г. Божук]. – СПб., 2006. – 464 с.
6. Лазарева С. Економіка та організація інформаційного бізнесу: Навчальний посібник/ Світлана Лазарева,; М-во освіти і науки України, Київ. нац. коном. ун-т. - К.: КНЕУ, 2002. – 667 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. 3-е изд. / Жан-Жак Ламбен : пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
8. Медведєва В. Інформаційний бізнес у сфері освіти, культури і мистецтва: монографія/ В. Медведєва, Г. Міщенко; М-о культури і мистецтв України; КНУКМ; НПУ. - К.: Б.в., 2000. – 94 с.
9. Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С., Майзель А.И. Международный менеджмент. – СПб: Питер, 2001. – 576 с.
10. Плєскач В. Електронна комерція: Підручник/ Валентина Плєскач, Тетяна Затонацька. – К.: Знання, 2007. – 535 с.
11. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов, М.: Альпина Паблише, 2014. – 589 с.

Конкурентна перевага	Нова економіка
Конкурентоспроможність	
Корпоративна інформаційна система	Перехресне фінансування Постіндустріальне суспільство
Лідери галузі	
Маркетингова інформація	Ринок інформаційних он-лайн послуг
Маркетингові агенції	
Маркетингова інформаційна система	Скарбниці Синдикативна інформація
Мережева економіка	Стратегії агресивного наступу
Мережеві структури	Стратегії лідера галузі
Міжнародний інформаційний бізнес	Стратегічні альянси
Міжнародної конкуренції	

Література до розділу 3

1. Гіл, Ч. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Ч. Гіл ; Р.Ткачук. – К.: Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. – 856 с.
2. Друкер П. Посткапиталистическое общество [Текст] / П. Друкер // Новая постиндустриальная волна на западе: Антология. – М.: Academia, 1999. – С. 67-100.
3. Інформаційні технології в регіональному управлінні: Навч. посіб. / Бутко М.П., Бутко І.М., Дітковська М.Ю. та ін.–К.: Знання України, 2006.– 282 с.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 606 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Ф. Котлер. [пер. с англ. под. ред. С.Г. Божук]. – СПб., 2006. – 464 с.
6. Лазарева С. Економіка та організація інформаційного бізнесу: Навчальний посібник/ Світлана Лазарева,; М-во освіти і науки України, Київ. нац. коном. ун-т. - К.: КНЕУ, 2002. – 667 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. 3-е изд. / Жан-Жак Ламбен : пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
8. Медведєва В. Інформаційний бізнес у сфері освіти, культури і мистецтва: монографія/ В. Медведєва, Г. Міщенко; М-о культури і мистецтв України; КНУКМ; НПУ. - К.: Б.в., 2000. – 94 с.
9. Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С., Майзель А.И. Международный менеджмент. – СПб: Питер, 2001. – 576 с.
10. Плєскач В. Електронна комерція: Підручник/ Валентина Плєскач, Тетяна Затонацька. – К.: Знання, 2007. – 535 с.
11. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов, М.: Альпина Паблише, 2014. – 589 с.

12. Международная конкуренция [Текст] : конкурентные преимущества стран / Майкл Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
13. Портер М. Стратегия конкуренции / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
14. Сіваченко І. Ю., Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: кредитно-модульний курс. Навчальний посібник.– К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 300 с.
15. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики. – М., 1986.– 335 с.
16. Стратегічний менеджмент. Навч. пос. /За аг. Ред.. Бутка М.П. [М.П. Бутко, М. Ю. Дітковська, С.М. Задорожна та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.
17. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для ВУЗов. – М.: Банки и биржи, 1998. – 486 с.
18. Тоффлер Э.Третья волна. — М.: ООО „Фирма ... до Великой Победы. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. — С. 415.
19. Шершньова З. Є. Оборська С.В. Стратегічне управління: навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999.–232с.

12. Международная конкуренция [Текст] : конкурентные преимущества стран / Майкл Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
13. Портер М. Стратегия конкуренции / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
14. Сіваченко І. Ю., Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: кредитно-модульний курс. Навчальний посібник.– К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 300 с.
15. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики. – М., 1986.– 335 с.
16. Стратегічний менеджмент. Навч. пос. /За аг. Ред.. Бутка М.П. [М.П. Бутко, М. Ю. Дітковська, С.М. Задорожна та ін.] – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.
17. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для ВУЗов. – М.: Банки и биржи, 1998. – 486 с.
18. Тоффлер Э.Третья волна. — М.: ООО „Фирма ... до Великой Победы. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. — С. 415.
19. Шершньова З. Є. Оборська С.В. Стратегічне управління: навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999.–232с.

РОЗДІЛ 4

СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ

Тема 10 Валютний ринок і світова фінансова система.

Тема 11. Система міжнародних розрахунків і платіжний баланс.

Тема 12. Міжнародний інвестиційний ринок та його вплив на розвиток світової економіки.

Вивчивши матеріали розділу 4,

Ви будете знати:

- сутність світового фінансового ринку та його структуру;
- чинники, які впливають на розвиток світового фінансового ринку;
- сутність валютної системи, її види та складові;
- особливості сучасного валютного ринку;
- види валютних курсів і їх характеристику;
- з якими міжнародними фінансовими інституціями співпрацює уряд України;
- сутність діяльності міжнародних фінансових інституцій;
- особливості діяльності міжнародних фінансових інституцій;
- основні інвестиційні проекти, які реалізуються в країні завдяки співпраці з міжнародними фінансовими інституціями;
- сутність та форми міжнародних розрахунків;
- особливості розрахунків у системі міжнародної торгівлі;
- мету складання платіжного балансу;
- фактори, що впливають на платіжний баланс і формують його диспропорції;
- напрямки регулювання зовнішньоторгівельної політики.
- сутність міжнародних інвестицій;
- теорії, що пояснюють інвестиційну діяльність фізичних осіб та корпорацій;
- теорії, що пояснюють міжнародні інвестиційні процеси;
- умови, коли доцільно проводити пряме та портфельне інвестування;
- складові міжнародного інвестиційного ринку;
- кластери глобального ринку капіталів;
- сутність та особливості використання атакуючої та пасивної стратегії фінансування країн;

Ви будете вміти:

- визначати суб'єктів світового фінансового ринку;

РОЗДІЛ 4

СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ

Тема 10 Валютний ринок і світова фінансова система.

Тема 11. Система міжнародних розрахунків і платіжний баланс.

Тема 12. Міжнародний інвестиційний ринок та його вплив на розвиток світової економіки.

Вивчивши матеріали розділу 4,

Ви будете знати:

- сутність світового фінансового ринку та його структуру;
- чинники, які впливають на розвиток світового фінансового ринку;
- сутність валютної системи, її види та складові;
- особливості сучасного валютного ринку;
- види валютних курсів і їх характеристику;
- з якими міжнародними фінансовими інституціями співпрацює уряд України;
- сутність діяльності міжнародних фінансових інституцій;
- особливості діяльності міжнародних фінансових інституцій;
- основні інвестиційні проекти, які реалізуються в країні завдяки співпраці з міжнародними фінансовими інституціями;
- сутність та форми міжнародних розрахунків;
- особливості розрахунків у системі міжнародної торгівлі;
- мету складання платіжного балансу;
- фактори, що впливають на платіжний баланс і формують його диспропорції;
- напрямки регулювання зовнішньоторгівельної політики.
- сутність міжнародних інвестицій;
- теорії, що пояснюють інвестиційну діяльність фізичних осіб та корпорацій;
- теорії, що пояснюють міжнародні інвестиційні процеси;
- умови, коли доцільно проводити пряме та портфельне інвестування;
- складові міжнародного інвестиційного ринку;
- кластери глобального ринку капіталів;
- сутність та особливості використання атакуючої та пасивної стратегії фінансування країн;

Ви будете вміти:

- визначати суб'єктів світового фінансового ринку;

- виокремлювати чинники, напрями та форми руху капіталу на світовому фінансовому ринку;
- розуміти економічну сутність валютного ринку та його функцій;
- розрізняти способи визначення валютного курсу;
- використовувати в процесі виконання практичних завдань різні види валютних операцій;
- використовувати різні методи котирування іноземної валюти;
- визначати фактори, які впливають на коливання валютних курсів;
- розуміти особливості діяльності різних міжнародних фінансових інституцій;
- використовувати в процесі виконання практичних завдань показники, які характеризують співпрацю України з міжнародними фінансовими інституціями;
- працювати з документарними формами розрахунків: міжнародні розрахунки за допомогою акредитиву, міжнародні розрахунки за допомогою інкасо;
- використовувати електронні системи міжнародних міжбанківських розрахунків і платежів та дистанційне банківське обслуговування;
- здійснювати кваліфікований аналіз платіжного балансу;
- визначати виграш міжнародної торгівлі, наслідки впливу факторів попиту та пропозиції у міжнародному торговельному співробітництві,
- класифікувати ресурси суб'єктів інвестиційної діяльності з поділом на власні та запозичені;
- визначати випадки, коли прямі іноземні інвестиції дають суттєву перевагу;
- визначати мотиви міжнародного інвестування

Мета: ознайомлення з системою фінансових відносин, які виникають в процесі руху, акумулювання та перерозподілу міжнародного капіталу для забезпечення розвитку світового господарства та України, із змістом міжнародних розрахунків, платіжного балансу країни, з основними аспектами зовнішньоторгівельної політики, теоретичними засадами формування міжнародних інвестиційних ринків, вивчення особливостей міжнародного інвестиційного ринку в умовах глобалізації та мотивації іноземного інвестування

Ключові слова: світовий фінансовий ринок, міжнародний фінансовий центр, міжнародний валютний ринок, валютний курс, котирування валюти, валютна система, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Чорноморський банк торгівлі та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Північний інвестиційний банк, міжнародні розрахунки, зовнішньоекономічні операції, платіжний баланс, сальдо зовнішньоторгівельного балансу, міжнародні інвестиції, інвестиційні ресурси, прямі іноземні інвестиції, міжнародні портфельні інвестиції.

- виокремлювати чинники, напрями та форми руху капіталу на світовому фінансовому ринку;
- розуміти економічну сутність валютного ринку та його функцій;
- розрізняти способи визначення валютного курсу;
- використовувати в процесі виконання практичних завдань різні види валютних операцій;
- використовувати різні методи котирування іноземної валюти;
- визначати фактори, які впливають на коливання валютних курсів;
- розуміти особливості діяльності різних міжнародних фінансових інституцій;
- використовувати в процесі виконання практичних завдань показники, які характеризують співпрацю України з міжнародними фінансовими інституціями;
- працювати з документарними формами розрахунків: міжнародні розрахунки за допомогою акредитиву, міжнародні розрахунки за допомогою інкасо;
- використовувати електронні системи міжнародних міжбанківських розрахунків і платежів та дистанційне банківське обслуговування;
- здійснювати кваліфікований аналіз платіжного балансу;
- визначати виграш міжнародної торгівлі, наслідки впливу факторів попиту та пропозиції у міжнародному торговельному співробітництві,
- класифікувати ресурси суб'єктів інвестиційної діяльності з поділом на власні та запозичені;
- визначати випадки, коли прямі іноземні інвестиції дають суттєву перевагу;
- визначати мотиви міжнародного інвестування

Мета: ознайомлення з системою фінансових відносин, які виникають в процесі руху, акумулювання та перерозподілу міжнародного капіталу для забезпечення розвитку світового господарства та України, із змістом міжнародних розрахунків, платіжного балансу країни, з основними аспектами зовнішньоторгівельної політики, теоретичними засадами формування міжнародних інвестиційних ринків, вивчення особливостей міжнародного інвестиційного ринку в умовах глобалізації та мотивації іноземного інвестування

Ключові слова: світовий фінансовий ринок, міжнародний фінансовий центр, міжнародний валютний ринок, валютний курс, котирування валюти, валютна система, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Чорноморський банк торгівлі та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Північний інвестиційний банк, міжнародні розрахунки, зовнішньоекономічні операції, платіжний баланс, сальдо зовнішньоторгівельного балансу, міжнародні інвестиції, інвестиційні ресурси, прямі іноземні інвестиції, міжнародні портфельні інвестиції.

ТЕМА 10.**ВАЛЮТНИЙ РИНОК І СВІТОВА ФІНАНСОВА СИСТЕМА**

- 10.1. Чинники, напрями та форми руху капіталу на світовому фінансовому ринку.
- 10.2. Валютний ринок та еволюція його структури.
- 10.3. Україна і міжнародні фінансові інституції.

10.1. Чинники, напрями та форми руху капіталу на світовому фінансовому ринку

У процесі розвитку міжнародного поділу праці, розширення міжнародних господарських і економічних зв'язків, а також концентрації та централізації фінансового капіталу утворився світовий фінансовий ринок. Об'єктивною основою становлення ринку світових фінансових ресурсів також є інтеграція національних і регіональних фінансових ринків для забезпечення швидкого залучення необхідної кількості ліквідності на міжнародному рівні.

Світовий фінансовий ринок (*world financial market*) – це сукупність фінансових відносин, які формуються у процесі руху, акумулювання та перерозподілу міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку світового господарства та отримання від цих операцій відповідного доходу. Світові фінансові ресурси – це сукупність фінансових ресурсів усіх країн і міжнародних фінансово-кредитних організацій, які використовуються в міжнародних фінансово-економічних відносинах.

З функціонального погляду світовий фінансовий ринок також розглядають як сукупність національних і регіональних фінансових ринків, що забезпечують акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів через систему банківських та інших фінансово-кредитних установ для забезпечення процесу відтворення у світовому масштабі. При цьому сучасний світовий фінансовий ринок являє собою не просту механічну суму національних і регіональних ринків, а їх сукупність, що розглядається з урахуванням всієї системи складних прямих і зворотних господарських зв'язків, що існують між ними [10].

Основними суб'єктами світового фінансового ринку є:

- юридичні та фізичні особи;
- спеціалізовані фінансові посередники (банки, страхові та інвестиційні компанії, пенсійні та інвестиційні фонди, біржі тощо);

ТЕМА 10.**ВАЛЮТНИЙ РИНОК І СВІТОВА ФІНАНСОВА СИСТЕМА**

- 10.1. Чинники, напрями та форми руху капіталу на світовому фінансовому ринку.
- 10.2. Валютний ринок та еволюція його структури.
- 10.3. Україна і міжнародні фінансові інституції.

10.1. Чинники, напрями та форми руху капіталу на світовому фінансовому ринку

У процесі розвитку міжнародного поділу праці, розширення міжнародних господарських і економічних зв'язків, а також концентрації та централізації фінансового капіталу утворився світовий фінансовий ринок. Об'єктивною основою становлення ринку світових фінансових ресурсів також є інтеграція національних і регіональних фінансових ринків для забезпечення швидкого залучення необхідної кількості ліквідності на міжнародному рівні.

Світовий фінансовий ринок (*world financial market*) – це сукупність фінансових відносин, які формуються у процесі руху, акумулювання та перерозподілу міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку світового господарства та отримання від цих операцій відповідного доходу. Світові фінансові ресурси – це сукупність фінансових ресурсів усіх країн і міжнародних фінансово-кредитних організацій, які використовуються в міжнародних фінансово-економічних відносинах.

З функціонального погляду світовий фінансовий ринок також розглядають як сукупність національних і регіональних фінансових ринків, що забезпечують акумулювання та перерозподіл фінансових ресурсів через систему банківських та інших фінансово-кредитних установ для забезпечення процесу відтворення у світовому масштабі. При цьому сучасний світовий фінансовий ринок являє собою не просту механічну суму національних і регіональних ринків, а їх сукупність, що розглядається з урахуванням всієї системи складних прямих і зворотних господарських зв'язків, що існують між ними [10].

Основними суб'єктами світового фінансового ринку є:

- юридичні та фізичні особи;
- спеціалізовані фінансові посередники (банки, страхові та інвестиційні компанії, пенсійні та інвестиційні фонди, біржі тощо);

– держави (уряди країн);
– міжнародні фінансово-кредитні установи (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку та ін.).

Оскільки суб'єкти світового фінансового ринку можуть виступати як з боку попиту, так і з боку пропозиції фінансових ресурсів, то їх прийнято поділяти на кредиторів або первинних інвесторів, які мають надлишкові ліквідні активи та на позичальників, які мають дефіцит коштів. Тому світовий фінансовий ринок часто визначають з інституційного погляду як сукупність банків, спеціалізованих фінансово-кредитних установ і фондових бірж, через які здійснюється рух світових фінансових потоків і які є посередниками перерозподілу фінансових активів між кредиторами і позичальниками, продавцями та покупцями фінансових ресурсів.

Світовий фінансовий ринок виконує важливі функції в розвитку системи міжнародних фінансово-економічних відносин. До основних функцій світового фінансового ринку відносяться такі:

– *перерозподільна функція*, яка полягає в перерозподілі тимчасово вільних фінансових ресурсів між країнами та галузями, що визначає структуру сучасної міжнародної економіки та відносини між окремими складовими світового господарства;

– *регулююча функція*, яка проявляється в урівноваженні попиту та пропозиції на фінансові ресурси у світовому масштабі та встановленні ціни купівлі-продажу різноманітних фінансових активів, отже, прибутковості операцій у різних валютах, врегулюванні платіжних балансів країн і коригуванні валютних курсів, а також у стабілізації національних, регіональних та світової валютних систем;

– *інформаційна функція*, яка проявляється в поширенні інформації у світовому масштабі про агреговані біржові індекси, коливання валютного курсу на світових валютних біржах, що є основою оперативного та стратегічного планування своєї діяльності економічними суб'єктами різних країн.

Світовий фінансовий ринок має глобальний характер, оскільки об'єднує національні та регіональні фінансові ринки і забезпечує міждержавну міграцію капіталу залежно від ринкового попиту та пропозиції. При цьому ринок світових фінансових ресурсів відрізняється величезним їх обсягом, широким переліком фінансових інструментів, а також уніфікацією правил і стандартів проведення операцій. Тому світовий фінансовий ринок поділяють на окремі структурні складові, але єдиного, загальноприйнятого підходу до його класифікації немає.

В економічній літературі найчастіше як основна ознака поділу світового фінансового ринку зазначається *термін реалізації майнових*

– держави (уряди країн);
– міжнародні фінансово-кредитні установи (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку та ін.).

Оскільки суб'єкти світового фінансового ринку можуть виступати як з боку попиту, так і з боку пропозиції фінансових ресурсів, то їх прийнято поділяти на кредиторів або первинних інвесторів, які мають надлишкові ліквідні активи та на позичальників, які мають дефіцит коштів. Тому світовий фінансовий ринок часто визначають з інституційного погляду як сукупність банків, спеціалізованих фінансово-кредитних установ і фондових бірж, через які здійснюється рух світових фінансових потоків і які є посередниками перерозподілу фінансових активів між кредиторами і позичальниками, продавцями та покупцями фінансових ресурсів.

Світовий фінансовий ринок виконує важливі функції в розвитку системи міжнародних фінансово-економічних відносин. До основних функцій світового фінансового ринку відносяться такі:

– *перерозподільна функція*, яка полягає в перерозподілі тимчасово вільних фінансових ресурсів між країнами та галузями, що визначає структуру сучасної міжнародної економіки та відносини між окремими складовими світового господарства;

– *регулююча функція*, яка проявляється в урівноваженні попиту та пропозиції на фінансові ресурси у світовому масштабі та встановленні ціни купівлі-продажу різноманітних фінансових активів, отже, прибутковості операцій у різних валютах, врегулюванні платіжних балансів країн і коригуванні валютних курсів, а також у стабілізації національних, регіональних та світової валютних систем;

– *інформаційна функція*, яка проявляється в поширенні інформації у світовому масштабі про агреговані біржові індекси, коливання валютного курсу на світових валютних біржах, що є основою оперативного та стратегічного планування своєї діяльності економічними суб'єктами різних країн.

Світовий фінансовий ринок має глобальний характер, оскільки об'єднує національні та регіональні фінансові ринки і забезпечує міждержавну міграцію капіталу залежно від ринкового попиту та пропозиції. При цьому ринок світових фінансових ресурсів відрізняється величезним їх обсягом, широким переліком фінансових інструментів, а також уніфікацією правил і стандартів проведення операцій. Тому світовий фінансовий ринок поділяють на окремі структурні складові, але єдиного, загальноприйнятого підходу до його класифікації немає.

В економічній літературі найчастіше як основна ознака поділу світового фінансового ринку зазначається *термін реалізації майнових*

прав, відповідно до якого виділяються два сегменти: ринок грошей та ринок капіталів.

Ринок грошей – ринок короткострокових фінансових інструментів (боргових зобов'язань) з терміном обігу до 1 року. Тому міжнародний ринок грошей включає валютний ринок, який спрямований на забезпечення міжнародної ліквідності та купівлю-продаж іноземної валюти, а також ринок короткострокових позик, ринок короткострокових фінансових активів та їх похідних.

Ринок капіталів – ринок середньострокових (від 1 до 5 років) і довгострокових фінансових інструментів з терміном погашення більше 5 років. Тому міжнародний ринок капіталів формується у процесі довгострокового інвестування коштів і поділяється на кредитний ринок середньострокових і довгострокових банківських кредитів, ринок цінних паперів зі строком погашення більше року.

Але на практиці ці ринки не мають чітких меж і відокремити їх у процесі аналізу та прогнозування тенденцій розвитку світового фінансового ринку складно.

З погляду механізму організації торгівлі фінансовими ресурсами світовий фінансовий ринок може бути поділений на *неорганізований фінансовий ринок*, на якому операції здійснюються безпосередньо або через посередників, і *організований фінансовий ринок*, або біржовий.

Залежно від *типу фінансових операцій* світовий фінансовий ринок умовно поділяють також на два сектори – *кредитний* та *інвестиційний*, але такий підхід суттєво звужує його функціональне призначення, оскільки не враховуються фінансові операції, які мають інше призначення (конверсійні, спекулятивні тощо).

Сучасний світовий фінансовий ринок характеризується розвинутою мережею посередницьких структур і широким переліком видів фінансових інструментів, які вони використовують. Фінансові інструменти – це документально оформлені відповідно до чинного законодавства грошові зобов'язання економічних суб'єктів. Залежно від *видів фінансових інструментів*, які є предметом торгівлі на світовому фінансовому ринку, виділяють:

- міжнародний валютний ринок (*international currency market, international foreign exchange market*);
- міжнародний кредитний ринок (*international credit market*);
- міжнародний фондний ринок (*international fund market*), який включає:
 - міжнародний ринок боргових цінних паперів;
 - міжнародний ринок акцій та депозитних сертифікатів;
 - міжнародний ринок похідних фінансових інструментів (деривативів);

прав, відповідно до якого виділяються два сегменти: ринок грошей та ринок капіталів.

Ринок грошей – ринок короткострокових фінансових інструментів (боргових зобов'язань) з терміном обігу до 1 року. Тому міжнародний ринок грошей включає валютний ринок, який спрямований на забезпечення міжнародної ліквідності та купівлю-продаж іноземної валюти, а також ринок короткострокових позик, ринок короткострокових фінансових активів та їх похідних.

Ринок капіталів – ринок середньострокових (від 1 до 5 років) і довгострокових фінансових інструментів з терміном погашення більше 5 років. Тому міжнародний ринок капіталів формується у процесі довгострокового інвестування коштів і поділяється на кредитний ринок середньострокових і довгострокових банківських кредитів, ринок цінних паперів зі строком погашення більше року.

Але на практиці ці ринки не мають чітких меж і відокремити їх у процесі аналізу та прогнозування тенденцій розвитку світового фінансового ринку складно.

З погляду механізму організації торгівлі фінансовими ресурсами світовий фінансовий ринок може бути поділений на *неорганізований фінансовий ринок*, на якому операції здійснюються безпосередньо або через посередників, і *організований фінансовий ринок*, або біржовий.

Залежно від *типу фінансових операцій* світовий фінансовий ринок умовно поділяють також на два сектори – *кредитний* та *інвестиційний*, але такий підхід суттєво звужує його функціональне призначення, оскільки не враховуються фінансові операції, які мають інше призначення (конверсійні, спекулятивні тощо).

Сучасний світовий фінансовий ринок характеризується розвинутою мережею посередницьких структур і широким переліком видів фінансових інструментів, які вони використовують. Фінансові інструменти – це документально оформлені відповідно до чинного законодавства грошові зобов'язання економічних суб'єктів. Залежно від *видів фінансових інструментів*, які є предметом торгівлі на світовому фінансовому ринку, виділяють:

- міжнародний валютний ринок (*international currency market, international foreign exchange market*);
- міжнародний кредитний ринок (*international credit market*);
- міжнародний фондний ринок (*international fund market*), який включає:
 - міжнародний ринок боргових цінних паперів;
 - міжнародний ринок акцій та депозитних сертифікатів;
 - міжнародний ринок похідних фінансових інструментів (деривативів);

– міжнародний страховий ринок (*international insurance market*).

Валютний ринок об'єднує фінансові операції виключно з валютою, які можуть бути різними за терміном проведення. Кредитний ринок забезпечує рух капіталу між країнами на умовах терміновості, зворотності та платності. Страховий ринок розглядається як сукупність відносин, які формуються між страховиками та страхувальниками у процесі організації страхового захисту як на короткотерміновій, так і довгостроковій основі. Фондовий ринок – це ринок цінних паперів, який включає різні типи фінансових операцій.

Крім того, розрізняють *первинний* та *вторинний* фінансові ринки. На первинному ринку відбувається первинне розміщення, або емісія, фінансових інструментів. Всі подальші угоди з купівлі-продажу наявних фінансових інструментів здійснюються на вторинних ринках. Особливості окремих ринків фінансових інструментів зберігаються, але у світовому масштабі процеси взаємного переливу капіталів поступово призводять до формування єдиної системи торгівлі валютами, кредитними ресурсами, цінними паперами та формування на цій основі нових сегментів світового фінансового ринку.

На рівень участі національних валютних, кредитних, страхових і фондових ринків у операціях світового фінансового ринку впливають такі фактори:

- місце країни у світовому господарстві;
- рівень стійкості фінансової системи країни та стабільності її валюти;
- рівень стабільності політичного стану;
- наявність розвинутої інфраструктури фінансового ринку, кредитної системи та організованої біржової торгівлі;
- наявність найбільш сучасних інформаційних і комп'ютерних технологій передачі інформації, які дозволяють ефективно здійснювати безготівкові розрахунки та готівкові платежі;
- наявність гнучкої системи фінансових інструментів, які забезпечують суб'єктам фінансових операцій різноманітність варіантів прийняття рішень;
- рівень ліберальності валютного та податкового законодавства;
- наявність спеціалістів, які мають спеціальну фінансову підготовку та сформованої системи підвищення їх кваліфікації.

Тому світовий фінансовий ринок характеризується певною географічною локалізацією, оскільки залежно від перелічених факторів виділяють міжнародні фінансові центри, які знаходяться у провідних країнах світу.

Міжнародний фінансовий центр (*International Financial Centre*) – це місце зосередження банків і спеціалізованих кредитно-фінансових

– міжнародний страховий ринок (*international insurance market*).

Валютний ринок об'єднує фінансові операції виключно з валютою, які можуть бути різними за терміном проведення. Кредитний ринок забезпечує рух капіталу між країнами на умовах терміновості, зворотності та платності. Страховий ринок розглядається як сукупність відносин, які формуються між страховиками та страхувальниками у процесі організації страхового захисту як на короткотерміновій, так і довгостроковій основі. Фондовий ринок – це ринок цінних паперів, який включає різні типи фінансових операцій.

Крім того, розрізняють *первинний* та *вторинний* фінансові ринки. На первинному ринку відбувається первинне розміщення, або емісія, фінансових інструментів. Всі подальші угоди з купівлі-продажу наявних фінансових інструментів здійснюються на вторинних ринках. Особливості окремих ринків фінансових інструментів зберігаються, але у світовому масштабі процеси взаємного переливу капіталів поступово призводять до формування єдиної системи торгівлі валютами, кредитними ресурсами, цінними паперами та формування на цій основі нових сегментів світового фінансового ринку.

На рівень участі національних валютних, кредитних, страхових і фондових ринків у операціях світового фінансового ринку впливають такі фактори:

- місце країни у світовому господарстві;
- рівень стійкості фінансової системи країни та стабільності її валюти;
- рівень стабільності політичного стану;
- наявність розвинутої інфраструктури фінансового ринку, кредитної системи та організованої біржової торгівлі;
- наявність найбільш сучасних інформаційних і комп'ютерних технологій передачі інформації, які дозволяють ефективно здійснювати безготівкові розрахунки та готівкові платежі;
- наявність гнучкої системи фінансових інструментів, які забезпечують суб'єктам фінансових операцій різноманітність варіантів прийняття рішень;
- рівень ліберальності валютного та податкового законодавства;
- наявність спеціалістів, які мають спеціальну фінансову підготовку та сформованої системи підвищення їх кваліфікації.

Тому світовий фінансовий ринок характеризується певною географічною локалізацією, оскільки залежно від перелічених факторів виділяють міжнародні фінансові центри, які знаходяться у провідних країнах світу.

Міжнародний фінансовий центр (*International Financial Centre*) – це місце зосередження банків і спеціалізованих кредитно-фінансових

установ, які мобілізують і перерозподіляють значні обсяги світових фінансових ресурсів.

Країни, де розміщуються фінансові центри, мають високий рівень економічного розвитку, політичну та соціальну стабільність, розгалужену інфраструктуру фінансового ринку та розвинуту кредитно-банківську систему. Найбільш активно фінансові операції здійснюються в таких міжнародних фінансових центрах світу, як Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес – в Америці, Лондон, Франкфурт-на-Майні, Париж, Женева, Люксембург – в Європі, Токіо, Сінгапур, Гонконг – в Азії.

У міжнародні фінансові центри перетворились деякі офшорні зони, що обумовлено нижчими податковими та операційними витратами, незначним державним втручанням у фінансово-кредитну сферу та ліберальним валютним законодавством. Якщо враховувати тільки окремі складові фінансового ринку, то до нових фінансових центрів можна віднести багато інших міст і країн, але на сьогодні тільки Лондон, Нью-Йорк і Токіо повністю відповідають усім основним показникам і стандартам міжнародного фінансового центру.

Останніми роками спостерігається нові тенденції на світовому фінансовому ринку, обумовлені прискоренням темпів розвитку економіки Китаю та розробленням стратегії перетворення його до 2030 р. у розвинуту світову державу зі створенням у Шанхаї до 2020 р. світового фінансового центру [23].

Це викликано швидким зростанням економіки Китаю, збільшенням обсягів зовнішньої торгівлі, притоку іноземних інвестицій та нарощуванням золотовалютних резервів країни. Тому прогноуються перерозподіл співвідношення сил між світовими економічними та фінансовими центрами в умовах глобалізації світової економіки у зв'язку з тенденцією зниження частки трьох традиційних центрів – США, Західної Європи, Японії – з 40 % у 2009 р. до 28 % у 2030 р. та збільшення частки Китаю та Індії до 25 % обсягу світової економіки до 2020 р. і 33 % до 2030 р. [6].

Отже, світовий фінансовий ринок має динамічний характер і постійно розвивається та вдосконалюється. Основними чинниками, які впливають на розвиток світового фінансового ринку в сучасних умовах, є:

- постійне збільшення учасників світового фінансового ринку та збільшення активності великих фінансово-кредитних установ, що володіють значними обсягами фінансових ресурсів;
- лібералізація законодавства, яке регулює проведення фінансово-кредитних операцій та стимулює розвиток фінансового ринку;
- розширення видів і кількості фінансових інструментів;
- інтенсивне впровадження електронних і комп'ютерних технологій у процеси проведення розрахунків між учасниками ринку, що значно

установ, які мобілізують і перерозподіляють значні обсяги світових фінансових ресурсів.

Країни, де розміщуються фінансові центри, мають високий рівень економічного розвитку, політичну та соціальну стабільність, розгалужену інфраструктуру фінансового ринку та розвинуту кредитно-банківську систему. Найбільш активно фінансові операції здійснюються в таких міжнародних фінансових центрах світу, як Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес – в Америці, Лондон, Франкфурт-на-Майні, Париж, Женева, Люксембург – в Європі, Токіо, Сінгапур, Гонконг – в Азії.

У міжнародні фінансові центри перетворились деякі офшорні зони, що обумовлено нижчими податковими та операційними витратами, незначним державним втручанням у фінансово-кредитну сферу та ліберальним валютним законодавством. Якщо враховувати тільки окремі складові фінансового ринку, то до нових фінансових центрів можна віднести багато інших міст і країн, але на сьогодні тільки Лондон, Нью-Йорк і Токіо повністю відповідають усім основним показникам і стандартам міжнародного фінансового центру.

Останніми роками спостерігається нові тенденції на світовому фінансовому ринку, обумовлені прискоренням темпів розвитку економіки Китаю та розробленням стратегії перетворення його до 2030 р. у розвинуту світову державу зі створенням у Шанхаї до 2020 р. світового фінансового центру [23].

Це викликано швидким зростанням економіки Китаю, збільшенням обсягів зовнішньої торгівлі, притоку іноземних інвестицій та нарощуванням золотовалютних резервів країни. Тому прогноуються перерозподіл співвідношення сил між світовими економічними та фінансовими центрами в умовах глобалізації світової економіки у зв'язку з тенденцією зниження частки трьох традиційних центрів – США, Західної Європи, Японії – з 40 % у 2009 р. до 28 % у 2030 р. та збільшення частки Китаю та Індії до 25 % обсягу світової економіки до 2020 р. і 33 % до 2030 р. [6].

Отже, світовий фінансовий ринок має динамічний характер і постійно розвивається та вдосконалюється. Основними чинниками, які впливають на розвиток світового фінансового ринку в сучасних умовах, є:

- постійне збільшення учасників світового фінансового ринку та збільшення активності великих фінансово-кредитних установ, що володіють значними обсягами фінансових ресурсів;
- лібералізація законодавства, яке регулює проведення фінансово-кредитних операцій та стимулює розвиток фінансового ринку;
- розширення видів і кількості фінансових інструментів;
- інтенсивне впровадження електронних і комп'ютерних технологій у процеси проведення розрахунків між учасниками ринку, що значно

полегшує процедуру прийняття фінансових рішень і дозволяє здійснювати фінансові операції в режимі реального часу.

У результаті дії перелічених факторів світовий фінансовий ринок на сьогодні став глобальною системою акумулювання вільних фінансових ресурсів і надання їх позичальникам різних країн на принципах ринкової конкуренції. Розвиток глобалізації світового фінансового ринку обумовлений підвищенням ступеня інтернаціоналізації економічних і фінансових відносин у світовій економіці та має такі тенденції:

- підвищення ролі фінансового ринку як основного механізму перерозподілу фінансових ресурсів у національному та у світовому масштабі. Спостерігається більш швидкий розвиток світового фінансового ринку в порівнянні з розвитком виробничого сектору світової економіки;

- інтернаціоналізація ринку, яка проявляється в міжнародному характері операцій позичальників і кредиторів, широкій диверсифікації їх активів і пасивів по різних країнах і регіонах;

- зростання обсягів іноземних фінансових інвестицій, що сприяє посиленню залежності фінансових ринків різних країн один від одного;

- значне збільшення обсягів іноземних кредитів, що перетворило міжнародний кредит у найважливіший сегмент світового фінансового ринку;

- зростання міжнародної конкуренції між суб'єктами фінансового ринку різних країн;

- інтеграція сегментів міжнародного фінансового ринку, що сприяє підвищенню мобільності позичкового капіталу, зменшенню витрат на проведення фінансових операцій та отриманню оперативної інформації про стан міжнародних фінансових ринків;

- концентрація діяльності учасників ринку в конкуруючих світових фінансових центрах, які функціонують в умовах різних національних режимів регулювання.

Світовий фінансовий ринок у сучасних умовах забезпечує міждержавне переміщення ресурсів і тим самим сприяє міжнародній диверсифікації активів і загальному зниженню ризиків інвестиційних портфелів, тому характеризується спрощенням доступу на ринок довгострокового кредитування та зростанням обсягів операцій з менш ризиковими фінансовими активами. Однак поряд із лібералізацією законодавства та зниженням бар'єрів на шляху міжнародного руху капіталів на світовому фінансовому ринку існують і протилежні тенденції.

З підвищенням рівня економічної взаємозалежності країн і збільшенням обсягів переливу капіталів, глобальний фінансовий ринок стає більш уразливим, а будь-які збої у світовій фінансовій системі призводять до тяжких економічних наслідків. Отже, зростання міжнародної

полегшує процедуру прийняття фінансових рішень і дозволяє здійснювати фінансові операції в режимі реального часу.

У результаті дії перелічених факторів світовий фінансовий ринок на сьогодні став глобальною системою акумулювання вільних фінансових ресурсів і надання їх позичальникам різних країн на принципах ринкової конкуренції. Розвиток глобалізації світового фінансового ринку обумовлений підвищенням ступеня інтернаціоналізації економічних і фінансових відносин у світовій економіці та має такі тенденції:

- підвищення ролі фінансового ринку як основного механізму перерозподілу фінансових ресурсів у національному та у світовому масштабі. Спостерігається більш швидкий розвиток світового фінансового ринку в порівнянні з розвитком виробничого сектору світової економіки;

- інтернаціоналізація ринку, яка проявляється в міжнародному характері операцій позичальників і кредиторів, широкій диверсифікації їх активів і пасивів по різних країнах і регіонах;

- зростання обсягів іноземних фінансових інвестицій, що сприяє посиленню залежності фінансових ринків різних країн один від одного;

- значне збільшення обсягів іноземних кредитів, що перетворило міжнародний кредит у найважливіший сегмент світового фінансового ринку;

- зростання міжнародної конкуренції між суб'єктами фінансового ринку різних країн;

- інтеграція сегментів міжнародного фінансового ринку, що сприяє підвищенню мобільності позичкового капіталу, зменшенню витрат на проведення фінансових операцій та отриманню оперативної інформації про стан міжнародних фінансових ринків;

- концентрація діяльності учасників ринку в конкуруючих світових фінансових центрах, які функціонують в умовах різних національних режимів регулювання.

Світовий фінансовий ринок у сучасних умовах забезпечує міждержавне переміщення ресурсів і тим самим сприяє міжнародній диверсифікації активів і загальному зниженню ризиків інвестиційних портфелів, тому характеризується спрощенням доступу на ринок довгострокового кредитування та зростанням обсягів операцій з менш ризиковими фінансовими активами. Однак поряд із лібералізацією законодавства та зниженням бар'єрів на шляху міжнародного руху капіталів на світовому фінансовому ринку існують і протилежні тенденції.

З підвищенням рівня економічної взаємозалежності країн і збільшенням обсягів переливу капіталів, глобальний фінансовий ринок стає більш уразливим, а будь-які збої у світовій фінансовій системі призводять до тяжких економічних наслідків. Отже, зростання міжнародної

мобільності фінансових ресурсів створює умови для переростання валютно-фінансових криз окремих країн і регіонів у світові. Тому для кожної країни актуальним є формування національної економічної безпеки та організація захисту своїх фінансових ринків від негативного впливу зовнішніх факторів.

Таким чином, вільний рух капіталу, який є необхідною умовою функціонування сучасного світового господарства, повинен доповнюватись заходами контролю та протидії фінансовим кризам.

На сучасному етапі розвитку світовий фінансовий ринок знаходиться в стагнації, оскільки світова фінансова криза, яка розпочалась у 2008 році та мала системний характер, внесла суттєві зміни у фінансові відносини між різними країнами. Важливою тенденцією світового фінансового ринку докризового періоду було кількісне та якісне зростання фінансових установ колективного інвестування. Ці процеси виражались у посиленні ролі інвестиційних і страхових компаній, пенсійних і взаємних фондів, що призвело до зростання обсягів фінансових інвестицій, оскільки вони мають довгостроковий характер.

У сучасних умовах інвестори виводять активи з високоризикових інструментів, таких як акції та національні валюти, і вкладають їх у найбільш консервативні – золото. На світовому фінансовому ринку постійно відчувається проблема з наявністю ліквідності, оскільки інвестори, уникаючи підвищеного ризику, вкладають кошти в обмежене коло фінансових інструментів, а деякі науковці пророкують другу хвилю фінансової кризи та знецінення багатьох національних валют.

Для більш повної характеристики світового фінансового ринку необхідно детально розглянути його найважливіші складові: валютний та кредитний ринок.

10.2. Валютний ринок та еволюція його структури

Валютний ринок (*currency market*) – це сукупність фінансових відносин, які формуються у процесі купівлі-продажу іноземної валюти, платіжних документів й інших цінних паперів, виражених у іноземній валюті або банківських металах та розміщенні тимчасово вільних валютних коштів. Валютний ринок є однією з найважливіших складових світового фінансового ринку, де відбувається узгодження інтересів продавців і покупців валюти.

Валюта (*currency*) – це грошова одиниця країни, що бере участь у міжнародному економічному обміні та інших міжнародних відносинах, пов'язаних з грошовими розрахунками. Розрізняють поняття національна та іноземна валюта.

мобільності фінансових ресурсів створює умови для переростання валютно-фінансових криз окремих країн і регіонів у світові. Тому для кожної країни актуальним є формування національної економічної безпеки та організація захисту своїх фінансових ринків від негативного впливу зовнішніх факторів.

Таким чином, вільний рух капіталу, який є необхідною умовою функціонування сучасного світового господарства, повинен доповнюватись заходами контролю та протидії фінансовим кризам.

На сучасному етапі розвитку світовий фінансовий ринок знаходиться в стагнації, оскільки світова фінансова криза, яка розпочалась у 2008 році та мала системний характер, внесла суттєві зміни у фінансові відносини між різними країнами. Важливою тенденцією світового фінансового ринку докризового періоду було кількісне та якісне зростання фінансових установ колективного інвестування. Ці процеси виражались у посиленні ролі інвестиційних і страхових компаній, пенсійних і взаємних фондів, що призвело до зростання обсягів фінансових інвестицій, оскільки вони мають довгостроковий характер.

У сучасних умовах інвестори виводять активи з високоризикових інструментів, таких як акції та національні валюти, і вкладають їх у найбільш консервативні – золото. На світовому фінансовому ринку постійно відчувається проблема з наявністю ліквідності, оскільки інвестори, уникаючи підвищеного ризику, вкладають кошти в обмежене коло фінансових інструментів, а деякі науковці пророкують другу хвилю фінансової кризи та знецінення багатьох національних валют.

Для більш повної характеристики світового фінансового ринку необхідно детально розглянути його найважливіші складові: валютний та кредитний ринок.

10.2. Валютний ринок та еволюція його структури

Валютний ринок (*currency market*) – це сукупність фінансових відносин, які формуються у процесі купівлі-продажу іноземної валюти, платіжних документів й інших цінних паперів, виражених у іноземній валюті або банківських металах та розміщенні тимчасово вільних валютних коштів. Валютний ринок є однією з найважливіших складових світового фінансового ринку, де відбувається узгодження інтересів продавців і покупців валюти.

Валюта (*currency*) – це грошова одиниця країни, що бере участь у міжнародному економічному обміні та інших міжнародних відносинах, пов'язаних з грошовими розрахунками. Розрізняють поняття національна та іноземна валюта.

Національна валюта – грошові знаки, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території певної держави, а також кошти на рахунках або внесках у банківських та інших фінансових установах на території цієї держави.

Іноземна валюта – іноземні грошові знаки, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, кошти у грошових одиницях іноземних держав, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших фінансових установ за межами країни.

Об'єктами валютного ринку є:

- іноземна валюта;
- акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи, виражені в іноземній валюті;
- банківські метали.

Суб'єктами валютного ринку є:

- державні установи (переважно центральні банки та казначейства);
- юридичні та фізичні особи;
- комерційні банківські установи;
- валютні біржі та валютні відділи товарних і фондових бірж;
- посередники, які спеціалізуються на наданні послуг у процесі торгівлі валютою:

брокери – це біржові посередники, які здійснюють валютні операції за рахунок і за дорученням клієнтів;

дилери – посередники, які діють на валютному ринку від свого імені та за свій рахунок і отримують комісійні;

хеджери – учасники валютного ринку, які страхують валютні ризики при здійсненні валютних операцій;

спекулянти – учасники валютного ринку, які здійснюють операцій на різниці валютних курсів:

трейдери – використовують коливання курсу валютних угод, купуючи угоди, коли очікується підвищення їх ціни, і продаючи при зворотному її русі;

арбітражери – використовують відмінності курсу в різний час або на різних ринках (наприклад, між форвардним курсом на валютному ринку і курсом відповідного валютного ф'ючерса);

органи валютного контролю – це державні структури, які здійснюють регулювання та контроль за валютними операціями та валютним ринком.

Валютний ринок займає важливе місце в системі світових фінансових відносин та забезпечує їх розвиток і вдосконалення. Економічна

Національна валюта – грошові знаки, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території певної держави, а також кошти на рахунках або внесках у банківських та інших фінансових установах на території цієї держави.

Іноземна валюта – іноземні грошові знаки, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, кошти у грошових одиницях іноземних держав, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших фінансових установ за межами країни.

Об'єктами валютного ринку є:

- іноземна валюта;
- акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи, виражені в іноземній валюті;
- банківські метали.

Суб'єктами валютного ринку є:

- державні установи (переважно центральні банки та казначейства);
- юридичні та фізичні особи;
- комерційні банківські установи;
- валютні біржі та валютні відділи товарних і фондових бірж;
- посередники, які спеціалізуються на наданні послуг у процесі торгівлі валютою:

брокери – це біржові посередники, які здійснюють валютні операції за рахунок і за дорученням клієнтів;

дилери – посередники, які діють на валютному ринку від свого імені та за свій рахунок і отримують комісійні;

хеджери – учасники валютного ринку, які страхують валютні ризики при здійсненні валютних операцій;

спекулянти – учасники валютного ринку, які здійснюють операцій на різниці валютних курсів:

трейдери – використовують коливання курсу валютних угод, купуючи угоди, коли очікується підвищення їх ціни, і продаючи при зворотному її русі;

арбітражери – використовують відмінності курсу в різний час або на різних ринках (наприклад, між форвардним курсом на валютному ринку і курсом відповідного валютного ф'ючерса);

органи валютного контролю – це державні структури, які здійснюють регулювання та контроль за валютними операціями та валютним ринком.

Валютний ринок займає важливе місце в системі світових фінансових відносин та забезпечує їх розвиток і вдосконалення. Економічна

сутність валютного ринку проявляється в його функціональному призначенні.

Основними функціями валютного ринку є:

- обслуговування міжнародного обігу товарів, послуг, робіт за рахунком забезпечення своєчасних розрахунків;
- регулювання міжнародних економічних відносин, оскільки є одним із інструментів реалізації грошово-кредитної політики;
- формування валютних курсів під впливом попиту та пропозиції;
- хеджування, оскільки використовується для захисту суб'єктів економіки від валютних ризиків.

Класифікація валютного ринку здійснюється за різними ознаками.

1. Залежно від обсягів валютних операцій та переліку валют виділяють:

- міжнародний (світовий) валютний ринок (*international currency market*), який охоплює валютні ринки всіх країн світу;
- регіональний валютний ринок (*regional currency market*) – це сукупність валютних відносин, які формуються на території кількох країн з використанням регіональної міжнародної розрахункової одиниці;
- національний валютний ринок (*national currency market*) – це сукупність валютних відносин, які формуються в певній країні та регламентуються її законодавством з урахуванням норм міжнародного права.

2. Залежно від місця проведення валютних операцій розрізняють:

- біржовий валютний ринок (*exchanging currency market*) – це організований ринок, представлений валютною біржею, на якій здійснюється купівля-продаж іноземної валюти;
- позабіржовий валютний ринок (*OTC market*) – це ринкова мережа дилерів, що надає можливість за допомогою електронних засобів зв'язку укладати угоди за якими купують та продають валюту. До позабіржового валютного ринку також відноситься:
 - міжбанківський валютний ринок (*interbank currency market*) – позабіржовий валютний ринок, на якому здійснюється купівля-продаж іноземної валюти на основі попиту та пропозиції між банками. Це валютний ринок, учасниками якого є тільки банки та всі угоди укладаються між банками;
 - валютно-обмінний ринок Форекс (*foreign exchange market, Forex, FX*) – позабіржовий міжнародний валютно-обмінний ринок конвертованих валют.

Переважає більшість (близько 80 %) валютних операцій з купівлі-продажу валюти у світовому масштабі здійснюється на міжбанківському валютному ринку, оскільки валютні біржі діють не у всіх країнах. Міжбанківський валютний ринок України – це сукупність відносин у

сутність валютного ринку проявляється в його функціональному призначенні.

Основними функціями валютного ринку є:

- обслуговування міжнародного обігу товарів, послуг, робіт за рахунком забезпечення своєчасних розрахунків;
- регулювання міжнародних економічних відносин, оскільки є одним із інструментів реалізації грошово-кредитної політики;
- формування валютних курсів під впливом попиту та пропозиції;
- хеджування, оскільки використовується для захисту суб'єктів економіки від валютних ризиків.

Класифікація валютного ринку здійснюється за різними ознаками.

1. Залежно від обсягів валютних операцій та переліку валют виділяють:

- міжнародний (світовий) валютний ринок (*international currency market*), який охоплює валютні ринки всіх країн світу;
- регіональний валютний ринок (*regional currency market*) – це сукупність валютних відносин, які формуються на території кількох країн з використанням регіональної міжнародної розрахункової одиниці;
- національний валютний ринок (*national currency market*) – це сукупність валютних відносин, які формуються в певній країні та регламентуються її законодавством з урахуванням норм міжнародного права.

2. Залежно від місця проведення валютних операцій розрізняють:

- біржовий валютний ринок (*exchanging currency market*) – це організований ринок, представлений валютною біржею, на якій здійснюється купівля-продаж іноземної валюти;
- позабіржовий валютний ринок (*OTC market*) – це ринкова мережа дилерів, що надає можливість за допомогою електронних засобів зв'язку укладати угоди за якими купують та продають валюту. До позабіржового валютного ринку також відноситься:
 - міжбанківський валютний ринок (*interbank currency market*) – позабіржовий валютний ринок, на якому здійснюється купівля-продаж іноземної валюти на основі попиту та пропозиції між банками. Це валютний ринок, учасниками якого є тільки банки та всі угоди укладаються між банками;
 - валютно-обмінний ринок Форекс (*foreign exchange market, Forex, FX*) – позабіржовий міжнародний валютно-обмінний ринок конвертованих валют.

Переважає більшість (близько 80 %) валютних операцій з купівлі-продажу валюти у світовому масштабі здійснюється на міжбанківському валютному ринку, оскільки валютні біржі діють не у всіх країнах. Міжбанківський валютний ринок України – це сукупність відносин у

сфері торгівлі іноземною валютою в Україні між суб'єктами ринку, між суб'єктами ринку та їх клієнтами (у тому числі банками-нерезидентами), між суб'єктами ринку і Національним банком, а також Національним банком і його клієнтами.

3. Залежно від форм розрахунку виділяють:

– готівковий валютний ринок, який включає валютно-обмінні операції фізичних осіб через комерційні банки та операції, що здійснюються комерційними банками для поповнення валютно-касової готівки;

– безготівковий валютний ринок, який об'єднує безготівкові валютні операції.

4. Залежно від строку проведення валютних операцій розрізняють:

– поточний валютний ринок, який включає валютні операції, що здійснюються за поточним курсом протягом двох робочих днів;

– строковий валютний ринок, який об'єднує валютні операції з поставкою валюти у визначений строк.

Для валютного ринку характерні ознаки будь-якого ринку, він є як конкурентний ринок, а обмінні операції на валютному ринку пов'язані з валютним ризиком. Характерними особливостями валютного ринку є великі масштаби проведення операцій і те, що він є об'єктом підвищеної уваги не тільки з боку безпосередніх учасників ринку, а і всього населення та суб'єктів господарювання.

Особливостями сучасного валютного ринку також є:

– безперервність здійснення операцій;

– посилення інтернаціоналізації валютних ринків;

– широке використання електронних і комп'ютерних засобів зв'язку;

– уніфікація технології проведення валютних операцій;

– нестабільність валютних курсів;

– страхування валютних ризиків;

– перевищення обсягів спекулятивних і арбітражних операцій над комерційними.

Важливою складовою валютного ринку є валютний курс, оскільки розвиток міжнародних економічних відносин вимагає вимірювання вартісного співвідношення валют різних країн.

Валютний курс (*exchange rate*) – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни. Основою валютного курсу є купівельна спроможність валюти, яка відображає середні національні рівні цін на товари та послуги.

Встановлюється валютний курс для взаємного обміну валютами при торгівлі товарами та послугами, русі капіталів і кредитів, для порівняння цін і вартісних показників різних країн, виражених у національних або іноземних валютах.

сфері торгівлі іноземною валютою в Україні між суб'єктами ринку, між суб'єктами ринку та їх клієнтами (у тому числі банками-нерезидентами), між суб'єктами ринку і Національним банком, а також Національним банком і його клієнтами.

3. Залежно від форм розрахунку виділяють:

– готівковий валютний ринок, який включає валютно-обмінні операції фізичних осіб через комерційні банки та операції, що здійснюються комерційними банками для поповнення валютно-касової готівки;

– безготівковий валютний ринок, який об'єднує безготівкові валютні операції.

4. Залежно від строку проведення валютних операцій розрізняють:

– поточний валютний ринок, який включає валютні операції, що здійснюються за поточним курсом протягом двох робочих днів;

– строковий валютний ринок, який об'єднує валютні операції з поставкою валюти у визначений строк.

Для валютного ринку характерні ознаки будь-якого ринку, він є як конкурентний ринок, а обмінні операції на валютному ринку пов'язані з валютним ризиком. Характерними особливостями валютного ринку є великі масштаби проведення операцій і те, що він є об'єктом підвищеної уваги не тільки з боку безпосередніх учасників ринку, а і всього населення та суб'єктів господарювання.

Особливостями сучасного валютного ринку також є:

– безперервність здійснення операцій;

– посилення інтернаціоналізації валютних ринків;

– широке використання електронних і комп'ютерних засобів зв'язку;

– уніфікація технології проведення валютних операцій;

– нестабільність валютних курсів;

– страхування валютних ризиків;

– перевищення обсягів спекулятивних і арбітражних операцій над комерційними.

Важливою складовою валютного ринку є валютний курс, оскільки розвиток міжнародних економічних відносин вимагає вимірювання вартісного співвідношення валют різних країн.

Валютний курс (*exchange rate*) – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни. Основою валютного курсу є купівельна спроможність валюти, яка відображає середні національні рівні цін на товари та послуги.

Встановлюється валютний курс для взаємного обміну валютами при торгівлі товарами та послугами, русі капіталів і кредитів, для порівняння цін і вартісних показників різних країн, виражених у національних або іноземних валютах.

У світовій практиці історично склалися різні способи визначення валютного курсу національної грошової одиниці:

– на основі золотого паритету як співвідношення між ваговим вмістом золота у двох порівнюваних валютах, який використовувався в період золотого стандарту;

– на базі валютного кошика, коли національна валюта зіставляється з іншими валютами, що входять до валютного кошику. Валютна кошик – це певний набір валют, щодо якого визначається середньозважений курс однієї валюти. Визначення питомої ваги кожної валюти проводиться з урахуванням частки країни в міжнародній торгівлі;

– на основі паритету купівельної спроможності валют, коли співвідношення двох або кількох валют різних країн встановлюється за їх купівельною спроможністю стосовно певного набору товарів і послуг.

Розраховувати валютний курс тільки на основі купівельної спроможності певної валюти на цей момент складно, оскільки у країнах різна структура споживання, різний рівень інфляції тощо. Тому основу встановлення сучасного валютного курсу складає цілий комплекс курсоутворюючих чинників, які проявляються через попит і пропозицію валюти на ринку. У результаті валютний ринок постійно знаходиться в динаміці, оскільки відбуваються коливання курсів валют залежно від співвідношення попиту та пропозиції, яке постійно змінюється під впливом таких факторів:

- купівельна спроможність національної та іноземної валюти;
- стан платіжного балансу країни;
- рівень інфляції;
- ділова активність у країні;
- політичні події та військові чинники;
- конкурентоспроможність національних товарів на світових ринках;
- темп зростання національного доходу;
- рівень банківських процентних ставок;
- ступінь розвитку ринку цінних паперів;
- розвиток ринкової інфраструктури та включення країни у світовий ринок валюти;
- державне регулювання валютних відносин;
- очікування окремих економічних подій та публікація економічних індикаторів і показників.

У реальній практиці валютних відносин використовуються два види валютних курсів: фіксований та плаваючий.

Фіксований валютний курс (*fixed exchange rate*) – це офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, яке ґрунтується на визначених у законодавчому порядку валютних паритетах.

У світовій практиці історично склалися різні способи визначення валютного курсу національної грошової одиниці:

– на основі золотого паритету як співвідношення між ваговим вмістом золота у двох порівнюваних валютах, який використовувався в період золотого стандарту;

– на базі валютного кошика, коли національна валюта зіставляється з іншими валютами, що входять до валютного кошику. Валютна кошик – це певний набір валют, щодо якого визначається середньозважений курс однієї валюти. Визначення питомої ваги кожної валюти проводиться з урахуванням частки країни в міжнародній торгівлі;

– на основі паритету купівельної спроможності валют, коли співвідношення двох або кількох валют різних країн встановлюється за їх купівельною спроможністю стосовно певного набору товарів і послуг.

Розраховувати валютний курс тільки на основі купівельної спроможності певної валюти на цей момент складно, оскільки у країнах різна структура споживання, різний рівень інфляції тощо. Тому основу встановлення сучасного валютного курсу складає цілий комплекс курсоутворюючих чинників, які проявляються через попит і пропозицію валюти на ринку. У результаті валютний ринок постійно знаходиться в динаміці, оскільки відбуваються коливання курсів валют залежно від співвідношення попиту та пропозиції, яке постійно змінюється під впливом таких факторів:

- купівельна спроможність національної та іноземної валюти;
- стан платіжного балансу країни;
- рівень інфляції;
- ділова активність у країні;
- політичні події та військові чинники;
- конкурентоспроможність національних товарів на світових ринках;
- темп зростання національного доходу;
- рівень банківських процентних ставок;
- ступінь розвитку ринку цінних паперів;
- розвиток ринкової інфраструктури та включення країни у світовий ринок валюти;
- державне регулювання валютних відносин;
- очікування окремих економічних подій та публікація економічних індикаторів і показників.

У реальній практиці валютних відносин використовуються два види валютних курсів: фіксований та плаваючий.

Фіксований валютний курс (*fixed exchange rate*) – це офіційно встановлене співвідношення між національними валютами, яке ґрунтується на визначених у законодавчому порядку валютних паритетах.

Плаваючий валютний курс (*floating rate of exchange*) – це валютний курс, який коливається та встановлюється з урахуванням динаміки курсів окремих валют чи набору валют.

Плаваючі валютні курси поділяють на валютні курси, які вільно змінюються залежно від попиту та пропозиції на ринку, та валютні курси, що змінюються залежно від попиту та пропозиції на ринку, але корегуються центральним банком для згладжування тимчасових різких коливань.

На міжбанківському ринку або на валютній біржі операції з купівлі-продажу іноземної валюти здійснюється за допомогою котирування валют.

Котирування валюти (*currency quotation*) – це встановлення ринкового курсу національної валюти щодо відповідних іноземних валют на день проведення операцій, що визначається центральним банком і нормативно-правовими актами уряду країни. Інформація про валютне котирування публікується у спеціальних бюлетенях і використовується як довідкова інформація.

Існує два методи котирування іноземної валюти щодо національної:

- *прямий*, коли вартість одиниці іноземної валюти виражають у певній кількості національної грошової одиниці;
- *непрямий*, коли вартість одиниці національної валюти виражають у певній кількості іноземної валюти.

У міжбанківській торгівлі банк, який котирує валюту, називає курси купівлі та продажу. Курс купівлі позначається як курс bid, курс продажу – offer. При прямому котируванні курс bid є курсом, за яким банки купують базову (іноземну) валюту та продають національну. Курс offer є курсом, за яким банк продає базову валюту і купує національну. Величина, на яку курс bid відрізняється від курсу offer, називається *спредом*.

При валютному котируванні необхідно враховувати як здійснюється запис, оскільки спочатку вказується *базова валюта*, а потім *валюта котирування*. Наприклад: 1 дол. США (базова валюта) = 1,274 євро (валюта котирування). Базова валюта – це ліва сторона, як правило грошова 1 (одиниця) або 100, 1000 одиниць, права сторона – валюта котирування – це величина змінна, коливається залежно від попиту та пропозиції. Торгівельна угода здійснюється з базовою валютою за валюту котирування. Обсяг торгівельної угоди завжди розраховується в базовій валюті, тоді як вартість пункту вимірюється в валюті котирування.

Іноді використовується крос-курс – це співвідношення між двома валютами, що є похідними від їхніх курсів відносно третьої валюти (наприклад, долара США).

У світовій банківській практиці прийнято позначати курси валют латинським кодом з трьох літерів: дві літери позначають країну, а третя

Плаваючий валютний курс (*floating rate of exchange*) – це валютний курс, який коливається та встановлюється з урахуванням динаміки курсів окремих валют чи набору валют.

Плаваючі валютні курси поділяють на валютні курси, які вільно змінюються залежно від попиту та пропозиції на ринку, та валютні курси, що змінюються залежно від попиту та пропозиції на ринку, але корегуються центральним банком для згладжування тимчасових різких коливань.

На міжбанківському ринку або на валютній біржі операції з купівлі-продажу іноземної валюти здійснюється за допомогою котирування валют.

Котирування валюти (*currency quotation*) – це встановлення ринкового курсу національної валюти щодо відповідних іноземних валют на день проведення операцій, що визначається центральним банком і нормативно-правовими актами уряду країни. Інформація про валютне котирування публікується у спеціальних бюлетенях і використовується як довідкова інформація.

Існує два методи котирування іноземної валюти щодо національної:

- *прямий*, коли вартість одиниці іноземної валюти виражають у певній кількості національної грошової одиниці;
- *непрямий*, коли вартість одиниці національної валюти виражають у певній кількості іноземної валюти.

У міжбанківській торгівлі банк, який котирує валюту, називає курси купівлі та продажу. Курс купівлі позначається як курс bid, курс продажу – offer. При прямому котируванні курс bid є курсом, за яким банки купують базову (іноземну) валюту та продають національну. Курс offer є курсом, за яким банк продає базову валюту і купує національну. Величина, на яку курс bid відрізняється від курсу offer, називається *спредом*.

При валютному котируванні необхідно враховувати як здійснюється запис, оскільки спочатку вказується *базова валюта*, а потім *валюта котирування*. Наприклад: 1 дол. США (базова валюта) = 1,274 євро (валюта котирування). Базова валюта – це ліва сторона, як правило грошова 1 (одиниця) або 100, 1000 одиниць, права сторона – валюта котирування – це величина змінна, коливається залежно від попиту та пропозиції. Торгівельна угода здійснюється з базовою валютою за валюту котирування. Обсяг торгівельної угоди завжди розраховується в базовій валюті, тоді як вартість пункту вимірюється в валюті котирування.

Іноді використовується крос-курс – це співвідношення між двома валютами, що є похідними від їхніх курсів відносно третьої валюти (наприклад, долара США).

У світовій банківській практиці прийнято позначати курси валют латинським кодом з трьох літерів: дві літери позначають країну, а третя

– назву валюти. Наприклад: код долара США – USD (United States Dollar), код англійських фунтів стерлінгів – GBP (Great Britain Pound). Для зручності всі валюти мають і тризначні цифрові коди. В Україні діє Класифікатор іноземних валют і банківських металів.

Валюти різних країн відрізняються за рівнем конвертованості. Конвертованість – це можливість валюти однієї країни обмінюватись на валюту іншої країни. Розрізняють конвертовану та неконвертовану валюту.

Конвертована валюта – валюта, яка вільно та необмежено обмінюється на інші іноземні валюти. Неконвертована валюта – це валюта, що не обмінюється на іноземну валюту або ж має суттєві обмеження в обміні.

Валютні операції (*currency transactions*) – це врегульовані національним законодавством або міжнародними договорами угоди, предметом яких є валютні цінності.

До валютних операцій відносяться:

- операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності;
- операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу;
- операції, пов'язані з ввезенням, вивезенням, переказуванням і пересиланням валютних цінностей.

Але найчастіше валютні операції розглядаються як вид банківської діяльності з купівлі-продажу іноземної валюти. Тому окремо виділяють валютні конверсійні операції щодо обміну іноземної валюти (*foreign exchange*) – це угоди між суб'єктами валютного ринку щодо обміну обумовлених сум грошової одиниці однієї країни на валюту іншої країни, за узгодженим курсом на певну дату.

Залежно від часових умов проведення валютних конверсійних операцій розрізняють *поточні операції з негайною поставкою валюти* (готівкові, касові) – операції «спот», та *строкові операції, поставка валюти за якими відбудеться в майбутньому* – операції «форвард», «ф'ючерс», «опціон», а також операції, в яких поєднуються поточні та строкові операції – «своп».

На міжбанківському валютному ринку найбільш поширеними валютними операціями є «спот», «форвард» і «своп», а на біржовому валютному ринку – «ф'ючерс» і «опціон».

До поточних операцій з негайною поставкою валюти відносяться операції «спот» (*spot exchange operations*) – це валютні операції, які полягають у тому, що обмін валют відбувається під час укладання угоди або протягом наступного робочого дня за курсом, зафіксованим у момент укладання угоди. При цьому враховуються робочі дні у країнах валют, з якими укладаються такі угоди. Валютні операції з негайною

– назву валюти. Наприклад: код долара США – USD (United States Dollar), код англійських фунтів стерлінгів – GBP (Great Britain Pound). Для зручності всі валюти мають і тризначні цифрові коди. В Україні діє Класифікатор іноземних валют і банківських металів.

Валюти різних країн відрізняються за рівнем конвертованості. Конвертованість – це можливість валюти однієї країни обмінюватись на валюту іншої країни. Розрізняють конвертовану та неконвертовану валюту.

Конвертована валюта – валюта, яка вільно та необмежено обмінюється на інші іноземні валюти. Неконвертована валюта – це валюта, що не обмінюється на іноземну валюту або ж має суттєві обмеження в обміні.

Валютні операції (*currency transactions*) – це врегульовані національним законодавством або міжнародними договорами угоди, предметом яких є валютні цінності.

До валютних операцій відносяться:

- операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності;
- операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу;
- операції, пов'язані з ввезенням, вивезенням, переказуванням і пересиланням валютних цінностей.

Але найчастіше валютні операції розглядаються як вид банківської діяльності з купівлі-продажу іноземної валюти. Тому окремо виділяють валютні конверсійні операції щодо обміну іноземної валюти (*foreign exchange*) – це угоди між суб'єктами валютного ринку щодо обміну обумовлених сум грошової одиниці однієї країни на валюту іншої країни, за узгодженим курсом на певну дату.

Залежно від часових умов проведення валютних конверсійних операцій розрізняють *поточні операції з негайною поставкою валюти* (готівкові, касові) – операції «спот», та *строкові операції, поставка валюти за якими відбудеться в майбутньому* – операції «форвард», «ф'ючерс», «опціон», а також операції, в яких поєднуються поточні та строкові операції – «своп».

На міжбанківському валютному ринку найбільш поширеними валютними операціями є «спот», «форвард» і «своп», а на біржовому валютному ринку – «ф'ючерс» і «опціон».

До поточних операцій з негайною поставкою валюти відносяться операції «спот» (*spot exchange operations*) – це валютні операції, які полягають у тому, що обмін валют відбувається під час укладання угоди або протягом наступного робочого дня за курсом, зафіксованим у момент укладання угоди. При цьому враховуються робочі дні у країнах валют, з якими укладаються такі угоди. Валютні операції з негайною

поставкою, насамперед, застосовуються для своєчасного отримання іноземної валюти, необхідної для здійснення зовнішньоторговельних операцій.

З розширенням та удосконаленням систем електронних міжбанківських переказів і комп'ютерних банківських мереж почали використовуватись валютні операції з розрахунками «today» («сьогодні на сьогодні»), «tomorrow» («сьогодні на завтра»). Разом з тим базовою валютною операцією з негайною поставкою валюти залишається угода «spot» і базовим курсом – «spot» – курс, на базі якого розраховуються курси інших угод на валютному ринку.

Для страхування ризиків курсових коливань на валютному ринку використовуються строкові валютні операції. Строкові валютні операції («форвард», «ф'ючерс», «опціон») – це угоди, за якими сторони домовляються про поставку обумовленої суми іноземної валюти в майбутньому за курсом, зафіксованим у момент їх укладення.

Форвардні валютні операції (*forward foreign exchange transactions*) – це угоди про поставку валюти в майбутньому, але за курсом, зафіксованим на поточну дату, які укладаються на міжбанківському валютному ринку.

Укладаються форвардні контракти, здебільшого, на строк до одного року, але в окремих випадках, коли йдеться про ринок стабільних валют, угоди можуть оформлюватись і на більший строк. Форвардні угоди є обов'язковими для виконання, тому укладаються для реального продажу або купівлі валюти та застосовуються для страхування ризику зміни курсу валют. Разом з цим форвардні операції можуть використовуватись і для проведення валютних спекуляцій на курсовій різниці.

Найбільш характерними особливостями форвардних контрактів є такі:

- під час здійснення форвардних валютних операцій використовується індивідуальний підхід, оскільки угоди укладаються між банками;
- форвардні валютні операції відрізняються вільним ціноутворенням та більшою вартістю;
- форвардні контракти в основному укладаються на великі суми та між обмеженим колом банків;
- форвардні валютні операції переважно закінчуються поставкою валюти за контрактом;
- під час укладання форвардного валютного контракту набір валют, як правило, не обмежується;
- форвардний валютний ринок відрізняється непрозорістю інформації.

Форвардний валютний курс і курс «spot» тісно пов'язані між собою. Якщо форвардний курс більший за спот-курс, то в такому випадку обмін валюти здійснюється з «премією», якщо ж форвардний курс менше

поставкою, насамперед, застосовуються для своєчасного отримання іноземної валюти, необхідної для здійснення зовнішньоторговельних операцій.

З розширенням та удосконаленням систем електронних міжбанківських переказів і комп'ютерних банківських мереж почали використовуватись валютні операції з розрахунками «today» («сьогодні на сьогодні»), «tomorrow» («сьогодні на завтра»). Разом з тим базовою валютною операцією з негайною поставкою валюти залишається угода «spot» і базовим курсом – «spot» – курс, на базі якого розраховуються курси інших угод на валютному ринку.

Для страхування ризиків курсових коливань на валютному ринку використовуються строкові валютні операції. Строкові валютні операції («форвард», «ф'ючерс», «опціон») – це угоди, за якими сторони домовляються про поставку обумовленої суми іноземної валюти в майбутньому за курсом, зафіксованим у момент їх укладення.

Форвардні валютні операції (*forward foreign exchange transactions*) – це угоди про поставку валюти в майбутньому, але за курсом, зафіксованим на поточну дату, які укладаються на міжбанківському валютному ринку.

Укладаються форвардні контракти, здебільшого, на строк до одного року, але в окремих випадках, коли йдеться про ринок стабільних валют, угоди можуть оформлюватись і на більший строк. Форвардні угоди є обов'язковими для виконання, тому укладаються для реального продажу або купівлі валюти та застосовуються для страхування ризику зміни курсу валют. Разом з цим форвардні операції можуть використовуватись і для проведення валютних спекуляцій на курсовій різниці.

Найбільш характерними особливостями форвардних контрактів є такі:

- під час здійснення форвардних валютних операцій використовується індивідуальний підхід, оскільки угоди укладаються між банками;
- форвардні валютні операції відрізняються вільним ціноутворенням та більшою вартістю;
- форвардні контракти в основному укладаються на великі суми та між обмеженим колом банків;
- форвардні валютні операції переважно закінчуються поставкою валюти за контрактом;
- під час укладання форвардного валютного контракту набір валют, як правило, не обмежується;
- форвардний валютний ринок відрізняється непрозорістю інформації.

Форвардний валютний курс і курс «spot» тісно пов'язані між собою. Якщо форвардний курс більший за спот-курс, то в такому випадку обмін валюти здійснюється з «премією», якщо ж форвардний курс менше

спот-курсу, то обмін валюти здійснюється з «дисконтом», тобто зі знижкою. «Премії» та «дисконти» за валютами, переважно, розраховуються на базі одного року для того, щоб можна було порівняти прибутковість вкладення коштів у різні форми валютних операцій.

Ф'ючерсні валютні операції (*futures currency transactions*) – це угоди з купівлі-продажу валюти в майбутньому за фіксованим на момент укладання контракту курсом, які укладаються на біржових ринках. Розрахунки здійснюються через рахункову палату біржі, яка гарантує виконання зобов'язань за угодами всіма сторонами.

Сутність ф'ючерсних валютних операцій дуже схожа з форвардними, але є певні особливості:

- ф'ючерсні операції здійснюються на біржовому валютному ринку і продавцем є розрахункова палата біржі, що обумовлює використання стандартних умов при їх укладанні;

- вартість ф'ючерсних контрактів встановлюється на основі біржового котирування і, як правило, вони дешевші ніж інші строкові валютні угоди;

- ф'ючерсні контракти можуть укладатись з невеликими інвесторами через брокерів;

- ф'ючерсні валютні операції здійснюються в основному з резервними валютами;

- ф'ючерсний валютний ринок відрізняється інформаційною прозорістю;

- ф'ючерсні операції, як правило, не передбачають реальну поставку, а закінчуються укладанням зворотної (офсетної) угоди і учасники цієї операції отримують різницю між початковою ціною укладання контракту та ціною на день здійснення зворотної угоди.

Таким чином, ф'ючерсні операції здійснюються більшою мірою не для страхування ризиків від несприятливих змін валютних курсів, а для проведення спекулятивних операцій. Спекулянт відкриває валютні позиції на великі суми під незначне забезпечення (маржу). Чим більше коливаються курси валют, які зазначаються в контракті, тим більший обсяг попиту на ці угоди і тим вища ціна контракту.

«Опціон» (*option*) – це угода між покупцем і продавцем, яка дає покупцю право, а не зобов'язання купити відповідну кількість іноземної валюти за фіксованим курсом протягом визначеного часу, незалежно від ринкової ціни валюти, тоді як продавець зобов'язаний передати покупцю валюту протягом встановленого строку, якщо та коли покупець побажає.

«Опціон» є стандартним контрактом і укладається через біржу та здійснюється для страхування ризиків та проведення спекуляцій, оскі-

спот-курсу, то обмін валюти здійснюється з «дисконтом», тобто зі знижкою. «Премії» та «дисконти» за валютами, переважно, розраховуються на базі одного року для того, щоб можна було порівняти прибутковість вкладення коштів у різні форми валютних операцій.

Ф'ючерсні валютні операції (*futures currency transactions*) – це угоди з купівлі-продажу валюти в майбутньому за фіксованим на момент укладання контракту курсом, які укладаються на біржових ринках. Розрахунки здійснюються через рахункову палату біржі, яка гарантує виконання зобов'язань за угодами всіма сторонами.

Сутність ф'ючерсних валютних операцій дуже схожа з форвардними, але є певні особливості:

- ф'ючерсні операції здійснюються на біржовому валютному ринку і продавцем є розрахункова палата біржі, що обумовлює використання стандартних умов при їх укладанні;

- вартість ф'ючерсних контрактів встановлюється на основі біржового котирування і, як правило, вони дешевші ніж інші строкові валютні угоди;

- ф'ючерсні контракти можуть укладатись з невеликими інвесторами через брокерів;

- ф'ючерсні валютні операції здійснюються в основному з резервними валютами;

- ф'ючерсний валютний ринок відрізняється інформаційною прозорістю;

- ф'ючерсні операції, як правило, не передбачають реальну поставку, а закінчуються укладанням зворотної (офсетної) угоди і учасники цієї операції отримують різницю між початковою ціною укладання контракту та ціною на день здійснення зворотної угоди.

Таким чином, ф'ючерсні операції здійснюються більшою мірою не для страхування ризиків від несприятливих змін валютних курсів, а для проведення спекулятивних операцій. Спекулянт відкриває валютні позиції на великі суми під незначне забезпечення (маржу). Чим більше коливаються курси валют, які зазначаються в контракті, тим більший обсяг попиту на ці угоди і тим вища ціна контракту.

«Опціон» (*option*) – це угода між покупцем і продавцем, яка дає покупцю право, а не зобов'язання купити відповідну кількість іноземної валюти за фіксованим курсом протягом визначеного часу, незалежно від ринкової ціни валюти, тоді як продавець зобов'язаний передати покупцю валюту протягом встановленого строку, якщо та коли покупець побажає.

«Опціон» є стандартним контрактом і укладається через біржу та здійснюється для страхування ризиків та проведення спекуляцій, оскі-

льки у разі зміни тенденцій ринку власник контракту може втратити тільки премію. Вважається, що валютні опціони дозволяють пристосувати до умов ринку індивідуальну стратегію кожного учасника валютних операцій. Тому тенденції світових валютних ринків свідчать про зростання обсягів опціонних операцій.

«Своп» (*swap*) – це валютна операція, яка поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасним укладанням зустрічної строкової угоди на відповідний термін з тими самими валютами. Тобто в цій валютній операції поєднуються умови поточних і строкових валютних угод.

Класичний варіант операції «своп» передбачає поєднання операції «spot» і форвардної угоди. Наприклад, за операцією «своп» поточна операція здійснюється за курсом «spot», який у зустрічній форвардній угоді коригується з урахуванням премії або дисконту, залежно від руху валютного курсу.

Така операція дає можливість отримати економію на маржі – різниці між курсами продавця та покупця за поточною угодою. Операції «своп» здійснюються як між комерційними банками, так і між комерційними банками і центральним банком країни, оскільки вони не створюють відкритої позиції і купівля валюти покривається її продажем, що дозволяє тимчасово отримати необхідну валюту без ризику зміни її курсу. Операції «своп», як правило, здійснюються на строк від 1 до 12 місяців, з терміном виконання більше року зустрічається рідко.

Операції «своп» виконують важливу роль на валютному ринку, оскільки вони забезпечують:

- здійснення комерційних угод, які дають змогу уникнути збитків при конвертації валют;
- придбання банком необхідної валюти без ризику, для забезпечення міжнародних розрахунків;
- диверсифікацію валютних резервів.

Розвиток міжнародних господарських зв'язків, удосконалення грошово-кредитних відносин та формування валютного ринку привело до створення валютної системи.

Валютна система (*currency system*) – це державно-правова форма організації сукупності валютних відносин, які формуються на національному та міжнародному рівнях. Основна мета створення валютних систем полягає в поглибленні міжнародних інтеграційних процесів і забезпеченні їх максимальної ефективності. Розрізняють національні, регіональні та світову валютні системи.

Національна валютна система (*national currency system*) – це державно-правова форма організації валютних відносин на території певної

льки у разі зміни тенденцій ринку власник контракту може втратити тільки премію. Вважається, що валютні опціони дозволяють пристосувати до умов ринку індивідуальну стратегію кожного учасника валютних операцій. Тому тенденції світових валютних ринків свідчать про зростання обсягів опціонних операцій.

«Своп» (*swap*) – це валютна операція, яка поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасним укладанням зустрічної строкової угоди на відповідний термін з тими самими валютами. Тобто в цій валютній операції поєднуються умови поточних і строкових валютних угод.

Класичний варіант операції «своп» передбачає поєднання операції «spot» і форвардної угоди. Наприклад, за операцією «своп» поточна операція здійснюється за курсом «spot», який у зустрічній форвардній угоді коригується з урахуванням премії або дисконту, залежно від руху валютного курсу.

Така операція дає можливість отримати економію на маржі – різниці між курсами продавця та покупця за поточною угодою. Операції «своп» здійснюються як між комерційними банками, так і між комерційними банками і центральним банком країни, оскільки вони не створюють відкритої позиції і купівля валюти покривається її продажем, що дозволяє тимчасово отримати необхідну валюту без ризику зміни її курсу. Операції «своп», як правило, здійснюються на строк від 1 до 12 місяців, з терміном виконання більше року зустрічається рідко.

Операції «своп» виконують важливу роль на валютному ринку, оскільки вони забезпечують:

- здійснення комерційних угод, які дають змогу уникнути збитків при конвертації валют;
- придбання банком необхідної валюти без ризику, для забезпечення міжнародних розрахунків;
- диверсифікацію валютних резервів.

Розвиток міжнародних господарських зв'язків, удосконалення грошово-кредитних відносин та формування валютного ринку привело до створення валютної системи.

Валютна система (*currency system*) – це державно-правова форма організації сукупності валютних відносин, які формуються на національному та міжнародному рівнях. Основна мета створення валютних систем полягає в поглибленні міжнародних інтеграційних процесів і забезпеченні їх максимальної ефективності. Розрізняють національні, регіональні та світову валютні системи.

Національна валютна система (*national currency system*) – це державно-правова форма організації валютних відносин на території певної

країни, яка регламентується законодавством країни з урахуванням норм міжнародного права.

Складовими елементами національної валютної системи є: національна валюта, ступінь її конвертованості, режим курсу національної валюти, режим використання іноземної валюти на національній території, порядок формування та використання державних золотовалютних резервів, валютні обмеження в національній економіці, регламентація внутрішнього валютного ринку та ринку коштовних металів, регламентація міжнародних розрахунків і міжнародних кредитних відносин, визначення національних органів, на які покладено обов'язки розроблення та реалізації валютної політики.

Регіональна валютна система (*regional currency system*) – це правова форма організації валютних відносин, прийнята рядом країн, яка передбачає використання регіональної міжнародної розрахункової одиниці, спеціального режиму регулювання валютних курсів, а також формування спільних валютних фондів і фінансово-кредитних установ. Основною метою створення регіональних валютних систем є поглиблення фінансово-економічних відносини між країнами та стимулювання інтеграції їх економік.

Світова валютна система (*international currency system*) – це сукупність міжнародних кредитно-фінансових інститутів, а також комплекс міжнародних договірних і правових норм, що регулюють використання валютних інструментів у міждержавних розрахунках.

У своєму еволюційному розвитку світова валютна система пройшла певні етапи, які зайшли вираження в Паризькій, Генуезькій, Бреттон-Вудській та Ямайській валютних системах.

Паризька світова валютна система сформувалась у XIX ст. у формі золотомонетного стандарту та юридично була оформлена міждержавною угодою в 1867 р. на конференції в Парижі. Відповідно до цієї угоди всі функції грошей виконувало золото, і воно визнавалось єдиною формою світових грошей. Відмінностей між національною та світовою системою не було, оскільки кожна валюта мала свій золотий вміст і вільно конвертувалась в золото. Поступово склався режим вільно плаваючих курсів з урахуванням попиту та пропозиції на ринку, але в межах «золотих крапок». Золотий стандарт забезпечував довгострокову рівновагу платіжного балансу, виконував роль стихійного регулятора виробництва та зовнішньоекономічних зв'язків.

Генуезька світова валютна система була юридично оформлена міждержавною угодою в 1922 р. на Генуезькій міжнародній конференції. Основою цієї системи були золото й девізи – іноземні валюти для міжнародних розрахунків, але статус резервної валюти не був закріплений

країни, яка регламентується законодавством країни з урахуванням норм міжнародного права.

Складовими елементами національної валютної системи є: національна валюта, ступінь її конвертованості, режим курсу національної валюти, режим використання іноземної валюти на національній території, порядок формування та використання державних золотовалютних резервів, валютні обмеження в національній економіці, регламентація внутрішнього валютного ринку та ринку коштовних металів, регламентація міжнародних розрахунків і міжнародних кредитних відносин, визначення національних органів, на які покладено обов'язки розроблення та реалізації валютної політики.

Регіональна валютна система (*regional currency system*) – це правова форма організації валютних відносин, прийнята рядом країн, яка передбачає використання регіональної міжнародної розрахункової одиниці, спеціального режиму регулювання валютних курсів, а також формування спільних валютних фондів і фінансово-кредитних установ. Основною метою створення регіональних валютних систем є поглиблення фінансово-економічних відносини між країнами та стимулювання інтеграції їх економік.

Світова валютна система (*international currency system*) – це сукупність міжнародних кредитно-фінансових інститутів, а також комплекс міжнародних договірних і правових норм, що регулюють використання валютних інструментів у міждержавних розрахунках.

У своєму еволюційному розвитку світова валютна система пройшла певні етапи, які зайшли вираження в Паризькій, Генуезькій, Бреттон-Вудській та Ямайській валютних системах.

Паризька світова валютна система сформувалась у XIX ст. у формі золотомонетного стандарту та юридично була оформлена міждержавною угодою в 1867 р. на конференції в Парижі. Відповідно до цієї угоди всі функції грошей виконувало золото, і воно визнавалось єдиною формою світових грошей. Відмінностей між національною та світовою системою не було, оскільки кожна валюта мала свій золотий вміст і вільно конвертувалась в золото. Поступово склався режим вільно плаваючих курсів з урахуванням попиту та пропозиції на ринку, але в межах «золотих крапок». Золотий стандарт забезпечував довгострокову рівновагу платіжного балансу, виконував роль стихійного регулятора виробництва та зовнішньоекономічних зв'язків.

Генуезька світова валютна система була юридично оформлена міждержавною угодою в 1922 р. на Генуезькій міжнародній конференції. Основою цієї системи були золото й девізи – іноземні валюти для міжнародних розрахунків, але статус резервної валюти не був закріплений

за жодною з валют, тому ця система отримала назву золотодевізного стандарту. Після її запровадження певний час спостерігалась відносна валютна стабілізація, але під час економічної кризи 1929-1933 рр. золотодевізна валютна система була розділена на валютні блоки країн, залежних у економічному та валютно-фінансовому відношеннях від однієї країни-лідера і до валюти цієї країни прикріплювався курс залежних валют. Так, виділились стерлінговий, доларовий та золотий блоки, які потім перетворились у валютні зони. Друга світова війна поглибила кризу Генуезької валютної системи і з 1943 р. почали формуватись основи нової світової валютної системи.

Бреттон-Вудська валютна система була сформована в 1944 р. на валютно-фінансовій конференції ООН у Бреттон-Вудсі (США), де створено Міжнародний валютний фонд (МВФ). Згідно з цією системою зберігався золотодевізний стандарт, основою якого було золото та дві резервні валюти – долар США та англійський фунт стерлінгів (дуже обмежено). Міжнародне валютне регулювання здійснювалось через МВФ. Особливістю цієї валютної системи було те, що золото продовжувало залишатись міжнародним платіжним і резервним засобом, а долар США був прирівняний до золота, щоб закріпити за ним статус головної резервної валюти.

Післявоєнний період розвитку світового господарства певний період характеризувався стабільністю та формуванням нових грошово-кредитних відносин. Ситуація поступово змінювалась і криза Бреттон-Вудської системи була зумовлена змінами у світовій економіці на початку 70-х рр., коли високого рівня економічного розвитку досягли Західна Європа та Японія, які стали конкурентами США на світовому ринку. Велика кількість доларів, яка знаходилась у країнах Західної Європи, зумовила перехід окремих країн від фіксованого паритету валют до системи плаваючих валютних курсів та введенням подвійних валютних ринків.

Ямайська валютна система була заснована в 1976 р. у Кінгстоні на Ямайці на нараді представників країн-членів МВФ і юридично оформлена в 1978 р. Згідно з цією валютною системою здійснювалась повна демонетизація золота у сфері валютних відносин, що передбачало відміну його офіційної ціни, золотих паритетів, припинення розмінювання доларів на золото. Долар як резервна валюта прирівнювався до інших вільно конвертованих валют і запроваджувався плаваючий валютний курс.

При цьому суттєво посилювались контрольні функції МВФ як основи міждержавного валютного регулювання, оскільки між країнами-членами МВФ було введено міжнародну розрахункову валютну одини-

за жодною з валют, тому ця система отримала назву золотодевізного стандарту. Після її запровадження певний час спостерігалась відносна валютна стабілізація, але під час економічної кризи 1929-1933 рр. золотодевізна валютна система була розділена на валютні блоки країн, залежних у економічному та валютно-фінансовому відношеннях від однієї країни-лідера і до валюти цієї країни прикріплювався курс залежних валют. Так, виділились стерлінговий, доларовий та золотий блоки, які потім перетворились у валютні зони. Друга світова війна поглибила кризу Генуезької валютної системи і з 1943 р. почали формуватись основи нової світової валютної системи.

Бреттон-Вудська валютна система була сформована в 1944 р. на валютно-фінансовій конференції ООН у Бреттон-Вудсі (США), де створено Міжнародний валютний фонд (МВФ). Згідно з цією системою зберігався золотодевізний стандарт, основою якого було золото та дві резервні валюти – долар США та англійський фунт стерлінгів (дуже обмежено). Міжнародне валютне регулювання здійснювалось через МВФ. Особливістю цієї валютної системи було те, що золото продовжувало залишатись міжнародним платіжним і резервним засобом, а долар США був прирівняний до золота, щоб закріпити за ним статус головної резервної валюти.

Післявоєнний період розвитку світового господарства певний період характеризувався стабільністю та формуванням нових грошово-кредитних відносин. Ситуація поступово змінювалась і криза Бреттон-Вудської системи була зумовлена змінами у світовій економіці на початку 70-х рр., коли високого рівня економічного розвитку досягли Західна Європа та Японія, які стали конкурентами США на світовому ринку. Велика кількість доларів, яка знаходилась у країнах Західної Європи, зумовила перехід окремих країн від фіксованого паритету валют до системи плаваючих валютних курсів та введенням подвійних валютних ринків.

Ямайська валютна система була заснована в 1976 р. у Кінгстоні на Ямайці на нараді представників країн-членів МВФ і юридично оформлена в 1978 р. Згідно з цією валютною системою здійснювалась повна демонетизація золота у сфері валютних відносин, що передбачало відміну його офіційної ціни, золотих паритетів, припинення розмінювання доларів на золото. Долар як резервна валюта прирівнювався до інших вільно конвертованих валют і запроваджувався плаваючий валютний курс.

При цьому суттєво посилювались контрольні функції МВФ як основи міждержавного валютного регулювання, оскільки між країнами-членами МВФ було введено міжнародну розрахункову валютну одини-

цю – спеціальні права запозичення (SDR – Special Drawing Rights) замість золотодевізного стандарту. Вартість SDR обчислювалась на базі валютного кошика як середня вартість валют п'яти країн: США, ФРН, Франції, Великобританії та Японії. Ця валютна система діє і до цього часу.

Для протистояння світовому пануванню долара, у 1977 р. було створено *регіональну валютну систему* – європейську валютну систему (ЄВС). Міжнародним засобом платежу до 1999 р. стає ЕКЮ (ECU – European Currency Unit) – європейська розрахункова валютна одиниця, яка змінила SDR.

Європейська валютна система (ЄВС) (European Monetary System (EMS)) – це регіональна валютна система, прийнята рядом країн, що входять до Європейського Союзу. Мета Європейської валютної системи полягає в організації валютних відносин і валютного обміну, що полегшує економічні відносини між країнами та стимулює інтеграцію їх економік, а також сприяє стабілізації валютних відносин. Європейську валютну систему називають підсистемою Ямайської валютної системи.

З 1 січня 1999 р. у Європі була введена єдина європейська грошова одиниця – євро (EURO). Для надійності європейської валюти країни – члени ЄС встановили жорсткі вимоги щодо фінансово-економічних показників країн, які бажають її використовувати: дефіцит бюджету не може перевищувати 3 % від ВВП; державний борг не може перевищувати 60 % від ВВП; річна інфляція не може перевищувати середній рівень інфляції в трьох країнах ЄС із найнижчим рівнем інфляції (приблизно 3–3,5 %) більше ніж на 1,5 %; середнє номінальне значення довгострокових відсоткових ставок не повинно перевищувати 2 % середнього рівня цих ставок трьох країн ЄС з найстабільніших цінами (приблизно 9 %). Країни, які переходять на нову європейську валюту, мають дотримуватись встановлених меж коливань валютних курсів у існуючому механізмі європейської валютної системи.

Але специфікою колективної європейської валюти є те, що її стабільність залежить від економічного стану країн Європейського Союзу. Умови сучасної світової кризи: економічний спад, бюджетний дефіцит та загострення боргової проблеми, виявили всі зони ризику в Європейському Союзі та сприяли посиленню нестабільності євро. Кризові явища стали основою для різних сценаріїв щодо розпаду зони євро, але Євросоюз на сьогодні має значний економічний та валютний потенціал для відновлення своїх позицій та забезпечення стабільності європейської валюти.

Еволюція світової валютної системи показує, що кожний етап її розвитку закінчувався фінансовою кризою та виникненням ситуації, яка

цю – спеціальні права запозичення (SDR – Special Drawing Rights) замість золотодевізного стандарту. Вартість SDR обчислювалась на базі валютного кошика як середня вартість валют п'яти країн: США, ФРН, Франції, Великобританії та Японії. Ця валютна система діє і до цього часу.

Для протистояння світовому пануванню долара, у 1977 р. було створено *регіональну валютну систему* – європейську валютну систему (ЄВС). Міжнародним засобом платежу до 1999 р. стає ЕКЮ (ECU – European Currency Unit) – європейська розрахункова валютна одиниця, яка змінила SDR.

Європейська валютна система (ЄВС) (European Monetary System (EMS)) – це регіональна валютна система, прийнята рядом країн, що входять до Європейського Союзу. Мета Європейської валютної системи полягає в організації валютних відносин і валютного обміну, що полегшує економічні відносини між країнами та стимулює інтеграцію їх економік, а також сприяє стабілізації валютних відносин. Європейську валютну систему називають підсистемою Ямайської валютної системи.

З 1 січня 1999 р. у Європі була введена єдина європейська грошова одиниця – євро (EURO). Для надійності європейської валюти країни – члени ЄС встановили жорсткі вимоги щодо фінансово-економічних показників країн, які бажають її використовувати: дефіцит бюджету не може перевищувати 3 % від ВВП; державний борг не може перевищувати 60 % від ВВП; річна інфляція не може перевищувати середній рівень інфляції в трьох країнах ЄС із найнижчим рівнем інфляції (приблизно 3–3,5 %) більше ніж на 1,5 %; середнє номінальне значення довгострокових відсоткових ставок не повинно перевищувати 2 % середнього рівня цих ставок трьох країн ЄС з найстабільніших цінами (приблизно 9 %). Країни, які переходять на нову європейську валюту, мають дотримуватись встановлених меж коливань валютних курсів у існуючому механізмі європейської валютної системи.

Але специфікою колективної європейської валюти є те, що її стабільність залежить від економічного стану країн Європейського Союзу. Умови сучасної світової кризи: економічний спад, бюджетний дефіцит та загострення боргової проблеми, виявили всі зони ризику в Європейському Союзі та сприяли посиленню нестабільності євро. Кризові явища стали основою для різних сценаріїв щодо розпаду зони євро, але Євросоюз на сьогодні має значний економічний та валютний потенціал для відновлення своїх позицій та забезпечення стабільності європейської валюти.

Еволюція світової валютної системи показує, що кожний етап її розвитку закінчувався фінансовою кризою та виникненням ситуації, яка

вимагала реформування основних принципів її функціонування та подальшого вдосконалення. Світова фінансово-економічна криза, яка розпочалась у 2008 р. загострила валютні суперечності та суттєво вплинула на розвиток як світової, так і регіональної валютної системи. Тому все більше науковців і фінансистів висловлюють думку про необхідність вдосконалення основних принципів, на яких ґрунтуються міжнародні валютні відносини та формування нових механізмів їх реалізації.

Таким чином, подальший розвиток міжнародної системи валютних відносин обумовлюється процесами глобалізації та регіоналізації світової економіки, а також сучасною світовою фінансово-економічною кризою.

Світова валютна система, яка сьогодні функціонує створена ще в 1976-1978 рр. та затверджена Ямайською угодою, тобто в той час, коли ще не спостерігались процеси глобалізації світової економіки. Тому основні її принципи не відповідають умовам глобалізації світової економіки, новим тенденціям і новій розстановці сил між світовими фінансовими центрами та не забезпечують валютну стабільність у світі. Отже, ці фактори повинні стати визначальними у процесі реформування світової валютної системи (табл. Д.1-Д.3 Додатку Д).

Удосконалення структури світової валютної системи пов'язано також з реформуванням МВФ як головного інституту міждержавного валютного регулювання, а також інших міжнародних фінансових інститутів з урахуванням глобалізації світової економіки та нових світових тенденцій.

10.3. Україна і міжнародні фінансові інституції

Важливою складовою міжнародних фінансових відносин є міжнародні фінансові інституції, які формують відносини як з урядами, так і з суб'єктами господарювання окремих країн. Діяльність міжнародних фінансових інституцій спрямована на досягнення певних цілей і пов'язана з виконанням функцій, які визначаються їхніми статутами. Фінансове забезпечення виконання цих функцій здійснюється через бюджети або фонди, які формують свій статутний капітал за рахунок внесків окремих країн. Отримані кошти використовуються на фінансування міжнародних програм, кредитування проектів та на утримання їх апарату. Тому кожна країна, яка є членом міжнародної фінансової інституції, може користуватися додатковими фінансовими ресурсами для реалізації інвестиційних проектів, програм, збалансування платіжних балансів і забезпечення стабільного економічного розвитку, за умови їх погашення та сплати відсотків.

Отже, міжнародні фінансові інституції акумулюють частину міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення потреб світового госпо-

вимагала реформування основних принципів її функціонування та подальшого вдосконалення. Світова фінансово-економічна криза, яка розпочалась у 2008 р. загострила валютні суперечності та суттєво вплинула на розвиток як світової, так і регіональної валютної системи. Тому все більше науковців і фінансистів висловлюють думку про необхідність вдосконалення основних принципів, на яких ґрунтуються міжнародні валютні відносини та формування нових механізмів їх реалізації.

Таким чином, подальший розвиток міжнародної системи валютних відносин обумовлюється процесами глобалізації та регіоналізації світової економіки, а також сучасною світовою фінансово-економічною кризою.

Світова валютна система, яка сьогодні функціонує створена ще в 1976-1978 рр. та затверджена Ямайською угодою, тобто в той час, коли ще не спостерігались процеси глобалізації світової економіки. Тому основні її принципи не відповідають умовам глобалізації світової економіки, новим тенденціям і новій розстановці сил між світовими фінансовими центрами та не забезпечують валютну стабільність у світі. Отже, ці фактори повинні стати визначальними у процесі реформування світової валютної системи (табл. Д.1-Д.3 Додатку Д).

Удосконалення структури світової валютної системи пов'язано також з реформуванням МВФ як головного інституту міждержавного валютного регулювання, а також інших міжнародних фінансових інститутів з урахуванням глобалізації світової економіки та нових світових тенденцій.

10.3. Україна і міжнародні фінансові інституції

Важливою складовою міжнародних фінансових відносин є міжнародні фінансові інституції, які формують відносини як з урядами, так і з суб'єктами господарювання окремих країн. Діяльність міжнародних фінансових інституцій спрямована на досягнення певних цілей і пов'язана з виконанням функцій, які визначаються їхніми статутами. Фінансове забезпечення виконання цих функцій здійснюється через бюджети або фонди, які формують свій статутний капітал за рахунок внесків окремих країн. Отримані кошти використовуються на фінансування міжнародних програм, кредитування проектів та на утримання їх апарату. Тому кожна країна, яка є членом міжнародної фінансової інституції, може користуватися додатковими фінансовими ресурсами для реалізації інвестиційних проектів, програм, збалансування платіжних балансів і забезпечення стабільного економічного розвитку, за умови їх погашення та сплати відсотків.

Отже, міжнародні фінансові інституції акумулюють частину міжнародних фінансових ресурсів для забезпечення потреб світового госпо-

дарства. В умовах посилення міжнародних інтеграційних процесів та глобалізації світової економіки зростає роль та значення міжнародних фінансових інституцій та збільшуються обсяги міжнародних фінансових потоків.

У сучасних умовах ресурси міжнародних фінансових інституцій, за їх ефективного використання, є важливим джерелом ресурсного забезпечення вирішення проблем соціального та економічного розвитку, інструментом інституційних перетворень та міжнародної інтеграції.

Для подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи, здійснення структурної модернізації національної економіки та відновлення економічного зростання, співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями спрямовується на залучення додаткових фінансових ресурсів для реформування національної економіки та реалізації пріоритетних інвестиційних проектів.

Україна співпрацює з такими міжнародними фінансовими інституціями, як:

- Світовий банк;
- Міжнародний валютний фонд;
- Європейський банк реконструкції та розвитку;
- Чорноморський банк торгівлі та розвитку;
- Європейський інвестиційний банк;
- Північний інвестиційний банк;
- Північна екологічна фінансова корпорація.

Світовий банк (The World Bank) – міжнародна фінансово-кредитна організація, що об'єднує п'ять інституцій, діяльність яких спрямована на підвищення рівня життя у країнах, що розвиваються, через надання кредитів та консультаційних послуг.

Світовий банк, заснований у 1944 році. Штаб-квартира Групи Світового банку знаходиться у м. Вашингтон, США.

У Групу Світового банку входять:

- Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР);
- Міжнародна асоціація розвитку (МАР);
- Міжнародна фінансова корпорація (МФК);
- Багатостороннє агентство по гарантуванню інвестицій (БАГІ);
- Міжнародний центр по врегулюванню інвестиційних спорів (МЦВІС).

Світовий банк – це своєрідне товариство, акціонерами якого є 188 країн-членів. Вищим органом управління Світового банку є Рада керуючих, яка приймає рішення та визначає політику Банку.

Керуючим від України у складі Ради керуючих Світового банку є Перший віце-прем'єр-міністр України, а заступником керуючого від

дарства. В умовах посилення міжнародних інтеграційних процесів та глобалізації світової економіки зростає роль та значення міжнародних фінансових інституцій та збільшуються обсяги міжнародних фінансових потоків.

У сучасних умовах ресурси міжнародних фінансових інституцій, за їх ефективного використання, є важливим джерелом ресурсного забезпечення вирішення проблем соціального та економічного розвитку, інструментом інституційних перетворень та міжнародної інтеграції.

Для подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи, здійснення структурної модернізації національної економіки та відновлення економічного зростання, співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями спрямовується на залучення додаткових фінансових ресурсів для реформування національної економіки та реалізації пріоритетних інвестиційних проектів.

Україна співпрацює з такими міжнародними фінансовими інституціями, як:

- Світовий банк;
- Міжнародний валютний фонд;
- Європейський банк реконструкції та розвитку;
- Чорноморський банк торгівлі та розвитку;
- Європейський інвестиційний банк;
- Північний інвестиційний банк;
- Північна екологічна фінансова корпорація.

Світовий банк (The World Bank) – міжнародна фінансово-кредитна організація, що об'єднує п'ять інституцій, діяльність яких спрямована на підвищення рівня життя у країнах, що розвиваються, через надання кредитів та консультаційних послуг.

Світовий банк, заснований у 1944 році. Штаб-квартира Групи Світового банку знаходиться у м. Вашингтон, США.

У Групу Світового банку входять:

- Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР);
- Міжнародна асоціація розвитку (МАР);
- Міжнародна фінансова корпорація (МФК);
- Багатостороннє агентство по гарантуванню інвестицій (БАГІ);
- Міжнародний центр по врегулюванню інвестиційних спорів (МЦВІС).

Світовий банк – це своєрідне товариство, акціонерами якого є 188 країн-членів. Вищим органом управління Світового банку є Рада керуючих, яка приймає рішення та визначає політику Банку.

Керуючим від України у складі Ради керуючих Світового банку є Перший віце-прем'єр-міністр України, а заступником керуючого від

України – є Міністр економічного розвитку і торгівлі України [53]. Рада керуючих делегує велику частину своїх повноважень Раді виконавчих директорів, яка складається з 25 виконавчих директорів, 5 з яких представляють 5 країн-найбільших акціонерів, а 20 – решту країн, які розподілилися на групи. Україна входить до групи країн на чолі з Голландією.

Керівництво операційною діяльністю Банку в Україні здійснюється Директором Світового банку по Україні, Білорусі та Молдові. Україна стала членом МБРР та інших організацій групи Світового банку в 1992 році, а членом МАР лише у 2004 році [12].

Портфель проектів України зі Світовим банком спрямовано на підтримку ключових напрямів економічних реформ, а саме: структурну перебудову базових галузей економіки, реформування фінансового та банківського секторів, охорону навколишнього природного середовища. Крім цього, кошти Світового банку спрямовуються на фінансування інвестиційних проектів в електроенергетиці, житловому та комунальному господарстві, соціальному секторі [36].

У 2012 році Радою директорів Світового банку було схвалено Стратегію партнерства МБРР і МФК з Україною на 2012–2016 фінансові роки, відповідно до якої і на сучасному етапі здійснюється співпраця між Україною та Світовим банком. У 2014 р. набрали чинності Угоди про позики на розвиток фінансового сектору, на політику розвитку та на реалізацію Проектів «Модернізація системи соціальної підтримки населення України», «Розвиток системи державної статистики для моніторингу соціально-економічних перетворень», «Підвищення енергоефективності в секторі централізованого тепlopостачання України», «Розвитку міської інфраструктури» та Проекту з передачі електроенергії.

У 2015 році з Міжнародним банком реконструкції та розвитку підписано Угоду про позику для реалізації Проекту «Поліпшення медичних послуг для населення» та Другої позики на політику розвитку [55].

На сьогодні портфель проектів Міжнародного банку реконструкції та розвитку складається з 15 інвестиційних та 2 системних проектів на загальну суму близько 3,3 млрд дол. США, з яких 12 інвестиційних проектів на суму 1,72 млрд дол. США перебувають на стадії реалізації, а 3 інвестиційні проекти на суму 0,76 млрд дол. США та 2 системні проекти на суму 0,85 млрд дол. США перебувають на стадії підготовки [36].

Міжнародний валютний фонд (International Monetary Fund) – це міжнародна валютно-фінансова установа, яка є спеціалізованим закладом Організації Об'єднаних Націй.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) розпочав діяльність у 1947 році відповідно до рішення міжнародної валютно-фінансової конфере-

України – є Міністр економічного розвитку і торгівлі України [53]. Рада керуючих делегує велику частину своїх повноважень Раді виконавчих директорів, яка складається з 25 виконавчих директорів, 5 з яких представляють 5 країн-найбільших акціонерів, а 20 – решту країн, які розподілилися на групи. Україна входить до групи країн на чолі з Голландією.

Керівництво операційною діяльністю Банку в Україні здійснюється Директором Світового банку по Україні, Білорусі та Молдові. Україна стала членом МБРР та інших організацій групи Світового банку в 1992 році, а членом МАР лише у 2004 році [12].

Портфель проектів України зі Світовим банком спрямовано на підтримку ключових напрямів економічних реформ, а саме: структурну перебудову базових галузей економіки, реформування фінансового та банківського секторів, охорону навколишнього природного середовища. Крім цього, кошти Світового банку спрямовуються на фінансування інвестиційних проектів в електроенергетиці, житловому та комунальному господарстві, соціальному секторі [36].

У 2012 році Радою директорів Світового банку було схвалено Стратегію партнерства МБРР і МФК з Україною на 2012–2016 фінансові роки, відповідно до якої і на сучасному етапі здійснюється співпраця між Україною та Світовим банком. У 2014 р. набрали чинності Угоди про позики на розвиток фінансового сектору, на політику розвитку та на реалізацію Проектів «Модернізація системи соціальної підтримки населення України», «Розвиток системи державної статистики для моніторингу соціально-економічних перетворень», «Підвищення енергоефективності в секторі централізованого тепlopостачання України», «Розвитку міської інфраструктури» та Проекту з передачі електроенергії.

У 2015 році з Міжнародним банком реконструкції та розвитку підписано Угоду про позику для реалізації Проекту «Поліпшення медичних послуг для населення» та Другої позики на політику розвитку [55].

На сьогодні портфель проектів Міжнародного банку реконструкції та розвитку складається з 15 інвестиційних та 2 системних проектів на загальну суму близько 3,3 млрд дол. США, з яких 12 інвестиційних проектів на суму 1,72 млрд дол. США перебувають на стадії реалізації, а 3 інвестиційні проекти на суму 0,76 млрд дол. США та 2 системні проекти на суму 0,85 млрд дол. США перебувають на стадії підготовки [36].

Міжнародний валютний фонд (International Monetary Fund) – це міжнародна валютно-фінансова установа, яка є спеціалізованим закладом Організації Об'єднаних Націй.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) розпочав діяльність у 1947 році відповідно до рішення міжнародної валютно-фінансової конфере-

нції у Бреттон-Вудсі (1944). На сьогодні членами МВФ є 188 країн. Штаб-квартира МВФ розміщується у країні із найбільшою квотою, з 1947 року це – м. Вашингтон (США).

Метою створення МВФ було сприяння міжнародному валютному співробітництву та стабілізації валют, створення багатосторонньої системи платежів і розрахунків, підтримування рівноваги платіжних балансів країн – членів Фонду, здійснення системи заходів, спрямованих на регулювання валютних курсів, підвищення ступеня конвертованості валют, надання короткострокових та середньострокових кредитів країнам – членам Фонду для покриття тимчасового дефіциту їхніх платіжних балансів, на ліквідацію валютних обмежень, організацію консультативної допомоги з фінансових та валютних питань [4].

Україна є повноправним членом МВФ з 1992 року і входить до регіональної групи держав-членів на чолі з Голландією. Керуючим від України у складі Ради керуючих МВФ є Голова Національного банку України, а заступником керуючого від України – Міністр фінансів України [53].

Україна активно співпрацює з МВФ, використовуючи його фінансові ресурси для досягнення макроекономічної та фінансової стабільності, а також створення необхідних передумов для проведення економічних реформ.

Співробітництво здійснюється в межах реалізації спільних програм – STF (системна трансформаційна позика), Stand-By (стабілізаційна позика), Механізм розширеного фінансування (позика на підтримку розвитку), попереджувальний Stand-By [55].

У межах співпраці з МВФ проводяться консультації з місією Європейського департаменту МВФ та Виконавчою Радою МВФ, здійснюється моніторинг та зустрічі з метою ознайомлення із поточною економічною ситуацією й обговорення програми економічних реформ Уряду, підтримку якій зміг би надати МВФ.

Після двох років «паузи» у відносинах з Україною 30 квітня 2014 р. Рада директорів МВФ затвердила нову спільну програму Stand-By на наступні 2 роки у сумі 17,1 млрд. дол. США, з яких у 2014 р. отримано два транші – 7 травня у розмірі 3,2 млрд. дол. США та 4 вересня у розмірі 1,4 млрд. дол. США [36].

У 2015 році за результатами звернення Української сторони Рада директорів МВФ ухвалила 4-річну розширену угоду в межах Механізму розширеного фінансування (EFF) на суму 12,348 млрд. СПЗ [55].

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – це міждержавна фінансово-кредитна установа, яка була створена в 1991 році для підтримки ринкової економіки та демократичних перетворень у країнах Центральної Європи та Центральної Азії.

нції у Бреттон-Вудсі (1944). На сьогодні членами МВФ є 188 країн. Штаб-квартира МВФ розміщується у країні із найбільшою квотою, з 1947 року це – м. Вашингтон (США).

Метою створення МВФ було сприяння міжнародному валютному співробітництву та стабілізації валют, створення багатосторонньої системи платежів і розрахунків, підтримування рівноваги платіжних балансів країн – членів Фонду, здійснення системи заходів, спрямованих на регулювання валютних курсів, підвищення ступеня конвертованості валют, надання короткострокових та середньострокових кредитів країнам – членам Фонду для покриття тимчасового дефіциту їхніх платіжних балансів, на ліквідацію валютних обмежень, організацію консультативної допомоги з фінансових та валютних питань [4].

Україна є повноправним членом МВФ з 1992 року і входить до регіональної групи держав-членів на чолі з Голландією. Керуючим від України у складі Ради керуючих МВФ є Голова Національного банку України, а заступником керуючого від України – Міністр фінансів України [53].

Україна активно співпрацює з МВФ, використовуючи його фінансові ресурси для досягнення макроекономічної та фінансової стабільності, а також створення необхідних передумов для проведення економічних реформ.

Співробітництво здійснюється в межах реалізації спільних програм – STF (системна трансформаційна позика), Stand-By (стабілізаційна позика), Механізм розширеного фінансування (позика на підтримку розвитку), попереджувальний Stand-By [55].

У межах співпраці з МВФ проводяться консультації з місією Європейського департаменту МВФ та Виконавчою Радою МВФ, здійснюється моніторинг та зустрічі з метою ознайомлення із поточною економічною ситуацією й обговорення програми економічних реформ Уряду, підтримку якій зміг би надати МВФ.

Після двох років «паузи» у відносинах з Україною 30 квітня 2014 р. Рада директорів МВФ затвердила нову спільну програму Stand-By на наступні 2 роки у сумі 17,1 млрд. дол. США, з яких у 2014 р. отримано два транші – 7 травня у розмірі 3,2 млрд. дол. США та 4 вересня у розмірі 1,4 млрд. дол. США [36].

У 2015 році за результатами звернення Української сторони Рада директорів МВФ ухвалила 4-річну розширену угоду в межах Механізму розширеного фінансування (EFF) на суму 12,348 млрд. СПЗ [55].

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – це міждержавна фінансово-кредитна установа, яка була створена в 1991 році для підтримки ринкової економіки та демократичних перетворень у країнах Центральної Європи та Центральної Азії.

Україна стала членом ЄБРР з 1992 року і її частка у статутному капіталі банку становить 0,8% (16 000 акцій, або 160 млн. євро). У 1993 році відкрилось постійне представництво ЄБРР у м. Києві, а з 2014 року й у Львові. Керуючим від України в Раді Керуючих ЄБРР є Міністр фінансів України та заступником Керуючого від України є Голова Правління Національного банку України [54].

Виконавчим органом ЄБРР є Рада директорів. Україна у 2011 році приєдналася до групи країн у раді директорів на чолі зі Швейцарією.

Діяльність ЄБРР спрямована на здійснення проектного фінансування банків і підприємств, на підтримку процесів приватизації та структурної реорганізації державних підприємств і організацій, а також удосконалення діяльності комунального господарства. Тому спільні з ЄБРР проекти реалізуються переважно у сферах модернізації енергетичного сектору, транспортної та міської інфраструктури, фінансування Програми модернізації заходів безпеки на українських АЕС [36].

Основою організації співпраці між Україною та ЄБРР є Стратегія діяльності ЄБРР в Україні. Відповідно до Угод з ЄБРР Україна бере участь у Фонді Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля, розпорядником якого є ЄБРР. У результаті такої взаємодії прийнято рішення про фінансування проектів за пріоритетними напрямки економічної діяльності в Україні.

ЄБРР є Адміністратором двох міжнародних фондів, Рахунку ядерної безпеки і Чорнобильського фонду «Укриття», з яких фінансуються проекти міжнародної технічної допомоги з підготовки Чорнобильської АЕС зі зняття з експлуатації і перетворення об'єкта «Укриття» в екологічно безпечну систему [55].

Урядом України прийняті рішення щодо залучення позик ЄБРР для реалізації таких інвестиційних проектів: «Завершення будівництва метрополітену в м. Дніпропетровськ», «Комплексна програма підвищення рівня безпеки енергоблоків атомних електростанцій», «Будівництво високовольтної повітряної лінії в Одеській області – будівництво лінії електропередачі 330 кВ Аджалик – Усатове», «Реконструкція Старобешівської ТЕС», «Розвиток інфраструктури Іллічівського морського торговельного порту», «Програма інвестицій та розвитку системи водопостачання та очищення води м. Запоріжжя» та «Ремонт автомобільної дороги Київ – Чоп» [38; 41; 42; 43; 44].

Суттєво активізувалась співпраця Уряду України з ЄБРР у 2014–2015 рр. За цей період підписано Меморандум про взаєморозуміння щодо української Антикорупційної ініціативи, проведено перегляд проектного портфеля ЄБРР в Україні, підписана Кредитна угода щодо модернізації магістрального газопроводу «Уренгой-Помари-Ужгород»,

Україна стала членом ЄБРР з 1992 року і її частка у статутному капіталі банку становить 0,8% (16 000 акцій, або 160 млн. євро). У 1993 році відкрилось постійне представництво ЄБРР у м. Києві, а з 2014 року й у Львові. Керуючим від України в Раді Керуючих ЄБРР є Міністр фінансів України та заступником Керуючого від України є Голова Правління Національного банку України [54].

Виконавчим органом ЄБРР є Рада директорів. Україна у 2011 році приєдналася до групи країн у раді директорів на чолі зі Швейцарією.

Діяльність ЄБРР спрямована на здійснення проектного фінансування банків і підприємств, на підтримку процесів приватизації та структурної реорганізації державних підприємств і організацій, а також удосконалення діяльності комунального господарства. Тому спільні з ЄБРР проекти реалізуються переважно у сферах модернізації енергетичного сектору, транспортної та міської інфраструктури, фінансування Програми модернізації заходів безпеки на українських АЕС [36].

Основою організації співпраці між Україною та ЄБРР є Стратегія діяльності ЄБРР в Україні. Відповідно до Угод з ЄБРР Україна бере участь у Фонді Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля, розпорядником якого є ЄБРР. У результаті такої взаємодії прийнято рішення про фінансування проектів за пріоритетними напрямки економічної діяльності в Україні.

ЄБРР є Адміністратором двох міжнародних фондів, Рахунку ядерної безпеки і Чорнобильського фонду «Укриття», з яких фінансуються проекти міжнародної технічної допомоги з підготовки Чорнобильської АЕС зі зняття з експлуатації і перетворення об'єкта «Укриття» в екологічно безпечну систему [55].

Урядом України прийняті рішення щодо залучення позик ЄБРР для реалізації таких інвестиційних проектів: «Завершення будівництва метрополітену в м. Дніпропетровськ», «Комплексна програма підвищення рівня безпеки енергоблоків атомних електростанцій», «Будівництво високовольтної повітряної лінії в Одеській області – будівництво лінії електропередачі 330 кВ Аджалик – Усатове», «Реконструкція Старобешівської ТЕС», «Розвиток інфраструктури Іллічівського морського торговельного порту», «Програма інвестицій та розвитку системи водопостачання та очищення води м. Запоріжжя» та «Ремонт автомобільної дороги Київ – Чоп» [38; 41; 42; 43; 44].

Суттєво активізувалась співпраця Уряду України з ЄБРР у 2014–2015 рр. За цей період підписано Меморандум про взаєморозуміння щодо української Антикорупційної ініціативи, проведено перегляд проектного портфеля ЄБРР в Україні, підписана Кредитна угода щодо модернізації магістрального газопроводу «Уренгой-Помари-Ужгород»,

підписано Додаткову угоду до Кредитної угоди «Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС- Каховська» [45; 55].

Загалом, станом на кінець 2014 року завершено реалізацію сімох спільних з ЄБРР проектів у державному секторі економіки України, суми позик ЄБРР в яких становлять 121,88 млн. дол. США та 400,75 млн. євро відповідно. На стадії реалізації знаходиться п'ять проектів ЄБРР у державному секторі економіки України на загальну суму 2070 млн. євро, з них сума позики ЄБРР становить 1905 млн. євро, на стадії підготовки та ініціювання знаходиться ще 6 проектів, опрацьовується 7 нових проектів. Крім того, Банк збільшив обсяги фінансування у приватному секторі [36].

Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР) (Black Sea Trade and Development Bank) – це міжнародна фінансова установа, яка є фінансовою основою Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). ЧБТР був заснований у 1997 році та розпочав свою діяльність у 1999 році. Штаб-квартира ЧБТР знаходиться у м. Салоніки (Греція) [16].

Україна є акціонером ЧБТР з 1997 року і володіє 13,5% статутного капіталу. За обсягами фінансування проектів Україна займає 11,88% у кредитному портфелі ЧБТР [55].

Європейський інвестиційний банк (The European Investment Bank) – це міжнародна фінансово-кредитна установа, заснована у 1958 році для надання ЄС довгострокових кредитів. Штаб-квартира Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) знаходиться у Люксембурзі.

Лише у 2006 р. набула чинності Рамкова Угода між Україною та ЄІБ, а у 2010 році було підписано Договір між Україною та Європейським інвестиційним банком про співробітництво та діяльність [14; 15].

На сучасному етапі здійснюється активна співпраця з ЄІБ. Так, починаючи з 2012 року прийнято рішення щодо залучення позик для реалізації інвестиційних проектів «Реабілітація гідроелектростанцій», «Завершення будівництва метрополітену у м. Дніпропетровську» та прийнято рішення про доцільність підготовки спільних з ЄІБ проектів «Подовження третьої лінії метрополітену у м. Харкові», «Основний кредит щодо кліматичних змін – Україна» [15; 18].

Була реалізована Інвестиційна програма на 2012–2014 рр., яка передбачала реалізацію проектів: «ПАТ «Укрсоцбанк» – кредитування малого і середнього бізнесу», «Відкриття ЄІБ кредитної лінії ПАТ «Промінвестбанк» для фінансування малих та середніх підприємств», АТ «Укрексімбанк» «Кредитна програма щодо фінансування малого та середнього підприємництва та інших пріоритетних проектів», «Відкриття ЄІБ кредитної лінії АТ «Ощадбанк» для фінансування малих та

підписано Додаткову угоду до Кредитної угоди «Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС- Каховська» [45; 55].

Загалом, станом на кінець 2014 року завершено реалізацію сімох спільних з ЄБРР проектів у державному секторі економіки України, суми позик ЄБРР в яких становлять 121,88 млн. дол. США та 400,75 млн. євро відповідно. На стадії реалізації знаходиться п'ять проектів ЄБРР у державному секторі економіки України на загальну суму 2070 млн. євро, з них сума позики ЄБРР становить 1905 млн. євро, на стадії підготовки та ініціювання знаходиться ще 6 проектів, опрацьовується 7 нових проектів. Крім того, Банк збільшив обсяги фінансування у приватному секторі [36].

Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР) (Black Sea Trade and Development Bank) – це міжнародна фінансова установа, яка є фінансовою основою Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). ЧБТР був заснований у 1997 році та розпочав свою діяльність у 1999 році. Штаб-квартира ЧБТР знаходиться у м. Салоніки (Греція) [16].

Україна є акціонером ЧБТР з 1997 року і володіє 13,5% статутного капіталу. За обсягами фінансування проектів Україна займає 11,88% у кредитному портфелі ЧБТР [55].

Європейський інвестиційний банк (The European Investment Bank) – це міжнародна фінансово-кредитна установа, заснована у 1958 році для надання ЄС довгострокових кредитів. Штаб-квартира Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) знаходиться у Люксембурзі.

Лише у 2006 р. набула чинності Рамкова Угода між Україною та ЄІБ, а у 2010 році було підписано Договір між Україною та Європейським інвестиційним банком про співробітництво та діяльність [14; 15].

На сучасному етапі здійснюється активна співпраця з ЄІБ. Так, починаючи з 2012 року прийнято рішення щодо залучення позик для реалізації інвестиційних проектів «Реабілітація гідроелектростанцій», «Завершення будівництва метрополітену у м. Дніпропетровську» та прийнято рішення про доцільність підготовки спільних з ЄІБ проектів «Подовження третьої лінії метрополітену у м. Харкові», «Основний кредит щодо кліматичних змін – Україна» [15; 18].

Була реалізована Інвестиційна програма на 2012–2014 рр., яка передбачала реалізацію проектів: «ПАТ «Укрсоцбанк» – кредитування малого і середнього бізнесу», «Відкриття ЄІБ кредитної лінії ПАТ «Промінвестбанк» для фінансування малих та середніх підприємств», АТ «Укрексімбанк» «Кредитна програма щодо фінансування малого та середнього підприємництва та інших пріоритетних проектів», «Відкриття ЄІБ кредитної лінії АТ «Ощадбанк» для фінансування малих та

середніх підприємств, компаній середньої капіталізації та інших пріоритетних проєктів» [55].

Кабінетом Міністрів України були схвалені проєкти листів Уряду України до ЄІБ стосовно проєктів «Будівництво Вінницької птахофабрики», «Модернізація аеронавігаційної системи України», а також КМУ визнав за доцільне залучення позики від ЄІБ для реалізації інвестиційного проєкту «Будівництво Бескидського залізничного тунелю», «Реконструкція, капітальний ремонт та технічне переоснащення магістрального газопроводу Уренгой-омари-Ужгород» та багато інших кредитних програм для підтримки малих і середніх вітчизняних підприємств та відновлення України.

Північний інвестиційний банк (Nordic Investment Bank) – це міждержавна фінансова установа Північних та Балтійських країн, діяльність якої спрямована на посилення конкурентоспроможності та захист навколишнього середовища.

Північний інвестиційний банк (ПІБ) засновано в 1976 році зі штаб-квартирою у м. Гельсінкі, Фінляндія.

Банк належить до організацій Північної фінансової групи, до якої входять:

- Північний інвестиційний банк (Nordic Investment Bank);
- Північний фонд розвитку (Nordic Development Fund);
- Північна екологічна фінансова корпорація (Nordic Environment Finance Corporation);
- Північний проєктний фонд (Nordic Project Fund).

У 2006 році була ратифікована Рамкова Угода між Україною та ПІБ, а у 2010 році набрала чинності угоду між Урядом України та Північною екологічною фінансовою корпорацією [16].

Таким чином, співпраця України з міжнародними фінансовими інституціями активно розвивається та здійснюється з метою забезпечення проведення економічних реформ Урядом України, ефективна реалізація яких сприятиме відновленню макроекономічної та фінансової стабільності в державі, а також створенню надійного підґрунтя для подальшого економічного зростання.

середніх підприємств, компаній середньої капіталізації та інших пріоритетних проєктів» [55].

Кабінетом Міністрів України були схвалені проєкти листів Уряду України до ЄІБ стосовно проєктів «Будівництво Вінницької птахофабрики», «Модернізація аеронавігаційної системи України», а також КМУ визнав за доцільне залучення позики від ЄІБ для реалізації інвестиційного проєкту «Будівництво Бескидського залізничного тунелю», «Реконструкція, капітальний ремонт та технічне переоснащення магістрального газопроводу Уренгой-омари-Ужгород» та багато інших кредитних програм для підтримки малих і середніх вітчизняних підприємств та відновлення України.

Північний інвестиційний банк (Nordic Investment Bank) – це міждержавна фінансова установа Північних та Балтійських країн, діяльність якої спрямована на посилення конкурентоспроможності та захист навколишнього середовища.

Північний інвестиційний банк (ПІБ) засновано в 1976 році зі штаб-квартирою у м. Гельсінкі, Фінляндія.

Банк належить до організацій Північної фінансової групи, до якої входять:

- Північний інвестиційний банк (Nordic Investment Bank);
- Північний фонд розвитку (Nordic Development Fund);
- Північна екологічна фінансова корпорація (Nordic Environment Finance Corporation);
- Північний проєктний фонд (Nordic Project Fund).

У 2006 році була ратифікована Рамкова Угода між Україною та ПІБ, а у 2010 році набрала чинності угоду між Урядом України та Північною екологічною фінансовою корпорацією [16].

Таким чином, співпраця України з міжнародними фінансовими інституціями активно розвивається та здійснюється з метою забезпечення проведення економічних реформ Урядом України, ефективна реалізація яких сприятиме відновленню макроекономічної та фінансової стабільності в державі, а також створенню надійного підґрунтя для подальшого економічного зростання.

ТЕМА 11.**СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ
І ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС**

- 11.1. Поняття міжнародних розрахунків.
- 11.2. Структура та методика складання платіжного балансу.
- 11.3. Торговельний баланс та особливості зовнішньоторговельної політики у світовому господарстві.

11.1. Поняття міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки (з організаційно-технічного погляду) – це регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають у зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн.

Міжнародні розрахунки – грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті. Основою для проведення міжнародних розрахунків є зовнішня торгівля.

Міжнародні розрахунки охоплюють:

- 1) торгівлю товарами та послугами;
- 2) некомерційні операції;
- 3) кредити;
- 4) рух капіталів між країнами, у тому числі відносини, пов'язані з будівництвом об'єктів за кордоном і наданням економічної допомоги країнам.

Суб'єкти: експортери, імпортери та банки, що їх обслуговують.

Переважне використання національних валют у міжнародних розрахунках посилює залежність їх ефективності від курсових коливань, економічної і валютної політики країн-емітентів цих валют

Стан міжнародних розрахунків залежить від таких **чинників:**

- економічних і політичних відносин між країнами;
- валютного законодавства;
- міжнародних торговельних правил та звичаїв;
- банківської практики країн;
- умов зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод.

На стан міжнародних розрахунків впливають **фактори:**

- політичні та економічні відносини між країнами;
- позиція країни на товарних та грошових ринках;

ТЕМА 11.**СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ
І ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС**

- 11.1. Поняття міжнародних розрахунків.
- 11.2. Структура та методика складання платіжного балансу.
- 11.3. Торговельний баланс та особливості зовнішньоторговельної політики у світовому господарстві.

11.1. Поняття міжнародних розрахунків

Міжнародні розрахунки (з організаційно-технічного погляду) – це регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають у зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн.

Міжнародні розрахунки – грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті. Основою для проведення міжнародних розрахунків є зовнішня торгівля.

Міжнародні розрахунки охоплюють:

- 1) торгівлю товарами та послугами;
- 2) некомерційні операції;
- 3) кредити;
- 4) рух капіталів між країнами, у тому числі відносини, пов'язані з будівництвом об'єктів за кордоном і наданням економічної допомоги країнам.

Суб'єкти: експортери, імпортери та банки, що їх обслуговують.

Переважне використання національних валют у міжнародних розрахунках посилює залежність їх ефективності від курсових коливань, економічної і валютної політики країн-емітентів цих валют

Стан міжнародних розрахунків залежить від таких **чинників:**

- економічних і політичних відносин між країнами;
- валютного законодавства;
- міжнародних торговельних правил та звичаїв;
- банківської практики країн;
- умов зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод.

На стан міжнародних розрахунків впливають **фактори:**

- політичні та економічні відносини між країнами;
- позиція країни на товарних та грошових ринках;

- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- валютне законодавство;
- міжнародні торговельні правила та звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
- різниця в темпах інфляції в окремих країнах; стан платіжних балансів;
- банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод;
- конвертованість валют.

Під час укладання контракту велике значення має правильне визначення валютно-фінансових і платіжних **умов** угоди, від яких залежить:

- рентабельність зовнішньоторговельних операцій;
- своєчасне отримання платежу;
- виконання обов'язків за контрактом;
- страхування сторін від валютних ризиків.

Умови платежу визначають порядок і строки оплати вартості товару, який зазначений у зовнішньоторговельному контракті. Вони установлюються індивідуально.

Базисними умовами поставок у зовнішньоторговельному контракті називають сукупність основних обов'язків контрагентів щодо транспортування і страхування товарів на шляху їх руху від експортера до імпортера.

Базисні умови визначають й інші обов'язки продавців і покупців:

- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по територіях країн продавця, покупця, транзитних країн, морем та повітрям;
- обов'язки продавців у частині пакування і маркування товарів;
- обов'язки сторін щодо страхування вантажу й оформлення комерційної документації;
- місце і час переходу з продавця на покупця ризиків випадкового пошкодження чи втрати товарів.

Аналіз міжнародної торгівлі свідчить, що найбільшого поширення набули два основні способи торговельних розрахунків:

- 1) на умовах негайного платежу;
- 2) на умовах оплати в розстрочку.

В основному міжнародні розрахунки здійснюються в безготівковій формі через встановлення *кореспондентських відносин* між банківськими установами.

Для співробітництва з закордонними банками банки встановлюють кореспондентські відносини. У широкому розумінні кореспондентські відносини являють собою весь комплекс можливих форм співробітництва

- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- валютне законодавство;
- міжнародні торговельні правила та звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
- різниця в темпах інфляції в окремих країнах; стан платіжних балансів;
- банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод;
- конвертованість валют.

Під час укладання контракту велике значення має правильне визначення валютно-фінансових і платіжних **умов** угоди, від яких залежить:

- рентабельність зовнішньоторговельних операцій;
- своєчасне отримання платежу;
- виконання обов'язків за контрактом;
- страхування сторін від валютних ризиків.

Умови платежу визначають порядок і строки оплати вартості товару, який зазначений у зовнішньоторговельному контракті. Вони установлюються індивідуально.

Базисними умовами поставок у зовнішньоторговельному контракті називають сукупність основних обов'язків контрагентів щодо транспортування і страхування товарів на шляху їх руху від експортера до імпортера.

Базисні умови визначають й інші обов'язки продавців і покупців:

- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по територіях країн продавця, покупця, транзитних країн, морем та повітрям;
- обов'язки продавців у частині пакування і маркування товарів;
- обов'язки сторін щодо страхування вантажу й оформлення комерційної документації;
- місце і час переходу з продавця на покупця ризиків випадкового пошкодження чи втрати товарів.

Аналіз міжнародної торгівлі свідчить, що найбільшого поширення набули два основні способи торговельних розрахунків:

- 1) на умовах негайного платежу;
- 2) на умовах оплати в розстрочку.

В основному міжнародні розрахунки здійснюються в безготівковій формі через встановлення *кореспондентських відносин* між банківськими установами.

Для співробітництва з закордонними банками банки встановлюють кореспондентські відносини. У широкому розумінні кореспондентські відносини являють собою весь комплекс можливих форм співробітництва

тва між банками. Встановлення кореспондентських відносин здійснюється не тільки між банками, що розташовані в різних країнах, а й у межах національних кордонів.

Чисельність кореспондентів може сягати десятків тисяч.

Міжнародні розрахунки ґрунтуються на проведенні банками різного роду фінансових платежів.

Для здійснення платежів, що перетинають кордони, банки відкривають іноземні філії або рахунки в банках-кореспондентах за кордоном.

Усі великі банки, які активно працюють на міжнародному рівні, мають власні закордонні філії у найважливіших торговельних центрах світу – в Нью-Йорку, Лондоні, Токіо, Люксембурзі, Цюриху, Франкфурті-на-Майні, Гонконзі і Сінгапурі.

Банки встановлюють кореспондентські відносини з приводу відкриття рахунків:

- лоро – рахунок іншого банку в «нашому»;
- ностро – рахунок «нашого» банку в іншому банку.

Регламентация міжнародних розрахунків здійснюється за допомогою обраних світовою практикою правил і звичаїв.

Так, розрахунки з використанням документарних розрахунків акредитивом кодифіковані. Уніфіковані правила і звичаї, які були вперше прийняті Міжнародною торговою палатою на Віденському конгресі (1933).

Розрахунки у формі інкасо регламентуються Уніфікованими правилами з інкасо (Міжнародною торговою палатою, 1936 р.).

Вибір форми розрахунків

Під *формою розрахунків* у зовнішній торгівлі розуміють способи оформлення, передання й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовуються в міжнародній комерційній і банківській практиці.

Форми міжнародних розрахунків:

- 100%-ний авансовий платіж;
- оплата після відвантаження;
- оплата після отримання товару (торгівля за відкритим рахунком);
- документарний акредитив;
- документарне інкасо;
- міжнародний факторинг;
- міжнародний форфейтинг;
- вексель;
- чек.

Найнадійнішою формою оплати з погляду експортера є авансовий платіж, а найменш надійною – розрахунок за відкритим рахунком.

тва між банками. Встановлення кореспондентських відносин здійснюється не тільки між банками, що розташовані в різних країнах, а й у межах національних кордонів.

Чисельність кореспондентів може сягати десятків тисяч.

Міжнародні розрахунки ґрунтуються на проведенні банками різного роду фінансових платежів.

Для здійснення платежів, що перетинають кордони, банки відкривають іноземні філії або рахунки в банках-кореспондентах за кордоном.

Усі великі банки, які активно працюють на міжнародному рівні, мають власні закордонні філії у найважливіших торговельних центрах світу – в Нью-Йорку, Лондоні, Токіо, Люксембурзі, Цюриху, Франкфурті-на-Майні, Гонконзі і Сінгапурі.

Банки встановлюють кореспондентські відносини з приводу відкриття рахунків:

- лоро – рахунок іншого банку в «нашому»;
- ностро – рахунок «нашого» банку в іншому банку.

Регламентация міжнародних розрахунків здійснюється за допомогою обраних світовою практикою правил і звичаїв.

Так, розрахунки з використанням документарних розрахунків акредитивом кодифіковані. Уніфіковані правила і звичаї, які були вперше прийняті Міжнародною торговою палатою на Віденському конгресі (1933).

Розрахунки у формі інкасо регламентуються Уніфікованими правилами з інкасо (Міжнародною торговою палатою, 1936 р.).

Вибір форми розрахунків

Під *формою розрахунків* у зовнішній торгівлі розуміють способи оформлення, передання й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовуються в міжнародній комерційній і банківській практиці.

Форми міжнародних розрахунків:

- 100%-ний авансовий платіж;
- оплата після відвантаження;
- оплата після отримання товару (торгівля за відкритим рахунком);
- документарний акредитив;
- документарне інкасо;
- міжнародний факторинг;
- міжнародний форфейтинг;
- вексель;
- чек.

Найнадійнішою формою оплати з погляду експортера є авансовий платіж, а найменш надійною – розрахунок за відкритим рахунком.

Розрахунки у формі **авансів** є найбільш вигідною формою розрахунків для експортера. Оплата товарів здійснюється до відвантаження, а іноді навіть до їх виробництва.

Здебільшого, платіж у формі авансу може досягати до 1/3 загальної суми контракту. Прийнято оплачувати авансом певні товари: дорогоцінні метали, ядерне паливо, зброя тощо. Ця форма платежу застосовується тільки тоді, коли імпортер зацікавлений в отриманні товару (у випадку, якщо кількість продавців на світовому ринку або кількість товарів обмежені), або тоді, коли експортер здійснює на нього сильний вплив, якому імпортер не може протистояти.

Акредитив – угода, в силу якої банк зобов'язується за дорученням клієнта здійснити оплату документів третій особі (бенефіціарові, на користь якого відкритий акредитив) або здійснити оплату, акцепт тратти, виставленої бенефіціаром, або неогоціацію (покупку) документів.

Види акредитивів:

З погляду **можливості зміни** або **анулювання** акредитива банком-емітентом:

- відкличний;
- безвідкличний.

З погляду можливості **поновлення** акредитива:

- револьверний (револьверний, поновлюваний);
- неревольверний (непоновлювальний).

З погляду існування **валютного покриття**:

- покритий (депонований);
- непокритий (гарантований).

З погляду **додаткових зобов'язань** іншого банку за акредитивом:

- підтверджений;
- непідтверджений;

Резервний (Stand-by)

- кумулятивний;
- не кумулятивний;

з червоною смугою.

Переваги для експортера:

1. Існує зобов'язання банку оплатити.
2. Надійність розрахунків і гарантія своєчасної оплати товарів.
3. Швидкість отримання платежу.

Переваги для імпортера:

1. Покупець має можливість не платити доти, доки відповідні документи не засвідчать, що товар перебуває на шляху до нього.

2. Можливість уникнути авансових платежів із властивими їм недоліками.

Розрахунки у формі **авансів** є найбільш вигідною формою розрахунків для експортера. Оплата товарів здійснюється до відвантаження, а іноді навіть до їх виробництва.

Здебільшого, платіж у формі авансу може досягати до 1/3 загальної суми контракту. Прийнято оплачувати авансом певні товари: дорогоцінні метали, ядерне паливо, зброя тощо. Ця форма платежу застосовується тільки тоді, коли імпортер зацікавлений в отриманні товару (у випадку, якщо кількість продавців на світовому ринку або кількість товарів обмежені), або тоді, коли експортер здійснює на нього сильний вплив, якому імпортер не може протистояти.

Акредитив – угода, в силу якої банк зобов'язується за дорученням клієнта здійснити оплату документів третій особі (бенефіціарові, на користь якого відкритий акредитив) або здійснити оплату, акцепт тратти, виставленої бенефіціаром, або неогоціацію (покупку) документів.

Види акредитивів:

З погляду **можливості зміни** або **анулювання** акредитива банком-емітентом:

- відкличний;
- безвідкличний.

З погляду можливості **поновлення** акредитива:

- револьверний (револьверний, поновлюваний);
- неревольверний (непоновлювальний).

З погляду існування **валютного покриття**:

- покритий (депонований);
- непокритий (гарантований).

З погляду **додаткових зобов'язань** іншого банку за акредитивом:

- підтверджений;
- непідтверджений;

Резервний (Stand-by)

- кумулятивний;
- не кумулятивний;

з червоною смугою.

Переваги для експортера:

1. Існує зобов'язання банку оплатити.
2. Надійність розрахунків і гарантія своєчасної оплати товарів.
3. Швидкість отримання платежу.

Переваги для імпортера:

1. Покупець має можливість не платити доти, доки відповідні документи не засвідчать, що товар перебуває на шляху до нього.

2. Можливість уникнути авансових платежів із властивими їм недоліками.

Недоліки для імпортера:

1. Висока комісія.
2. Застосовується банківський кредит.
3. Складний документообіг.
4. Імобілізація та розпилення його капіталу – відкриття акредитива до отримання і реалізації товарів.

Обсяги акредитивних розрахунків проведені банками VAB банк: станом на 01.06.2012 р. – 258 млн. \$. Більшість експортних акредитивів, відкриті на користь резидентів України, припадають на Узбекистан, В'єтнам, Індію та Китай.

Інкасо – банківська операція, завдяки якій банк за дорученням клієнта отримує платіж від імпортера за відвантажені на його адресу товари та послуги, зараховуючи ці кошти на рахунок експортера в банку.

Переваги інкасо:

– **для імпортера** – немає необхідності завчасно відволікати кошти зі свого обігу;

– **для експортера** – зберігає юридичне право розпорядження товаром до оплати імпортером.

Недоліки для експортера: ризик, пов'язаний з відмовою від платежу та значний проміжок часу між надходженням валюти по інкасо і відвантаженням товару.

Розрахунки при відкритому рахунку

При розрахунках за відкритим рахунком експортер поставляє товар та товаророзпорядчі документи на адресу імпортера без гарантій платежів з його боку. Імпортер здійснює оплату через банківський переказ, вексель строком платежу на вимогу або чеком в обумовлені у контракті строки.

Розрахунки при відкритому рахунку використовуються якщо:

- між фірмами існують надійні, стійкі і довгострокові ділові стосунки;
- торгівля між країнами відносно вільна від державних обмежень і міжнародного регламентування;
- між транснаціональними корпораціями та їхніми закордонними філіями здійснюються експортні постачання.

Переваги розрахунків при відкритому рахунку:

- одна з найвигідніших форм розрахунків для імпортера;
- відносно проста та найдешевша форма розрахунків;
- сплата за товари після їх отримання імпортером;
- можливість оплати чеком або банківським переказом;
- найбільш вигідна форма розрахунку при двосторонніх поставках;
- зарахування на безвалютній основі (при двосторонній поставці);
- дає можливість розстрочки платежу (кредит);
- передбачає банківські гарантії.

Недоліки для імпортера:

1. Висока комісія.
2. Застосовується банківський кредит.
3. Складний документообіг.
4. Імобілізація та розпилення його капіталу – відкриття акредитива до отримання і реалізації товарів.

Обсяги акредитивних розрахунків проведені банками VAB банк: станом на 01.06.2012 р. – 258 млн. \$. Більшість експортних акредитивів, відкриті на користь резидентів України, припадають на Узбекистан, В'єтнам, Індію та Китай.

Інкасо – банківська операція, завдяки якій банк за дорученням клієнта отримує платіж від імпортера за відвантажені на його адресу товари та послуги, зараховуючи ці кошти на рахунок експортера в банку.

Переваги інкасо:

– **для імпортера** – немає необхідності завчасно відволікати кошти зі свого обігу;

– **для експортера** – зберігає юридичне право розпорядження товаром до оплати імпортером.

Недоліки для експортера: ризик, пов'язаний з відмовою від платежу та значний проміжок часу між надходженням валюти по інкасо і відвантаженням товару.

Розрахунки при відкритому рахунку

При розрахунках за відкритим рахунком експортер поставляє товар та товаророзпорядчі документи на адресу імпортера без гарантій платежів з його боку. Імпортер здійснює оплату через банківський переказ, вексель строком платежу на вимогу або чеком в обумовлені у контракті строки.

Розрахунки при відкритому рахунку використовуються якщо:

- між фірмами існують надійні, стійкі і довгострокові ділові стосунки;
- торгівля між країнами відносно вільна від державних обмежень і міжнародного регламентування;
- між транснаціональними корпораціями та їхніми закордонними філіями здійснюються експортні постачання.

Переваги розрахунків при відкритому рахунку:

- одна з найвигідніших форм розрахунків для імпортера;
- відносно проста та найдешевша форма розрахунків;
- сплата за товари після їх отримання імпортером;
- можливість оплати чеком або банківським переказом;
- найбільш вигідна форма розрахунку при двосторонніх поставках;
- зарахування на безвалютній основі (при двосторонній поставці);
- дає можливість розстрочки платежу (кредит);
- передбачає банківські гарантії.

Недоліки розрахунків при відкритому рахунку:

- високий ризик втрат для експортера (відсутність гарантій для експортера);
- рух товарів випереджає рух валютних коштів;
- несвоєчасність сплати або не сплата коштів за товар;
- уповільнення обігу капіталу експортера;
- значний обсяг роботи з обліку продажу;
- можлива відсутність платіжних гарантій банків (залежить від умов договору).

Кінцеве погашення заборгованості за відкритим рахунком може здійснюватись через банки, як правило, з використанням банківського переказу або чека, у зв'язку з чим розрахунки за відкритим рахунком часто включаються до банківських переказів.

Банківський переказ – це основна форма міжнародних розрахунків у сучасній практиці. Передбачає виконання операцій банку з доручення клієнта щодо переведення грошей в інший (зарубіжний) банк для виконання його грошових зобов'язань.

Оплата переказом можлива:

- до відвантаження товару;
- після відвантаження товару;
- через певний проміжок часу;
- сплата коштів за штрафами, вимогами;
- погашення заборгованості за розрахунками;
- сплата коштів за перерахунками;
- сплата коштів за вексялями, чеками тощо.

У контракті повинні бути передбачені такі умови:

- сторони;
- сума платежу;
- валюта платежу;
- умови перерахування коштів;
- термін платежу;
- тощо.

Банківський переказ належить до платних комісійних операцій банку. Усі банки, які беруть участь у здійсненні банківського переказу, беруть комісію за проведення операції.

Переваги:

- швидкість та простота розрахунків;
- надійність (банківські гарантії);
- банківський переказ є однією з найбільш зручних форм розрахунків.

Недоліки:

- платність послуг (комісія);

Недоліки розрахунків при відкритому рахунку:

- високий ризик втрат для експортера (відсутність гарантій для експортера);
- рух товарів випереджає рух валютних коштів;
- несвоєчасність сплати або не сплата коштів за товар;
- уповільнення обігу капіталу експортера;
- значний обсяг роботи з обліку продажу;
- можлива відсутність платіжних гарантій банків (залежить від умов договору).

Кінцеве погашення заборгованості за відкритим рахунком може здійснюватись через банки, як правило, з використанням банківського переказу або чека, у зв'язку з чим розрахунки за відкритим рахунком часто включаються до банківських переказів.

Банківський переказ – це основна форма міжнародних розрахунків у сучасній практиці. Передбачає виконання операцій банку з доручення клієнта щодо переведення грошей в інший (зарубіжний) банк для виконання його грошових зобов'язань.

Оплата переказом можлива:

- до відвантаження товару;
- після відвантаження товару;
- через певний проміжок часу;
- сплата коштів за штрафами, вимогами;
- погашення заборгованості за розрахунками;
- сплата коштів за перерахунками;
- сплата коштів за вексялями, чеками тощо.

У контракті повинні бути передбачені такі умови:

- сторони;
- сума платежу;
- валюта платежу;
- умови перерахування коштів;
- термін платежу;
- тощо.

Банківський переказ належить до платних комісійних операцій банку. Усі банки, які беруть участь у здійсненні банківського переказу, беруть комісію за проведення операції.

Переваги:

- швидкість та простота розрахунків;
- надійність (банківські гарантії);
- банківський переказ є однією з найбільш зручних форм розрахунків.

Недоліки:

- платність послуг (комісія);

– затримка в часі надходження виручки до експортера;
 – можливі похибки та труднощі під час здійснення банківських переказів (залежить від рівня комп'ютеризації).

Вексель – це цінний папір, який засвідчує безперечне зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку зазначену в ньому суму векселедержателю (власнику векселя).

У векселі зазначається:

- місце і дата його видачі;
- сума боргового зобов'язання;
- строк і місце платежу;
- найменування кредитора, якому повинен бути здійснений платіж;
- підпис позичальника-векселедавця;
- зобов'язання по сплаті відсотків.

Види векселів:

– Простий (соло) вексель – це письмовий документ, який містить просте і нічим не обумовлене зобов'язання векселедавця (боржника) сплатити векселедержателю (кредитору) зазначену грошову суму у визначений строк і в обумовленому місці.

– Переказний вексель (тратта) – являє собою письмове розпорядження кредитора (трасанта) позичальнику (трасату) про сплату визначеної суми третій фізичній чи юридичній особі (ремітенту).

Чек – це спеціальний документ, який містить письмове розпорядження банку видати (перерахувати) вказану в ньому суму грошей з поточного рахунку особи, яка підписала чек.

Види чеків:

– Іменний чек – це чек, який виписується на користь певної особи. Передання чека проводиться за допомогою передавального напису з поміткою «не наказу», завірену нотаріально.

– Ордерний чек – це чек, який виписаний на користь певної особи чи за його наказом. Передання чека здійснюється через індосамент (інколи з поміткою «наказу»).

– Чек на пред'явника – це чек, який виписується на будь-яку особу і може передаватися як з індосаментом, так і без індосаменту.

Чек містить:

- назву;
- назву власника чекової книжки та номер його рахунку;
- назву банку-емітента;
- ідентифікаційні коди чекодавця та чекодержателя;
- назву чекодержателя.

Факторинг – це комісійно-посередницька операція з передачі клієнтом банку права на стягнення боргів (без права зворотної вимоги до

– затримка в часі надходження виручки до експортера;
 – можливі похибки та труднощі під час здійснення банківських переказів (залежить від рівня комп'ютеризації).

Вексель – це цінний папір, який засвідчує безперечне зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку зазначену в ньому суму векселедержателю (власнику векселя).

У векселі зазначається:

- місце і дата його видачі;
- сума боргового зобов'язання;
- строк і місце платежу;
- найменування кредитора, якому повинен бути здійснений платіж;
- підпис позичальника-векселедавця;
- зобов'язання по сплаті відсотків.

Види векселів:

– Простий (соло) вексель – це письмовий документ, який містить просте і нічим не обумовлене зобов'язання векселедавця (боржника) сплатити векселедержателю (кредитору) зазначену грошову суму у визначений строк і в обумовленому місці.

– Переказний вексель (тратта) – являє собою письмове розпорядження кредитора (трасанта) позичальнику (трасату) про сплату визначеної суми третій фізичній чи юридичній особі (ремітенту).

Чек – це спеціальний документ, який містить письмове розпорядження банку видати (перерахувати) вказану в ньому суму грошей з поточного рахунку особи, яка підписала чек.

Види чеків:

– Іменний чек – це чек, який виписується на користь певної особи. Передання чека проводиться за допомогою передавального напису з поміткою «не наказу», завірену нотаріально.

– Ордерний чек – це чек, який виписаний на користь певної особи чи за його наказом. Передання чека здійснюється через індосамент (інколи з поміткою «наказу»).

– Чек на пред'явника – це чек, який виписується на будь-яку особу і може передаватися як з індосаментом, так і без індосаменту.

Чек містить:

- назву;
- назву власника чекової книжки та номер його рахунку;
- назву банку-емітента;
- ідентифікаційні коди чекодавця та чекодержателя;
- назву чекодержателя.

Факторинг – це комісійно-посередницька операція з передачі клієнтом банку права на стягнення боргів (без права зворотної вимоги до

клієнта). Як правило, банком купуються дебіторські рахунки, що пов'язані з поставкою товарів чи наданням послуг.

Факторинг – купівля спеціалізованою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація з метою:

- миттєвого отримання більшої частини платежу;
- гарантії повного погашення заборгованості;
- зниження витрат по веденню рахунків.

Факторингові операції:

- кредитування у вигляді попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника, зокрема реалізації продукції (робіт, послуг);
- інкасація дебіторської заборгованості;
- страхування кредитного ризику.

Переваги факторингу:

- прискорення одержання грошових коштів;
- зменшення ризику появи сумнівних боргів;
- поліпшення процесу інкасування боргів;
- зменшення витрат, пов'язаних з обліком та інкасацією боргів.

Учасники факторингових операцій:

1) суб'єкти – банк, факторингова компанія, спеціалізовані установи, які скуповують рахунки-фактури у своїх клієнтів;

2) клієнти – кредитори, постачальники товару, виконавці робіт, промислові та торгові фірми, що уклали угоди з банком чи факторинговою компанією;

3) позичальники – покупці товарів і послуг.

Особливості здійснення факторингових операцій:

1. Придбання платіжних вимог до покупців у своїх клієнтів на умовах негайної виплати клієнту 80–90 % вартості відфактурованих поставок.

2. Оплата у визначений термін іншої частини вартості з відрахуванням комісійних і процентів за кредит, незалежно від суми виручки, що надійшла від покупців. Платіж, який надходить потім від покупця, повністю зараховується на рахунок банку.

Внутрішній і зовнішній факторинг:

– *Внутрішній факторинг* – всі суб'єкти операції знаходяться в одній країні.

– *Зовнішній факторинг* – продавець-експортер, покупець-імпортер.

Прямий та непрямий факторинг:

– *Прямий факторинг* – один фактор (фактор по експорту) у країні експортера, з яким експортер укладає факторингову угоду.

Використовується, коли експортер та імпортер географічно є близькими та у випадках здійснення операцій з перевіреними покупцями.

клієнта). Як правило, банком купуються дебіторські рахунки, що пов'язані з поставкою товарів чи наданням послуг.

Факторинг – купівля спеціалізованою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація з метою:

- миттєвого отримання більшої частини платежу;
- гарантії повного погашення заборгованості;
- зниження витрат по веденню рахунків.

Факторингові операції:

- кредитування у вигляді попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника, зокрема реалізації продукції (робіт, послуг);
- інкасація дебіторської заборгованості;
- страхування кредитного ризику.

Переваги факторингу:

- прискорення одержання грошових коштів;
- зменшення ризику появи сумнівних боргів;
- поліпшення процесу інкасування боргів;
- зменшення витрат, пов'язаних з обліком та інкасацією боргів.

Учасники факторингових операцій:

1) суб'єкти – банк, факторингова компанія, спеціалізовані установи, які скуповують рахунки-фактури у своїх клієнтів;

2) клієнти – кредитори, постачальники товару, виконавці робіт, промислові та торгові фірми, що уклали угоди з банком чи факторинговою компанією;

3) позичальники – покупці товарів і послуг.

Особливості здійснення факторингових операцій:

1. Придбання платіжних вимог до покупців у своїх клієнтів на умовах негайної виплати клієнту 80–90 % вартості відфактурованих поставок.

2. Оплата у визначений термін іншої частини вартості з відрахуванням комісійних і процентів за кредит, незалежно від суми виручки, що надійшла від покупців. Платіж, який надходить потім від покупця, повністю зараховується на рахунок банку.

Внутрішній і зовнішній факторинг:

– *Внутрішній факторинг* – всі суб'єкти операції знаходяться в одній країні.

– *Зовнішній факторинг* – продавець-експортер, покупець-імпортер.

Прямий та непрямий факторинг:

– *Прямий факторинг* – один фактор (фактор по експорту) у країні експортера, з яким експортер укладає факторингову угоду.

Використовується, коли експортер та імпортер географічно є близькими та у випадках здійснення операцій з перевіреними покупцями.

– *Непрямий факторинг* – два фактори (фактор по імпорту та фактор по експорту).

Іноземний покупець платить фактору по імпорту у своїй країні. Фактор по імпорту здійснює платіж фактору по експорту у країні продавця, а останній здійснює платіж експортеру. Між експортером та фактором по імпорту немає договірних відносин. Фактор по імпорту допомагає фактору по експорту отримувати інформацію про дебітора та інкасувати дебіторську заборгованість.

Факторинг з правом регресу – ризик неплатежу щодо дебіторської заборгованості залишається у експортера.

(У випадку неплатежу фактор має право вимагати компенсацію від експортера).

Факторинг без права регресу – фактор несе ризик неплатежу з боку покупця і не має права на компенсацію збитків з боку експортера.

Відкритий факторинг

– експортер відображає на своїх рахунках, що дебіторська заборгованість повністю переуступлена фактору;

– експортер, зазвичай, відправляє імпортеру лист, в якому повідомляє про переуступку заборгованості фактору.

Закритий факторинг – угода між експортером та фактором залишається в таємниці доти, доки імпортер не порушує умов контракту.

Оборот світової індустрії факторингу становив 1232 млрд. євро. Близько 118 тис. співробітників факторингових компаній (чи факторингових відділів банку) надали послуги 46 тис. клієнтам. Обсяг непогашеного фінансування на кінець 2013 року становив 287 млн. євро.

Форфейтинг – це купівля експортних вимог форфейтером (банком або спеціалізованою фінансовою компанією) з виключенням права регресу на експортера (форфейтиста).

Форфейтинг (рис. 11.1) передбачає придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі (як правило, у вигляді векселів). Мінімальна сума, яка використовується при форфейтингу, становить 250 тис. дол. Середня сума становить 1–2 млн дол. Тобто покупець цих вимог бере на себе комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу цих документів на колишнього власника. Залежно від кредитоспроможності імпортера термін вимог, що купуються, обмежується, переважно, від 180 днів до 5 років, а в деяких випадках до 7 років.

Ознаки форфейтингу:

- взаємозв'язок із зовнішньоторговельними операціями;
- договори форфейтингу укладаються переважно у вільно конвертованих валютах;

– *Непрямий факторинг* – два фактори (фактор по імпорту та фактор по експорту).

Іноземний покупець платить фактору по імпорту у своїй країні. Фактор по імпорту здійснює платіж фактору по експорту у країні продавця, а останній здійснює платіж експортеру. Між експортером та фактором по імпорту немає договірних відносин. Фактор по імпорту допомагає фактору по експорту отримувати інформацію про дебітора та інкасувати дебіторську заборгованість.

Факторинг з правом регресу – ризик неплатежу щодо дебіторської заборгованості залишається у експортера.

(У випадку неплатежу фактор має право вимагати компенсацію від експортера).

Факторинг без права регресу – фактор несе ризик неплатежу з боку покупця і не має права на компенсацію збитків з боку експортера.

Відкритий факторинг

– експортер відображає на своїх рахунках, що дебіторська заборгованість повністю переуступлена фактору;

– експортер, зазвичай, відправляє імпортеру лист, в якому повідомляє про переуступку заборгованості фактору.

Закритий факторинг – угода між експортером та фактором залишається в таємниці доти, доки імпортер не порушує умов контракту.

Оборот світової індустрії факторингу становив 1232 млрд. євро. Близько 118 тис. співробітників факторингових компаній (чи факторингових відділів банку) надали послуги 46 тис. клієнтам. Обсяг непогашеного фінансування на кінець 2013 року становив 287 млн. євро.

Форфейтинг – це купівля експортних вимог форфейтером (банком або спеціалізованою фінансовою компанією) з виключенням права регресу на експортера (форфейтиста).

Форфейтинг (рис. 11.1) передбачає придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі (як правило, у вигляді векселів). Мінімальна сума, яка використовується при форфейтингу, становить 250 тис. дол. Середня сума становить 1–2 млн дол. Тобто покупець цих вимог бере на себе комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу цих документів на колишнього власника. Залежно від кредитоспроможності імпортера термін вимог, що купуються, обмежується, переважно, від 180 днів до 5 років, а в деяких випадках до 7 років.

Ознаки форфейтингу:

- взаємозв'язок із зовнішньоторговельними операціями;
- договори форфейтингу укладаються переважно у вільно конвертованих валютах;

- основними документами, що застосовуються під час здійснення форфейтингових операцій, є векселі – прості та переказні;
- кредитування експортера здійснюється через купівлю векселів або інших боргових вимог на дисконтній основі;
- кредитування здійснюється на середньостроковій основі, як правило, на термін від шести місяців до п'яти років, а в деяких випадках – до семи років;
- дисконтування відбувається на основі фіксованої процентної ставки;
- здебільшого форфейтинг пов'язаний з реалізацією машин, обладнання та інших товарів інвестиційного призначення.

Результати форфейтингових операцій:

- експортер отримує фінансування операції;
- покупець отримує кредит;
- авалюючий банк надає гарантії;
- форфейтингуючий банк втрачає право регресу до експортера, отримує компенсацію в міру погашення векселів або може продати векселі на вторинному ринку.

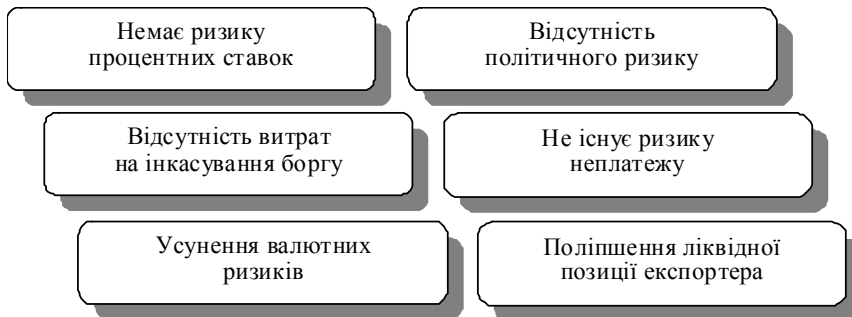


Рис. 11.1. Переваги використання форфейтингу експортерами

Порівняльну характеристику форфейтингу та факторингу наведено у табл. 11.1.

Лізинг – кредитування у формі оренди устаткування, автомобілів, суден, літаків строком від 3 до 15 років (рис. 11.2).

Може включати:

- монтаж;
- забезпечення запасними частинами;
- технічне обслуговування;
- страхування.

- основними документами, що застосовуються під час здійснення форфейтингових операцій, є векселі – прості та переказні;
- кредитування експортера здійснюється через купівлю векселів або інших боргових вимог на дисконтній основі;
- кредитування здійснюється на середньостроковій основі, як правило, на термін від шести місяців до п'яти років, а в деяких випадках – до семи років;
- дисконтування відбувається на основі фіксованої процентної ставки;
- здебільшого форфейтинг пов'язаний з реалізацією машин, обладнання та інших товарів інвестиційного призначення.

Результати форфейтингових операцій:

- експортер отримує фінансування операції;
- покупець отримує кредит;
- авалюючий банк надає гарантії;
- форфейтингуючий банк втрачає право регресу до експортера, отримує компенсацію в міру погашення векселів або може продати векселі на вторинному ринку.



Рис. 11.1. Переваги використання форфейтингу експортерами

Порівняльну характеристику форфейтингу та факторингу наведено у табл. 11.1.

Лізинг – кредитування у формі оренди устаткування, автомобілів, суден, літаків строком від 3 до 15 років (рис. 11.2).

Може включати:

- монтаж;
- забезпечення запасними частинами;
- технічне обслуговування;
- страхування.

Таблиця 11.1

Порівняльна характеристика форфейтингу та факторингу

ФАКТОРИНГ	ФОРФЕЙТИНГ
Об'єкт операції – переважно рахунок-фактура	Об'єкт операції – переважно вексель
Короткострокове кредитування (до 180 днів)	Середньострокове кредитування (від 180 днів до 10 років)
Фактор авансує робочий капітал на 70-90%, решту після оплати покупцем дебіторської заборгованості	Форфейтер виплачує суму боргу повністю, тільки за мінусом дисконту
Не потребує поручительства від третьої особи	Необхідною є гарантія третьої особи або аваль



Рис. 11.2. Переваги використання лізингу експортерами

У 2004 році обсяг лізингового ринку в США становив 240 млрд. дол., в Європі – 220 млрд. євро. У 2014 році обсяг лізингового ринку в США становив більше 840 млрд. дол., в Європі – 780 млрд. євро. В Україні у 2014 році обсяг лізингового ринку становив 10 млрд. грн.. (частина лізингових операцій у загальному обсязі інвестицій в основні фонди становила 3,8 %, у країнах Європи середній показник – 30 %).

11.2. Структура та методика складання платіжного балансу

Оцінити економічний стан країни та ефективність її світогосподарських зв'язків можна на основі аналізу платіжного балансу.

Платіжний баланс – статистичний звіт, де в систематизованому вигляді відображаються зовнішньоекономічні операції резидентів цієї країни з резидентами інших країн світу за певний період (рік, півріччя, квартал).

Таблиця 11.1

Порівняльна характеристика форфейтингу та факторингу

ФАКТОРИНГ	ФОРФЕЙТИНГ
Об'єкт операції – переважно рахунок-фактура	Об'єкт операції – переважно вексель
Короткострокове кредитування (до 180 днів)	Середньострокове кредитування (від 180 днів до 10 років)
Фактор авансує робочий капітал на 70-90%, решту після оплати покупцем дебіторської заборгованості	Форфейтер виплачує суму боргу повністю, тільки за мінусом дисконту
Не потребує поручительства від третьої особи	Необхідною є гарантія третьої особи або аваль



Рис. 11.2. Переваги використання лізингу експортерами

У 2004 році обсяг лізингового ринку в США становив 240 млрд. дол., в Європі – 220 млрд. євро. У 2014 році обсяг лізингового ринку в США становив більше 840 млрд. дол., в Європі – 780 млрд. євро. В Україні у 2014 році обсяг лізингового ринку становив 10 млрд. грн.. (частина лізингових операцій у загальному обсязі інвестицій в основні фонди становила 3,8 %, у країнах Європи середній показник – 30 %).

11.2. Структура та методика складання платіжного балансу

Оцінити економічний стан країни та ефективність її світогосподарських зв'язків можна на основі аналізу платіжного балансу.

Платіжний баланс – статистичний звіт, де в систематизованому вигляді відображаються зовнішньоекономічні операції резидентів цієї країни з резидентами інших країн світу за певний період (рік, півріччя, квартал).

Перші спроби обліку міжнародних розрахунків мали місце в Англії наприкінці XIV ст. – активний відплив золота (воно ототожнювалося з національним багатством) вимагав визначення природи та масштабів зовнішньої торгівлі Англії, аналізу всіх її міжнародних операцій.

1767 р. шотландський економіст, послідовник меркантилізму Джеймс Стюарт ввів у економічний лексикон поняття «платіжний баланс». Пізніше шотландський економіст і філософ Адам Сміт (1723–1790), англійський економіст Давид Рікардо (1772–1823) та інші розвинули систему складання балансу міжнародних розрахунків (БМР).

Особливості складання платіжного балансу:

– розроблення і розрахунок платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн – членів МВФ і ґрунтується на єдиній методології (табл. 11.2);

– структура платіжного балансу поділяється на два основні рахунки: рахунок поточних операцій та рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій;

– за бухгалтерськими розрахунками платіжний баланс має рівноважну структуру (сальдо поточного рахунку = сальдо рахунку капіталу і фінансових операцій). Але за підсумками його основних розділів може мати місце або активне сальдо, якщо надходження перевищують платежі, або пасивне, коли платежі перевищують надходження;

– розрізняють *основні (автономні)* статті – поточні операції та рух довгострокового капіталу і *балансуючі (компенсуючі)* статті – короткострокові активи, державна допомога і займи, кредити міжнародних організацій, рух валютних резервів.

Таблиця 11.2

Платіжний баланс країн світу, млн дол. США

Країна	Роки		
	2011	2012	2013
Австралія	-41 468	-64 060	-44 124
Канада	-49 000	-62 261	-58 923
Франція	-48 958	-57 098	-36 837
Німеччина	248 102	255 227	273 404
Греція	-28 752	-6329	2897
Ізраїль	2574	484	7453
Італія	-67 105	-10 433	12 119
Японія	119 824	60 436	33 875
Польща	-25 770	-18 263	-6636
Туреччина	-75 082	-48 497	-64 974
Великобританія	-36 028	-94 534	-111 104
США	-457 725	-440 417	-379 278

Джерело: http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=MEI_BOP.

Перші спроби обліку міжнародних розрахунків мали місце в Англії наприкінці XIV ст. – активний відплив золота (воно ототожнювалося з національним багатством) вимагав визначення природи та масштабів зовнішньої торгівлі Англії, аналізу всіх її міжнародних операцій.

1767 р. шотландський економіст, послідовник меркантилізму Джеймс Стюарт ввів у економічний лексикон поняття «платіжний баланс». Пізніше шотландський економіст і філософ Адам Сміт (1723–1790), англійський економіст Давид Рікардо (1772–1823) та інші розвинули систему складання балансу міжнародних розрахунків (БМР).

Особливості складання платіжного балансу:

– розроблення і розрахунок платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн – членів МВФ і ґрунтується на єдиній методології (табл. 11.2);

– структура платіжного балансу поділяється на два основні рахунки: рахунок поточних операцій та рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій;

– за бухгалтерськими розрахунками платіжний баланс має рівноважну структуру (сальдо поточного рахунку = сальдо рахунку капіталу і фінансових операцій). Але за підсумками його основних розділів може мати місце або активне сальдо, якщо надходження перевищують платежі, або пасивне, коли платежі перевищують надходження;

– розрізняють *основні (автономні)* статті – поточні операції та рух довгострокового капіталу і *балансуючі (компенсуючі)* статті – короткострокові активи, державна допомога і займи, кредити міжнародних організацій, рух валютних резервів.

Таблиця 11.2

Платіжний баланс країн світу, млн дол. США

Країна	Роки		
	2011	2012	2013
Австралія	-41 468	-64 060	-44 124
Канада	-49 000	-62 261	-58 923
Франція	-48 958	-57 098	-36 837
Німеччина	248 102	255 227	273 404
Греція	-28 752	-6329	2897
Ізраїль	2574	484	7453
Італія	-67 105	-10 433	12 119
Японія	119 824	60 436	33 875
Польща	-25 770	-18 263	-6636
Туреччина	-75 082	-48 497	-64 974
Великобританія	-36 028	-94 534	-111 104
США	-457 725	-440 417	-379 278

Джерело: http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=MEI_BOP.

Методологія складання платіжного балансу визначається за допомогою міжнародного стандарту – «Керівництво з платіжного балансу», що розробляється і періодично публікується МВФ. Останнє, п'яте видання Керівництва опубліковано у 1993 р., в якому і пропонується сучасна класифікація статей платіжного балансу.

Класифікація статей платіжного балансу за методикою МВФ:

А. Поточні операції

Товари

Послуги

Доходи від інвестицій

Інші послуги та доходи

Приватні односторонні перекази

Офіційні односторонні перекази

Разом: А. Баланс поточних операцій

В. Прямі інвестиції та ін. довгостроковий капітал

Прямі інвестиції

Портфельні інвестиції

Інший довгостроковий капітал

Разом: А+В (відповідає концепції базисного балансу в США)

С. Короткостроковий капітал

Д. Помилки та пропуски

Разом: А+В+С+D (відповідає концепції ліквідності в США)

Е. Компенсуючі статті

Переоцінка золотовалютних резервів, розподіл та використання СДР

Ф. Надзвичайне фінансування

Г. Зобов'язання, що створюють валютні резерви іноземних офіційних органів.

Разом: А+В+С+D+E+F+G (відповідає концепції офіційних розрахунків у США)

Н. Підсумкові зміни резервів СПЗ

Резервна позиція в МВФ

Іноземна валюта

Інші вимоги

Кредити МВФ

Коли держава не може підтримувати рівень витрат відповідно до бюджету, то спостерігається нерівновага платіжного балансу.

Система розрахунків платіжного балансу унікальна в тому плані, що вона хоч і не показує безпосередньо, які процеси розвиваються добре, а які явища їх викликають, проте відображає реальні фінансові потоки між цією країною і зовнішнім світом, що дає змогу зробити відповідні висновки.

Методологія складання платіжного балансу визначається за допомогою міжнародного стандарту – «Керівництво з платіжного балансу», що розробляється і періодично публікується МВФ. Останнє, п'яте видання Керівництва опубліковано у 1993 р., в якому і пропонується сучасна класифікація статей платіжного балансу.

Класифікація статей платіжного балансу за методикою МВФ:

А. Поточні операції

Товари

Послуги

Доходи від інвестицій

Інші послуги та доходи

Приватні односторонні перекази

Офіційні односторонні перекази

Разом: А. Баланс поточних операцій

В. Прямі інвестиції та ін. довгостроковий капітал

Прямі інвестиції

Портфельні інвестиції

Інший довгостроковий капітал

Разом: А+В (відповідає концепції базисного балансу в США)

С. Короткостроковий капітал

Д. Помилки та пропуски

Разом: А+В+С+D (відповідає концепції ліквідності в США)

Е. Компенсуючі статті

Переоцінка золотовалютних резервів, розподіл та використання СДР

Ф. Надзвичайне фінансування

Г. Зобов'язання, що створюють валютні резерви іноземних офіційних органів.

Разом: А+В+С+D+E+F+G (відповідає концепції офіційних розрахунків у США)

Н. Підсумкові зміни резервів СПЗ

Резервна позиція в МВФ

Іноземна валюта

Інші вимоги

Кредити МВФ

Коли держава не може підтримувати рівень витрат відповідно до бюджету, то спостерігається нерівновага платіжного балансу.

Система розрахунків платіжного балансу унікальна в тому плані, що вона хоч і не показує безпосередньо, які процеси розвиваються добре, а які явища їх викликають, проте відображає реальні фінансові потоки між цією країною і зовнішнім світом, що дає змогу зробити відповідні висновки.

По-перше, за допомогою записів результатів обміну між країнами легше зробити висновок про стабільність системи плаваючих валютних курсів, оскільки платіжний баланс допомагає виявити акумулювання валют у руках тих людей, які більш зацікавлені в цьому (резиденти), і тих, які намагаються позбутися цих валют (нерезиденти).

По-друге, платіжний баланс незамінний і в умовах фіксованих валютних курсів, оскільки допомагає визначити розміри накопичення цієї валюти в руках іноземців і вирішити питання про доцільність підтримки фіксованого курсу валюти, якщо їй загрожує криза.

По-третє, рахунки платіжного балансу надають інформацію про накопичення заборгованості, виплату відсотків і платежів за основною сумою боргу й можливості країни заробити валюту для майбутніх платежів. Ця інформація потрібна для того, щоб зрозуміти, наскільки країні-боржнику стало важче (або дорожче) погасити борги іноземним кредиторам. Будь-яка операція, що призводить до платежу, проведеного громадянами цієї країни (чи урядом), є витратною статтею балансу (-), а та, що веде до отримання громадянами країни (чи урядом) коштів, є прибутковою статтею балансу (+). Перелік витратних та прибуткових статей наведено в табл. 11.3.

Таблиця 11.3

Прибуткові (+) та витратні (-) статті балансу міжнародних рахунків

Прибуткові статті (+) КРЕДИТ	Витратні статті (-) ДЕБЕТ
Експорт товарів та послуг	Імпорт товарів та послуг
Ввіз капіталу	Вивіз капіталу
– приватні та державні подарунки із-за кордону	– подарунки за кордон
– транспортні послуги, що надані нерезидентам	– використання транспорту інших держав
– витрати іноземних туристів у цій країні	– витрати на туризм за кордоном
– військові витрати інших держав	– військові витрати за кордоном
– проценти та дивіденди, отримані із-за кордону	– проценти та дивіденди, що виплачуються нерезидентам
– продаж активів цієї країни нерезидентам	– придбання іноземних активів (наприклад, акцій, облігацій та нерухомості)
– депозити нерезидентів у депозитних установах даної країни	– депозити в іноземних депозитних установах
– продаж золота нерезидентам	– придбання золота за кордоном
– продаж національної валюти нерезидентам	– купівля іноземної валюти

Принципи побудови платіжного балансу.

Для складання платіжного балансу згідно з рекомендаціями МВФ використовуються такі елементи та вимоги: принцип подвійного запи-

По-перше, за допомогою записів результатів обміну між країнами легше зробити висновок про стабільність системи плаваючих валютних курсів, оскільки платіжний баланс допомагає виявити акумулювання валют у руках тих людей, які більш зацікавлені в цьому (резиденти), і тих, які намагаються позбутися цих валют (нерезиденти).

По-друге, платіжний баланс незамінний і в умовах фіксованих валютних курсів, оскільки допомагає визначити розміри накопичення цієї валюти в руках іноземців і вирішити питання про доцільність підтримки фіксованого курсу валюти, якщо їй загрожує криза.

По-третє, рахунки платіжного балансу надають інформацію про накопичення заборгованості, виплату відсотків і платежів за основною сумою боргу й можливості країни заробити валюту для майбутніх платежів. Ця інформація потрібна для того, щоб зрозуміти, наскільки країні-боржнику стало важче (або дорожче) погасити борги іноземним кредиторам. Будь-яка операція, що призводить до платежу, проведеного громадянами цієї країни (чи урядом), є витратною статтею балансу (-), а та, що веде до отримання громадянами країни (чи урядом) коштів, є прибутковою статтею балансу (+). Перелік витратних та прибуткових статей наведено в табл. 11.3.

Таблиця 11.3

Прибуткові (+) та витратні (-) статті балансу міжнародних рахунків

Прибуткові статті (+) КРЕДИТ	Витратні статті (-) ДЕБЕТ
Експорт товарів та послуг	Імпорт товарів та послуг
Ввіз капіталу	Вивіз капіталу
– приватні та державні подарунки із-за кордону	– подарунки за кордон
– транспортні послуги, що надані нерезидентам	– використання транспорту інших держав
– витрати іноземних туристів у цій країні	– витрати на туризм за кордоном
– військові витрати інших держав	– військові витрати за кордоном
– проценти та дивіденди, отримані із-за кордону	– проценти та дивіденди, що виплачуються нерезидентам
– продаж активів цієї країни нерезидентам	– придбання іноземних активів (наприклад, акцій, облігацій та нерухомості)
– депозити нерезидентів у депозитних установах даної країни	– депозити в іноземних депозитних установах
– продаж золота нерезидентам	– придбання золота за кордоном
– продаж національної валюти нерезидентам	– купівля іноземної валюти

Принципи побудови платіжного балансу.

Для складання платіжного балансу згідно з рекомендаціями МВФ використовуються такі елементи та вимоги: принцип подвійного запи-

су, належність економічній території, резидент (нерезидент), розрахункова одиниця, облік цін та моменту здійснення угоди (рис. 11.3).

Типи операцій платіжного балансу:

– Операції з реальними активами: експорт-імпорт товарів і послуг, туристичні видатки тощо.

– Фінансові операції: прямі та портфельні інвестиції, іноземні позики, обслуговування зовнішнього боргу (передбачають зміну вартості фінансових активів та зобов'язань).

– Трансфертні операції: пов'язані з безоплатною передачею матеріальних та фінансових активів, отже, не передбачають виникнення фінансових зобов'язань.

– Помилки та упущення – зазначена операція дозволяє збалансувати рахунки платіжного балансу.

Рахунок поточних операцій включає всі операції з реальними цінностями, які відбуваються між резидентами та нерезидентами, а також операції, пов'язані з безоплатним наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання. У структурі поточного рахунку виділяються чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти.

Головним джерелом даних із зовнішньої торгівлі товарами є інформація Держкомстату, яка ґрунтується на даних вантажних митних декларацій та звітах підприємств про товари, які не проходять митне декларування (риба, виловлена в нейтральних водах і продана за кордоном, товари, придбані в портах перевізниками тощо). Для цілей складання платіжного балансу ці дані коригуються за ступенем охоплення (неформальна торгівля) та класифікацію (перерахунок імпорту з цін CIF на ціни FOB, ремонт товарів).

Найвагомішою складовою цих перерахунків (1,2 % від обсягів експорту та 3,2 % від обсягів імпорту товарів, розрахованих Держкомстатом) є неформальна торгівля. Вона складається з неорганізованого роздрібного зовнішньоторговельного товарообороту, не врахованого офіційною статистикою. Обсяги неформальної торгівлі розраховуються на підставі серії експертних оцінок.

Держмитслужба України надає Національному банку України інформацію про кількість легкового автотранспорту, ввезеного фізичними особами на територію України для постійного користування, та суму податків, сплачених при їх митному оформленні, у тому числі акцизного збору та податку на додану вартість. Розрахунки загальної вартості транспортних засобів, ввезених фізичними особами, ґрунтуються на припущенні, що податок на додану вартість становить 20 %.

су, належність економічній території, резидент (нерезидент), розрахункова одиниця, облік цін та моменту здійснення угоди (рис. 11.3).

Типи операцій платіжного балансу:

– Операції з реальними активами: експорт-імпорт товарів і послуг, туристичні видатки тощо.

– Фінансові операції: прямі та портфельні інвестиції, іноземні позики, обслуговування зовнішнього боргу (передбачають зміну вартості фінансових активів та зобов'язань).

– Трансфертні операції: пов'язані з безоплатною передачею матеріальних та фінансових активів, отже, не передбачають виникнення фінансових зобов'язань.

– Помилки та упущення – зазначена операція дозволяє збалансувати рахунки платіжного балансу.

Рахунок поточних операцій включає всі операції з реальними цінностями, які відбуваються між резидентами та нерезидентами, а також операції, пов'язані з безоплатним наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання. У структурі поточного рахунку виділяються чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти.

Головним джерелом даних із зовнішньої торгівлі товарами є інформація Держкомстату, яка ґрунтується на даних вантажних митних декларацій та звітах підприємств про товари, які не проходять митне декларування (риба, виловлена в нейтральних водах і продана за кордоном, товари, придбані в портах перевізниками тощо). Для цілей складання платіжного балансу ці дані коригуються за ступенем охоплення (неформальна торгівля) та класифікацію (перерахунок імпорту з цін CIF на ціни FOB, ремонт товарів).

Найвагомішою складовою цих перерахунків (1,2 % від обсягів експорту та 3,2 % від обсягів імпорту товарів, розрахованих Держкомстатом) є неформальна торгівля. Вона складається з неорганізованого роздрібного зовнішньоторговельного товарообороту, не врахованого офіційною статистикою. Обсяги неформальної торгівлі розраховуються на підставі серії експертних оцінок.

Держмитслужба України надає Національному банку України інформацію про кількість легкового автотранспорту, ввезеного фізичними особами на територію України для постійного користування, та суму податків, сплачених при їх митному оформленні, у тому числі акцизного збору та податку на додану вартість. Розрахунки загальної вартості транспортних засобів, ввезених фізичними особами, ґрунтуються на припущенні, що податок на додану вартість становить 20 %.

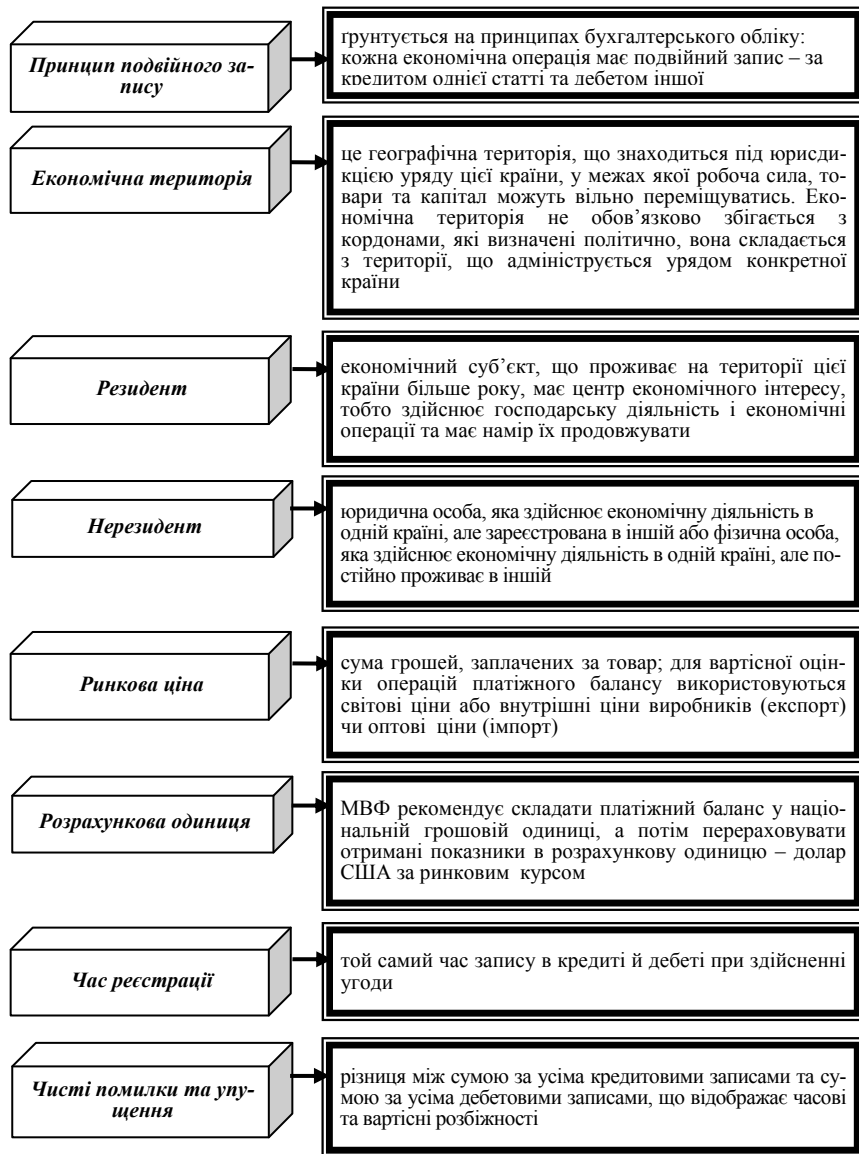


Рис. 11.3. Основні елементи та вимоги побудови платіжного балансу

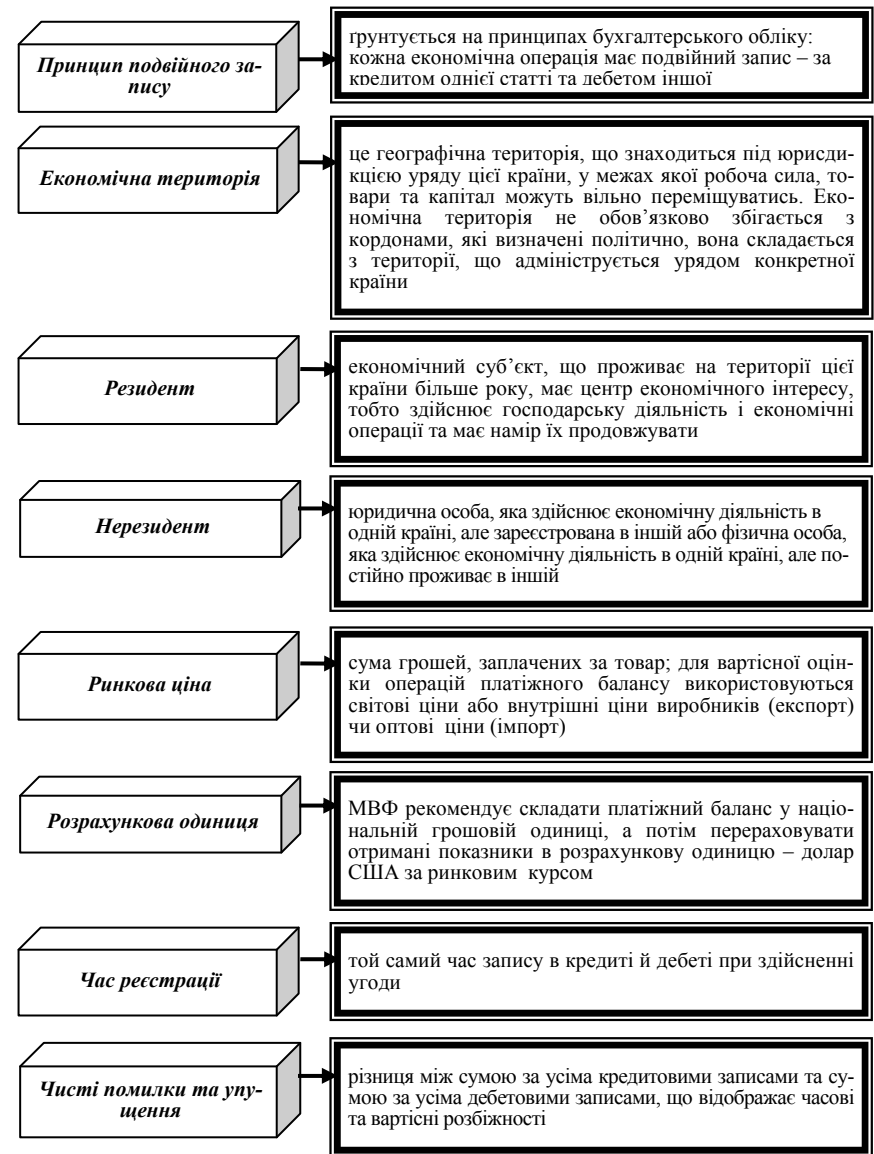


Рис. 11.3. Основні елементи та вимоги побудови платіжного балансу

Структуру платіжного балансу наведено на рис. 11.4.

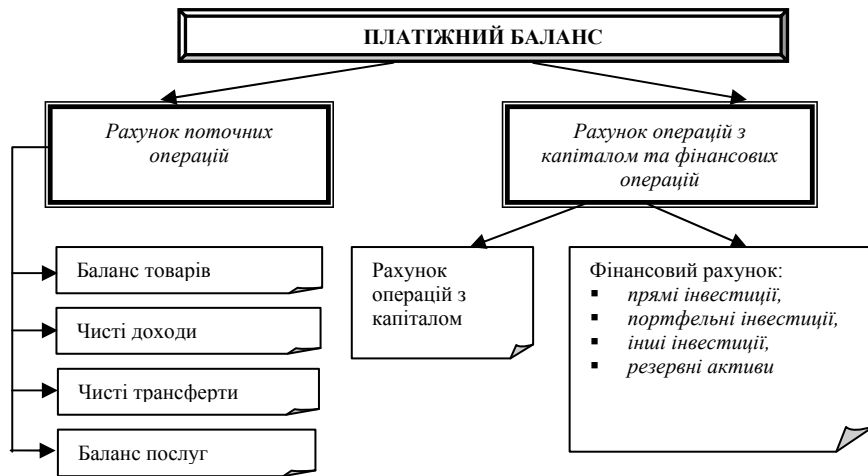


Рис. 11.4. Структура платіжного балансу

На основі даних Держмитслужби України про суми стягнення ввізного мита, податку на додану вартість та акцизу, що сплачені громадянами при ввезенні предметів (товарів), оцінюється вартість товарів, ввезених на територію України фізичними особами (Постанова Кабінету Міністрів України № 1652 від 13 грудня 2001 року). Крім того, Держкомстат щорічно проводить вибіркове обстеження вартості товарів, які продаються на речових ринках країни. Національний банк України використовує дані обстеження Держкомстату для оцінювання обсягів імпортової продукції в неорганізованому товарообігу на внутрішньому ринку для включення її в торговельний баланс.

Для визначення обсягів експорту товарів, що не враховуються офіційною статистикою, використовуються дані та експертні оцінки країн – основних торговельних партнерів. Згідно з методологією складання платіжного балансу вартість як експорту, так й імпорту товарів обліковується за цінами FOB, тобто у вартість товарів включаються витрати на їх транспортування до митного кордону країни-експортера, а також вартість навантажувальних робіт, які здійснюються на митному кордоні країни-експортера. Згідно ж із методологією складання торговельного балансу, що використовується Держкомстатом, імпорт обліковується за цінами CIF.

Структуру платіжного балансу наведено на рис. 11.4.

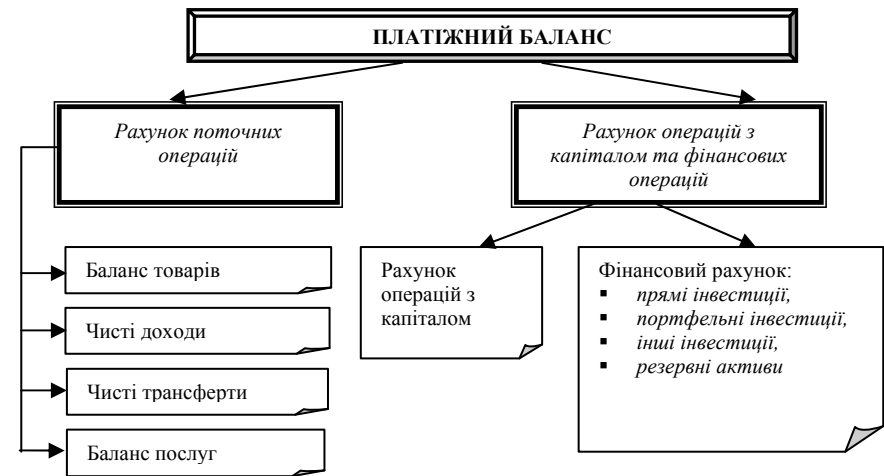


Рис. 11.4. Структура платіжного балансу

На основі даних Держмитслужби України про суми стягнення ввізного мита, податку на додану вартість та акцизу, що сплачені громадянами при ввезенні предметів (товарів), оцінюється вартість товарів, ввезених на територію України фізичними особами (Постанова Кабінету Міністрів України № 1652 від 13 грудня 2001 року). Крім того, Держкомстат щорічно проводить вибіркове обстеження вартості товарів, які продаються на речових ринках країни. Національний банк України використовує дані обстеження Держкомстату для оцінювання обсягів імпортової продукції в неорганізованому товарообігу на внутрішньому ринку для включення її в торговельний баланс.

Для визначення обсягів експорту товарів, що не враховуються офіційною статистикою, використовуються дані та експертні оцінки країн – основних торговельних партнерів. Згідно з методологією складання платіжного балансу вартість як експорту, так й імпорту товарів обліковується за цінами FOB, тобто у вартість товарів включаються витрати на їх транспортування до митного кордону країни-експортера, а також вартість навантажувальних робіт, які здійснюються на митному кордоні країни-експортера. Згідно ж із методологією складання торговельного балансу, що використовується Держкомстатом, імпорт обліковується за цінами CIF.

Тому для формування статті «Імпорт товарів» платіжного балансу загальна сума імпорту зменшується на суму, що дорівнює вартості перевезення територією України та страхування вантажів. З 2003 року коригування вартості імпорту до цін FOB здійснюється з використанням даних вибіркового обстеження Держкомстату України щодо вартості страхування і фрахту в імпорті товарів та оцінки вартості транспортування туркменського газу.

Наступна за значенням група додаткових рахунків пов'язана з ремонтом товарів. Згідно з методологією складання платіжного балансу вартість ремонту товарів враховується у статті «Товари» поточного рахунку, тоді як у зовнішньоторговельному балансі ремонт товарів враховується Держкомстатом як послуги.

Експорт та імпорт товарів відображено в момент переходу права власності від нерезидентів до резидентів (або навпаки) за ринковими цінами. Здебільшого це означає, що для оцінювання операцій використовуються контрактні ціни або фактичні ціни на час здійснення операцій.

Стаття «Послуги» складається з трьох основних компонентів: транспорт, подорожі та інші послуги. Статтю «Послуги» Національний банк України формує в основному за власною базою даних, оскільки дані банківської звітності протягом тривалого часу є докладнішими порівняно з даними Держкомстату України щодо зовнішньої торгівлі послугами (це твердження особливо справедливе щодо імпорту послуг).

Транспортні послуги включають перевезення пасажирів і вантажів, а також інші послуги, що виконуються морським, повітряним та іншими видами транспорту. Джерелом даних є дані банківської звітності (ITRS) і дані квартальної статистичної звітності Держкомстату про експорт-імпорт послуг. Для оцінювання вартості послуг фрахту використовуються дані щодо коригування вартості імпорту послуг до цін FOB.

Стаття «Подорожі» охоплює товари та послуги, що були придбані приїжджими, якщо тривалість їхнього перебування у країні не перевищує одного року. Джерелами інформації для складання статті «Подорожі» були дані щоквартальної статистичної звітності Держкомстату України, що надаються туристичними фірмами і готелями, та банківської звітності про купівлю/продаж іноземної валюти та дорожніх чеків.

Починаючи з 2004 року обсяги експорту/імпорту за цією статтею були перераховані згідно з новою методикою, яка ґрунтується на квартальних даних про кількість іноземців, які в'їхали в Україну, та громадян України, що виїхали за кордон (у розрізі країн світу та мети поїздки), середніх витрат одного подорожуючого та середньої тривалості поїздки. Джерелом інформації щодо кількості осіб, які виїжджають або в'їжджають, є дані статистичних спостережень Адміністрації державної

Тому для формування статті «Імпорт товарів» платіжного балансу загальна сума імпорту зменшується на суму, що дорівнює вартості перевезення територією України та страхування вантажів. З 2003 року коригування вартості імпорту до цін FOB здійснюється з використанням даних вибіркового обстеження Держкомстату України щодо вартості страхування і фрахту в імпорті товарів та оцінки вартості транспортування туркменського газу.

Наступна за значенням група додаткових рахунків пов'язана з ремонтом товарів. Згідно з методологією складання платіжного балансу вартість ремонту товарів враховується у статті «Товари» поточного рахунку, тоді як у зовнішньоторговельному балансі ремонт товарів враховується Держкомстатом як послуги.

Експорт та імпорт товарів відображено в момент переходу права власності від нерезидентів до резидентів (або навпаки) за ринковими цінами. Здебільшого це означає, що для оцінювання операцій використовуються контрактні ціни або фактичні ціни на час здійснення операцій.

Стаття «Послуги» складається з трьох основних компонентів: транспорт, подорожі та інші послуги. Статтю «Послуги» Національний банк України формує в основному за власною базою даних, оскільки дані банківської звітності протягом тривалого часу є докладнішими порівняно з даними Держкомстату України щодо зовнішньої торгівлі послугами (це твердження особливо справедливе щодо імпорту послуг).

Транспортні послуги включають перевезення пасажирів і вантажів, а також інші послуги, що виконуються морським, повітряним та іншими видами транспорту. Джерелом даних є дані банківської звітності (ITRS) і дані квартальної статистичної звітності Держкомстату про експорт-імпорт послуг. Для оцінювання вартості послуг фрахту використовуються дані щодо коригування вартості імпорту послуг до цін FOB.

Стаття «Подорожі» охоплює товари та послуги, що були придбані приїжджими, якщо тривалість їхнього перебування у країні не перевищує одного року. Джерелами інформації для складання статті «Подорожі» були дані щоквартальної статистичної звітності Держкомстату України, що надаються туристичними фірмами і готелями, та банківської звітності про купівлю/продаж іноземної валюти та дорожніх чеків.

Починаючи з 2004 року обсяги експорту/імпорту за цією статтею були перераховані згідно з новою методикою, яка ґрунтується на квартальних даних про кількість іноземців, які в'їхали в Україну, та громадян України, що виїхали за кордон (у розрізі країн світу та мети поїздки), середніх витрат одного подорожуючого та середньої тривалості поїздки. Джерелом інформації щодо кількості осіб, які виїжджають або в'їжджають, є дані статистичних спостережень Адміністрації державної

прикордонної служби України, щодо середніх витрат та тривалості – законодавчі акти Кабінету Міністрів України про норми відшкодування витрат на відрядження в межах України та за кордон, дані державних статистичних спостережень Держкомстату України, дані Державної служби туризму та курортів Міністерства культури та туризму України, дані ЗМІ та мережі Інтернет.

Інші послуги охоплюють послуги зв'язку, будівельні, страхові, фінансові, комп'ютерні та інформаційні послуги, роялті та ліцензійні, послуги реклами та маркетингу, наукові та конструкторські розробки, інші ділові послуги, а також урядові послуги, що не включені до інших категорій.

Чисті доходи включають доходи від прямих та портфельних інвестицій, відсотки за торговельними зобов'язаннями, оплата праці резидентів, що працюють за кордоном.

Чисті трансферти враховують перекази приватних і державних коштів в інші країни без отримання за них товарів і послуг (пенсії, грошові перекази за кордон, подарунки, безкоштовна допомога іноземним державам). Трансферти характеризують таку передачу матеріальних та фінансових цінностей резидентам від нерезидентів і навпаки, яка не передбачає компенсації у вигляді певного вартісного еквівалента. Поточні трансферти збільшують рівень доходу та споживання товарів і послуг країни-реципієнта і зменшують дохід та потенційні можливості країни-донора. Цю статтю складають за даними банківської звітності в частині приватних переказів, благодійної допомоги у грошовій формі, грошових внесків органів державного управління, а також за інформацією Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції про одержану технічну допомогу і Держмитслужби – про обсяги гуманітарної допомоги у формі товарно-матеріальних цінностей.

Позитивне сальдо рахунку поточних операцій означає, що країна є чистим кредитором відносно до інших країн (табл. 11.4). Від'ємне сальдо свідчить про те, що країна є чистим дебітором, тобто споживає іноземний капітал і потребує зовнішнього фінансування (табл. 11.5).

Особливості рахунку поточних операцій

По-перше, поточні операції за своєю природою є остаточними, тобто *розрахунки за ними не вимагають інших операцій у відповідь*, як це відбувається, наприклад, при операціях з капіталом.

По-друге, найбільш стійкими поточні операції є у короткостроковому періоді, а їх підсумок відображає вплив більш глибоких економічних тенденцій, ніж операції руху капіталу. Саме тому баланс поточних операцій є важливим для аналізу державної економічної політики та визначення її довгострокових цілей.

прикордонної служби України, щодо середніх витрат та тривалості – законодавчі акти Кабінету Міністрів України про норми відшкодування витрат на відрядження в межах України та за кордон, дані державних статистичних спостережень Держкомстату України, дані Державної служби туризму та курортів Міністерства культури та туризму України, дані ЗМІ та мережі Інтернет.

Інші послуги охоплюють послуги зв'язку, будівельні, страхові, фінансові, комп'ютерні та інформаційні послуги, роялті та ліцензійні, послуги реклами та маркетингу, наукові та конструкторські розробки, інші ділові послуги, а також урядові послуги, що не включені до інших категорій.

Чисті доходи включають доходи від прямих та портфельних інвестицій, відсотки за торговельними зобов'язаннями, оплата праці резидентів, що працюють за кордоном.

Чисті трансферти враховують перекази приватних і державних коштів в інші країни без отримання за них товарів і послуг (пенсії, грошові перекази за кордон, подарунки, безкоштовна допомога іноземним державам). Трансферти характеризують таку передачу матеріальних та фінансових цінностей резидентам від нерезидентів і навпаки, яка не передбачає компенсації у вигляді певного вартісного еквівалента. Поточні трансферти збільшують рівень доходу та споживання товарів і послуг країни-реципієнта і зменшують дохід та потенційні можливості країни-донора. Цю статтю складають за даними банківської звітності в частині приватних переказів, благодійної допомоги у грошовій формі, грошових внесків органів державного управління, а також за інформацією Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції про одержану технічну допомогу і Держмитслужби – про обсяги гуманітарної допомоги у формі товарно-матеріальних цінностей.

Позитивне сальдо рахунку поточних операцій означає, що країна є чистим кредитором відносно до інших країн (табл. 11.4). Від'ємне сальдо свідчить про те, що країна є чистим дебітором, тобто споживає іноземний капітал і потребує зовнішнього фінансування (табл. 11.5).

Особливості рахунку поточних операцій

По-перше, поточні операції за своєю природою є остаточними, тобто *розрахунки за ними не вимагають інших операцій у відповідь*, як це відбувається, наприклад, при операціях з капіталом.

По-друге, найбільш стійкими поточні операції є у короткостроковому періоді, а їх підсумок відображає вплив більш глибоких економічних тенденцій, ніж операції руху капіталу. Саме тому баланс поточних операцій є важливим для аналізу державної економічної політики та визначення її довгострокових цілей.

Таблиця 11.4

Рахунок поточних операцій країн з найбільшим додатним сальдо,
2013 р., млрд дол.

Країни	Товари та послуги		Чистий дохід	Чисті поточні трансферти	Сальдо рахунку поточних операцій,(+)
	експорт	імпорт			
Китай	1333,3	1113,3	43,3	33,7	297,1
Німеччина	1376,9	1212,1	47,4	-46,6	165,5
Японія	673,6	650,4	131,3	-12,4	142,2
Норвегія	160,7	104,5	-1,7	-4,4	50,1
Росія	344,9	253,2	-39,5	-2,9	49,4
Швейцарія	280,2	243,8	14,9	-12,3	38,9
Нідерланди	518,1	459,2	-12,0	-10,3	36,6
Сінгапур	364,3	325,6	-3,1	-3,0	32,6
Швеція	194,5	165,3	7,3	-5,1	31,5
Таїланд	180,7	155,8	-7,5	4,5	21,9

Джерело: 2014 World Development Indicators. – Рр. 258–260.

Таблиця 11.5

Рахунок поточних операцій країн з найбільшим від'ємним сальдо,
2013 р., млрд дол.

Країни	Товари та послуги		Чистий дохід	Чисті поточні трансферти	Сальдо рахунку поточних операцій,(-)
	експорт	імпорт			
США	1570,8	1945,7	121,4	-124,9	-378,4
Іспанія	346,9	374,3	-42,1	-10,9	-80,4
Італія	509,8	520,6	-38,5	-16,9	-66,2
Франція	617,3	663,2	31,8	-37,8	-51,9
Австралія	234,3	242,3	-39,4	-0,4	-47,8
Канада	383,8	407,7	-12,6	-1,9	-38,4
Великобританія	595,9	650,8	40,7	-22,8	-37,1
Греція	59,2	84,2	-12,5	1,7	-35,9
Бразилія	180,7	174,7	-33,7	3,3	-24,3
Португалія	67,3	83,3	-10,9	2,9	-23,9

Джерело: 2014 World Development Indicators. – Рр. 258–260.

Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій включає:

– Рахунок операцій з капіталом. Рахунок операцій з капіталом охоплює всі операції, що включають одержання або оплату капітальних трансфертів (трансферти на інвестиційні цілі, прощення боргу, перекази мігрантів тощо), а також придбання або реалізацію нефінансових активів та прав власності, таких як, наприклад, торгові марки, патенти, авторські права, права на видобуток корисних копалин та інші. Обсяги

Таблиця 11.4

Рахунок поточних операцій країн з найбільшим додатним сальдо,
2013 р., млрд дол.

Країни	Товари та послуги		Чистий дохід	Чисті поточні трансферти	Сальдо рахунку поточних операцій,(+)
	експорт	імпорт			
Китай	1333,3	1113,3	43,3	33,7	297,1
Німеччина	1376,9	1212,1	47,4	-46,6	165,5
Японія	673,6	650,4	131,3	-12,4	142,2
Норвегія	160,7	104,5	-1,7	-4,4	50,1
Росія	344,9	253,2	-39,5	-2,9	49,4
Швейцарія	280,2	243,8	14,9	-12,3	38,9
Нідерланди	518,1	459,2	-12,0	-10,3	36,6
Сінгапур	364,3	325,6	-3,1	-3,0	32,6
Швеція	194,5	165,3	7,3	-5,1	31,5
Таїланд	180,7	155,8	-7,5	4,5	21,9

Джерело: 2014 World Development Indicators. – Рр. 258–260.

Таблиця 11.5

Рахунок поточних операцій країн з найбільшим від'ємним сальдо,
2013 р., млрд дол.

Країни	Товари та послуги		Чистий дохід	Чисті поточні трансферти	Сальдо рахунку поточних операцій,(-)
	експорт	імпорт			
США	1570,8	1945,7	121,4	-124,9	-378,4
Іспанія	346,9	374,3	-42,1	-10,9	-80,4
Італія	509,8	520,6	-38,5	-16,9	-66,2
Франція	617,3	663,2	31,8	-37,8	-51,9
Австралія	234,3	242,3	-39,4	-0,4	-47,8
Канада	383,8	407,7	-12,6	-1,9	-38,4
Великобританія	595,9	650,8	40,7	-22,8	-37,1
Греція	59,2	84,2	-12,5	1,7	-35,9
Бразилія	180,7	174,7	-33,7	3,3	-24,3
Португалія	67,3	83,3	-10,9	2,9	-23,9

Джерело: 2014 World Development Indicators. – Рр. 258–260.

Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій включає:

– Рахунок операцій з капіталом. Рахунок операцій з капіталом охоплює всі операції, що включають одержання або оплату капітальних трансфертів (трансферти на інвестиційні цілі, прощення боргу, перекази мігрантів тощо), а також придбання або реалізацію нефінансових активів та прав власності, таких як, наприклад, торгові марки, патенти, авторські права, права на видобуток корисних копалин та інші. Обсяги

операцій, що відображаються за цим рахунком в Україні, як і в більшості країн світу, є незначними. Інформаційним джерелом для розрахунку статті є дані банківських звітних форм, що використовуються для складання платіжного балансу.

– **Фінансовий рахунок**, де відображаються всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та погашення фінансових зобов'язань між резидентами та нерезидентами.

Фінансовий рахунок поділяється на дві класифікаційні групи, що охоплюють операції з фінансовими активами (активи) та операції з фінансовими зобов'язаннями (пасиви). Обидві групи у свою чергу поділяються на три функціональні категорії: прями, портфельні та інші інвестиції. До складу активів відноситься також така категорія, як резервні активи.

Прямі інвестиції: поділяються на акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал (кредити підприємствам прямого інвестування) (табл. 11.6).

Таблиця 11.6

Динаміка залучених та вивезених прямих іноземних інвестицій(ПІІ) за 2005–2011 рр., млрд. дол.

Країна	Залучені ПІІ			Вивезені ПІІ		
	2005	2010	2011	2005	2010	2011
Світове господарство	982,6	1185,0	1243,7	882,1	1170,5	1323,3
Розвинуті країни	619,1	602,8	601,9	745,7	850,9	935,2
Європа	503,7	387,8	313,1	686,7	434,2	475,8
Франція	84,9	34,0	33,9	114,9	102,9	84,1
Німеччина	47,4	37,6	46,1	75,9	78,2	104,9
Італія	19,9	20,1	9,5	41,8	21,3	21,0
Великобританія	176,0	71,1	45,9	80,8	44,4	11,0
Північна Америка	130,5	174,3	251,7	42,9	324,4	367,5
Канада	25,7	21,4	23,4	27,5	41,7	38,6
США	104,8	152,9	228,2	15,4	282,7	328,9
Країни, що розвиваються	323,3	510,6	573,6	122,1	270,8	327,6
Південно-Східна Європа	4,9	7,8	4,1	0,2	1,4	0,052
СНД	26,2	63,8	64,1	14,0	47,4	60,5
Росія	12,9	36,5	41,2	12,8	43,7	51,7
Україна	7,8	4,8	6,5	0,3	0,2	0,7

Джерело: World Investment Report 2012. – Рр. 187, 190.

– *Портфельні* інвестиції цінні папери, що дають право на участь у капіталі та боргові цінні папери, до складу яких входять облигації та інші довгострокові боргові цінні папери, інструменти грошового ринку та похідні фінансові інструменти.

операцій, що відображаються за цим рахунком в Україні, як і в більшості країн світу, є незначними. Інформаційним джерелом для розрахунку статті є дані банківських звітних форм, що використовуються для складання платіжного балансу.

– **Фінансовий рахунок**, де відображаються всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та погашення фінансових зобов'язань між резидентами та нерезидентами.

Фінансовий рахунок поділяється на дві класифікаційні групи, що охоплюють операції з фінансовими активами (активи) та операції з фінансовими зобов'язаннями (пасиви). Обидві групи у свою чергу поділяються на три функціональні категорії: прями, портфельні та інші інвестиції. До складу активів відноситься також така категорія, як резервні активи.

Прямі інвестиції: поділяються на акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал (кредити підприємствам прямого інвестування) (табл. 11.6).

Таблиця 11.6

Динаміка залучених та вивезених прямих іноземних інвестицій(ПІІ) за 2005–2011 рр., млрд. дол.

Країна	Залучені ПІІ			Вивезені ПІІ		
	2005	2010	2011	2005	2010	2011
Світове господарство	982,6	1185,0	1243,7	882,1	1170,5	1323,3
Розвинуті країни	619,1	602,8	601,9	745,7	850,9	935,2
Європа	503,7	387,8	313,1	686,7	434,2	475,8
Франція	84,9	34,0	33,9	114,9	102,9	84,1
Німеччина	47,4	37,6	46,1	75,9	78,2	104,9
Італія	19,9	20,1	9,5	41,8	21,3	21,0
Великобританія	176,0	71,1	45,9	80,8	44,4	11,0
Північна Америка	130,5	174,3	251,7	42,9	324,4	367,5
Канада	25,7	21,4	23,4	27,5	41,7	38,6
США	104,8	152,9	228,2	15,4	282,7	328,9
Країни, що розвиваються	323,3	510,6	573,6	122,1	270,8	327,6
Південно-Східна Європа	4,9	7,8	4,1	0,2	1,4	0,052
СНД	26,2	63,8	64,1	14,0	47,4	60,5
Росія	12,9	36,5	41,2	12,8	43,7	51,7
Україна	7,8	4,8	6,5	0,3	0,2	0,7

Джерело: World Investment Report 2012. – Рр. 187, 190.

– *Портфельні* інвестиції цінні папери, що дають право на участь у капіталі та боргові цінні папери, до складу яких входять облигації та інші довгострокові боргові цінні папери, інструменти грошового ринку та похідні фінансові інструменти.

– *Інші інвестиції*: торгові та банківські кредити, позики, включаючи кредити та позики МВФ та міжнародних фінансових організацій, угоди про фінансовий лізинг, готівкова валюта та депозити, а також інші короткострокові активи/пасиви.

– *Резервні активи* включають зовнішні активи країни, що знаходяться під контролем органів грошово-кредитного регулювання та в будь-який час можуть бути використані для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу.

До резервних активів відносять такі статті: монетарне золото, спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ, активи в іноземній валюті, що складаються з готівкових коштів, депозитів, цінних паперів та інших вимог.

До основних операцій з резервними активами відносять:

– купівля (продаж) центральним банком іноземної валюти у процесі проведення інтервенцій на валютному ринку з метою регулювання валютних курсів;

– погашення та обслуговування державних цінних паперів;

– фінансування дефіциту, що виникає у процесі проведення зовнішньоекономічних операцій;

– погашення та обслуговування кредитів, одержаних від міжнародних фінансових операцій.

Підтримка та поповнення резервних активів здійснюються через проведення таких заходів:

– купівлі монетарного золота та іноземної валюти центральним банком;

– одержання доходів від операцій з іноземною валютою та банківськими металами;

– залучення валютних коштів від міжнародних фінансових організацій, іноземних банків та інших кредиторів.

Стаття *помилки та упущення* містить інформацію про помилки, допущені під час складання ПБ. За всіма статтями фінансового рахунку збільшення фінансових активів країни та зменшення зобов'язань відображаються як від'ємні значення, а зменшення активів та збільшення зобов'язань – як додатні. Вартісне оцінювання операцій фінансового рахунку здійснюється за ринковими цінами. До фінансового рахунку не включаються зміни, прямо не пов'язані зі здійсненням операцій. До них відносяться: зміни в оцінках активів/пасивів або перегляд їх класифікації; зміни, які виникли в результаті перегляду територіальних або інших принципів класифікації наявних активів (наприклад, перехід портфельних інвестицій до категорії прямих інвестицій або, навпаки, переоформлення короткострокових кредитів у довгострокові); зміни, які відбуваються внаслідок коливання цін та валютних курсів, а також інші зміни.

– *Інші інвестиції*: торгові та банківські кредити, позики, включаючи кредити та позики МВФ та міжнародних фінансових організацій, угоди про фінансовий лізинг, готівкова валюта та депозити, а також інші короткострокові активи/пасиви.

– *Резервні активи* включають зовнішні активи країни, що знаходяться під контролем органів грошово-кредитного регулювання та в будь-який час можуть бути використані для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу.

До резервних активів відносять такі статті: монетарне золото, спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ, активи в іноземній валюті, що складаються з готівкових коштів, депозитів, цінних паперів та інших вимог.

До основних операцій з резервними активами відносять:

– купівля (продаж) центральним банком іноземної валюти у процесі проведення інтервенцій на валютному ринку з метою регулювання валютних курсів;

– погашення та обслуговування державних цінних паперів;

– фінансування дефіциту, що виникає у процесі проведення зовнішньоекономічних операцій;

– погашення та обслуговування кредитів, одержаних від міжнародних фінансових операцій.

Підтримка та поповнення резервних активів здійснюються через проведення таких заходів:

– купівлі монетарного золота та іноземної валюти центральним банком;

– одержання доходів від операцій з іноземною валютою та банківськими металами;

– залучення валютних коштів від міжнародних фінансових організацій, іноземних банків та інших кредиторів.

Стаття *помилки та упущення* містить інформацію про помилки, допущені під час складання ПБ. За всіма статтями фінансового рахунку збільшення фінансових активів країни та зменшення зобов'язань відображаються як від'ємні значення, а зменшення активів та збільшення зобов'язань – як додатні. Вартісне оцінювання операцій фінансового рахунку здійснюється за ринковими цінами. До фінансового рахунку не включаються зміни, прямо не пов'язані зі здійсненням операцій. До них відносяться: зміни в оцінках активів/пасивів або перегляд їх класифікації; зміни, які виникли в результаті перегляду територіальних або інших принципів класифікації наявних активів (наприклад, перехід портфельних інвестицій до категорії прямих інвестицій або, навпаки, переоформлення короткострокових кредитів у довгострокові); зміни, які відбуваються внаслідок коливання цін та валютних курсів, а також інші зміни.

Фактори впливу на платіжний баланс:

- Нерівномірність економічного та політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція.
 - Циклічні коливання економіки.
 - Зростання закордонних державних витрат.
 - Мілітаризація економіки й військові витрати.
 - Посилення міжнародної фінансової взаємозалежності.
 - Зміни в міжнародній торгівлі.
 - Валютно-фінансові чинники (девальвація, ревальвація).
 - Надзвичайні обставини.
- Економічні фактори впливу на платіжний баланс наведені у табл. 11.7.

Таблиця 11.7

Вплив економічних факторів на платіжний баланс

Економічні фактори	Вплив
Темп інфляції	<u>Підвищення цін на товари та послуги</u> , що виробляються всередині країни, має ефектом зростання цін на експортні товари і може зменшити експорт. Імпортні товари можуть стати більш вигідними для резидентів, рівень імпорту збільшується. <u>Дефляція</u> : зниження обсягів виробництва, інвестицій та доходів, можливим є збільшення процентних ставок та зменшення імпорту (продажі стають менш вигідними). Можливий наслідок: укріплення валюти та зменшення експортної виручки, з одночасним збільшенням імпортної виручки
Зростання ВВП	<u>Високі темпи зростання ВВП та доходів</u> : збільшення споживання імпортних товарів, можливий відтік капіталів з країни або приплив (відплив) інвестицій. <u>Низькі темпи зростання ВВП</u> : зниження рівня імпорту
Процентні ставки	<u>Підвищення процентних ставок</u> : збільшення притоку капіталу на фінансовий рахунок, зменшення відтоку капіталу, укріплення курсу, може мати наслідком дефляцію та скорочення імпорту. <u>Зниження процентних ставок</u> : зменшення притоку капіталу, збільшення відтоку капіталу
Валютний курс	<u>Високі темпи зростання ВВП та доходів</u> : збільшення споживання імпортних товарів, можливий відтік капіталів з країни або приплив (відплив) інвестицій. <u>Низькі темпи зростання ВВП</u> : зниження рівня імпорту

Рівновага платіжного балансу

Рівновага платіжного балансу має місце тоді, коли надходження та витрати збалансовані й офіційні резерви не змінюють своєї величини. В економічній науці рівновага платіжного балансу розглядається у трьох аспектах, кожен з яких пов'язується з відповідним його різновидом. У довгостроковому плані платіжний баланс перебуває в рівновазі, якщо

Фактори впливу на платіжний баланс:

- Нерівномірність економічного та політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція.
 - Циклічні коливання економіки.
 - Зростання закордонних державних витрат.
 - Мілітаризація економіки й військові витрати.
 - Посилення міжнародної фінансової взаємозалежності.
 - Зміни в міжнародній торгівлі.
 - Валютно-фінансові чинники (девальвація, ревальвація).
 - Надзвичайні обставини.
- Економічні фактори впливу на платіжний баланс наведені у табл. 11.7.

Таблиця 11.7

Вплив економічних факторів на платіжний баланс

Економічні фактори	Вплив
Темп інфляції	<u>Підвищення цін на товари та послуги</u> , що виробляються всередині країни, має ефектом зростання цін на експортні товари і може зменшити експорт. Імпортні товари можуть стати більш вигідними для резидентів, рівень імпорту збільшується. <u>Дефляція</u> : зниження обсягів виробництва, інвестицій та доходів, можливим є збільшення процентних ставок та зменшення імпорту (продажі стають менш вигідними). Можливий наслідок: укріплення валюти та зменшення експортної виручки, з одночасним збільшенням імпортної виручки
Зростання ВВП	<u>Високі темпи зростання ВВП та доходів</u> : збільшення споживання імпортних товарів, можливий відтік капіталів з країни або приплив (відплив) інвестицій. <u>Низькі темпи зростання ВВП</u> : зниження рівня імпорту
Процентні ставки	<u>Підвищення процентних ставок</u> : збільшення притоку капіталу на фінансовий рахунок, зменшення відтоку капіталу, укріплення курсу, може мати наслідком дефляцію та скорочення імпорту. <u>Зниження процентних ставок</u> : зменшення притоку капіталу, збільшення відтоку капіталу
Валютний курс	<u>Високі темпи зростання ВВП та доходів</u> : збільшення споживання імпортних товарів, можливий відтік капіталів з країни або приплив (відплив) інвестицій. <u>Низькі темпи зростання ВВП</u> : зниження рівня імпорту

Рівновага платіжного балансу

Рівновага платіжного балансу має місце тоді, коли надходження та витрати збалансовані й офіційні резерви не змінюють своєї величини. В економічній науці рівновага платіжного балансу розглядається у трьох аспектах, кожен з яких пов'язується з відповідним його різновидом. У довгостроковому плані платіжний баланс перебуває в рівновазі, якщо

країна протягом значного часу здатна платити за імпортні товари та послуги за рахунок експортних надходжень (тобто сальдо поточного платіжного балансу дорівнює нулю).

Отже, в довгостроковому плані країна не має потреби в іноземних кредитах та грантах для розрахунків із закордонними постачальниками товарів та послуг. *Середньострокова* нерівновага вимірюється сальдо базового (основного) балансу. Цей баланс є фактично характеристикою довгострокової або структурної стабільності національного господарства. У *короткостроковому* плані рівновага платіжного балансу має місце тоді, коли державні грошово-кредитні інститути не користуються своїми золотовалютними резервами.

Класична теорія регулювання платіжного балансу

У дусі теоретичних концепцій класичної теорії вирівнювання платіжного балансу пояснювалося рухом грошових активів. Економісти класичної школи припускали, що вільний рух золота і гнучкі ціни самостійно (і оперативно) відновлюють рівновагу доходу на «природному» рівні та вирівнюють платіжний баланс. Безперешкодна корекція рівнів цін і заробітної плати попереджувала виникнення значних платіжних дисбалансів. Простір для доречного державного втручання обмежувався чіткими правилами золотого стандарту: визначення золотого вмісту грошової одиниці, зобов'язання центрального банку або державної скарбниці купувати без обмежень золото згідно із визначеним паритетним курсом, скасування буд-яких обмежень на рух монетарного золота.

Досягнення рівноваги платіжного балансу передбачало узгоджене використання трьох базисних припущень:

1. Фінансування торговельних дисбалансів наявними грошовими активами.
2. Щільний причинно-наслідковий зв'язок між пропозицією грошової маси та рівнем цін.
3. Залежність експорту-імпорту від порівняльних цін у міжнародній торгівлі.

Дефіцит платіжного балансу супроводжується втратою грошових активів, а відповідно – зменшенням пропозиції грошової маси. Навпаки, додатне сальдо платіжного балансу означає приплив грошових активів та збільшення пропозиції грошової маси. Найповніше це виявилось під час золотого стандарту (1870–1914), коли пропозиція грошової маси повністю визначалася готівкою в обігу. Подібним чином зменшення (збільшення) пропозиції грошової маси відбувається за умов фіксованого обмінного курсу в економіках із сучасною банківською системою, хоча у такому разі зв'язок між припливом-відпливом капіталу і пропозицією грошової маси стає складнішим.

країна протягом значного часу здатна платити за імпортні товари та послуги за рахунок експортних надходжень (тобто сальдо поточного платіжного балансу дорівнює нулю).

Отже, в довгостроковому плані країна не має потреби в іноземних кредитах та грантах для розрахунків із закордонними постачальниками товарів та послуг. *Середньострокова* нерівновага вимірюється сальдо базового (основного) балансу. Цей баланс є фактично характеристикою довгострокової або структурної стабільності національного господарства. У *короткостроковому* плані рівновага платіжного балансу має місце тоді, коли державні грошово-кредитні інститути не користуються своїми золотовалютними резервами.

Класична теорія регулювання платіжного балансу

У дусі теоретичних концепцій класичної теорії вирівнювання платіжного балансу пояснювалося рухом грошових активів. Економісти класичної школи припускали, що вільний рух золота і гнучкі ціни самостійно (і оперативно) відновлюють рівновагу доходу на «природному» рівні та вирівнюють платіжний баланс. Безперешкодна корекція рівнів цін і заробітної плати попереджувала виникнення значних платіжних дисбалансів. Простір для доречного державного втручання обмежувався чіткими правилами золотого стандарту: визначення золотого вмісту грошової одиниці, зобов'язання центрального банку або державної скарбниці купувати без обмежень золото згідно із визначеним паритетним курсом, скасування буд-яких обмежень на рух монетарного золота.

Досягнення рівноваги платіжного балансу передбачало узгоджене використання трьох базисних припущень:

1. Фінансування торговельних дисбалансів наявними грошовими активами.
2. Щільний причинно-наслідковий зв'язок між пропозицією грошової маси та рівнем цін.
3. Залежність експорту-імпорту від порівняльних цін у міжнародній торгівлі.

Дефіцит платіжного балансу супроводжується втратою грошових активів, а відповідно – зменшенням пропозиції грошової маси. Навпаки, додатне сальдо платіжного балансу означає приплив грошових активів та збільшення пропозиції грошової маси. Найповніше це виявилось під час золотого стандарту (1870–1914), коли пропозиція грошової маси повністю визначалася готівкою в обігу. Подібним чином зменшення (збільшення) пропозиції грошової маси відбувається за умов фіксованого обмінного курсу в економіках із сучасною банківською системою, хоча у такому разі зв'язок між припливом-відпливом капіталу і пропозицією грошової маси стає складнішим.

Зменшення пропозиції грошової маси обумовлює зниження рівня цін (дефляцію), що поліпшує цінові співвідношення у зовнішній торгівлі. Відповідно зменшується імпорт і збільшується експорт. При цьому номінальний обмінний курс залишається незмінним. Ціновий ефект вважається цілком достатнім для вирівнювання платіжного балансу. Поєднання руху грошових активів та зміни внутрішніх цін створює підстави для визначення цього механізму вирівнювання платіжного балансу як грошово-цінового.

Необхідною умовою функціонування зазначеного механізму вирівнювання платіжного балансу є абсолютна впевненість економічних агентів у дотриманні визначених «правил гри». Варто зауважити, що у 1870-х роках золотий стандарт виник цілком неформально, коли більшість тодішніх країн самостійно визначали золотий вміст власних грошових одиниць і почали дотримуватись згаданих вище правил. Золотий стандарт не передбачав міжнародних зобов'язань і не запроваджувався офіційними письмовими угодами.

Золотий стандарт передбачав максимально можливу монетарну дисципліну. Незалежно від валютних резервів, будь-яке збільшення грошової маси нейтралізувалося втратою золотого запасу, що з необхідністю передбачало дефляцію для поліпшення платіжного балансу. У світовому масштабі пропозиція грошової маси визначалася видобутком золота. Ця риса найчастіше критикувалася опонентами золотого стандарту з позиції недостатньої пропозиції золота для забезпечення потреб динамічно зростаючої світової економіки.

Практично у вирівнюванні платіжного балансу теоретичні аргументи класичної теорії заперечували логіку меркантилізму, хоча використовувалася спільний наголос на монетарних ефектах платіжного балансу. Меркантилісти вважали, що економічне зростання вирішальною мірою залежить від додатного торговельного платіжного балансу. Приплив грошових активів (золота і срібла) та супутнє підвищення рівня цін розглядалися дієвими чинниками стимулювання національного виробництва. Навпаки, збільшення імпорту вважалось небажаним, оскільки вело до зменшення валютних резервів. Інтенсивне державне втручання мало на меті підтримання додатного сальдо платіжного балансу. Не враховувалося, що підвищення рівня цін внаслідок тривалої монетизації валютних резервів замість стимулювання виробництва може істотно погіршити цінову конкурентоспроможність товарів національної економіки, а відповідно, мати протилежні до очікуваних наслідки – погіршення торговельного балансу і спад виробництва.

Принциповий характер вирівнювання платіжного балансу здійснюється через корекцію пропозиції грошової маси та рівня цін. Абсолютна

Зменшення пропозиції грошової маси обумовлює зниження рівня цін (дефляцію), що поліпшує цінові співвідношення у зовнішній торгівлі. Відповідно зменшується імпорт і збільшується експорт. При цьому номінальний обмінний курс залишається незмінним. Ціновий ефект вважається цілком достатнім для вирівнювання платіжного балансу. Поєднання руху грошових активів та зміни внутрішніх цін створює підстави для визначення цього механізму вирівнювання платіжного балансу як грошово-цінового.

Необхідною умовою функціонування зазначеного механізму вирівнювання платіжного балансу є абсолютна впевненість економічних агентів у дотриманні визначених «правил гри». Варто зауважити, що у 1870-х роках золотий стандарт виник цілком неформально, коли більшість тодішніх країн самостійно визначали золотий вміст власних грошових одиниць і почали дотримуватись згаданих вище правил. Золотий стандарт не передбачав міжнародних зобов'язань і не запроваджувався офіційними письмовими угодами.

Золотий стандарт передбачав максимально можливу монетарну дисципліну. Незалежно від валютних резервів, будь-яке збільшення грошової маси нейтралізувалося втратою золотого запасу, що з необхідністю передбачало дефляцію для поліпшення платіжного балансу. У світовому масштабі пропозиція грошової маси визначалася видобутком золота. Ця риса найчастіше критикувалася опонентами золотого стандарту з позиції недостатньої пропозиції золота для забезпечення потреб динамічно зростаючої світової економіки.

Практично у вирівнюванні платіжного балансу теоретичні аргументи класичної теорії заперечували логіку меркантилізму, хоча використовувалася спільний наголос на монетарних ефектах платіжного балансу. Меркантилісти вважали, що економічне зростання вирішальною мірою залежить від додатного торговельного платіжного балансу. Приплив грошових активів (золота і срібла) та супутнє підвищення рівня цін розглядалися дієвими чинниками стимулювання національного виробництва. Навпаки, збільшення імпорту вважалось небажаним, оскільки вело до зменшення валютних резервів. Інтенсивне державне втручання мало на меті підтримання додатного сальдо платіжного балансу. Не враховувалося, що підвищення рівня цін внаслідок тривалої монетизації валютних резервів замість стимулювання виробництва може істотно погіршити цінову конкурентоспроможність товарів національної економіки, а відповідно, мати протилежні до очікуваних наслідки – погіршення торговельного балансу і спад виробництва.

Принциповий характер вирівнювання платіжного балансу здійснюється через корекцію пропозиції грошової маси та рівня цін. Абсолютна

довіра до «правил гри», включно з визначенням золотим вмістом грошової одиниці, розглядалася необхідною передумовою оперативного вирівнювання платіжного балансу.

Кейнсіанська теорія вирівнювання платіжного балансу

Під час «Великої депресії» (1929–1933) тривалий спад виробництва та брак очікуваної гнучкості цін створював аргументи на користь кейнсіанського пояснення причин порушення зовнішньої і внутрішньої рівноваги, яке передбачало корекцію доходу. Погіршення сальдо платіжного балансу зменшує сукупний попит. Відповідно, зменшується дохід, що обмежує попит на імпорт. Таким чином, зміни доходу самостійно вирівнюють платіжний баланс.

Ціновий чинник не відіграє помітного значення у кейнсіанській традиції, оскільки заперечується можливість гнучкого ціноутворення. Тобто визнається ідеальною цінова еластичність сукупної пропозиції. Також у перших кейнсіанських моделях не враховувалася пропозиція грошової маси. Натомість підвищену увагу отримали:

- а) вплив зовнішньої торгівлі на мультиплікатор доходу;
- б) умови реалізації плаваючого обмінного курсу;
- в) вплив умов торгівлі на функцію приватного споживання.

Акцептування ролі доходу під час вирівнювання платіжного балансу краще пояснювало перебіг великої депресії, коли ціни виявляли набагато нижчу гнучкість, ніж це передбачалося економістами класичної школи. Іншими характеристиками міжвоєнного періоду були: запровадження грошових одиниць без золотого забезпечення, торговельний протекціонізм, валютний контроль, непоодинокі кризи платіжного балансу, які досить часто супроводжувалися відмовою від обслуговування зовнішніх зобов'язань – дефолтом.

У пізніших кейнсіанських моделях механізм вирівнювання платіжного балансу визначався змінами доходу і грошової маси. Кейнсіанська теорія передбачала активне втручання держави в економіку. Взаємопов'язаними цілями такого втручання були рівновага доходу і платіжного балансу, однак пріоритетним вважалося забезпечення повної зайнятості. Інакше кажучи, міркування доходу мали підвищену вагу порівняно з підтриманням рівноваги платіжного балансу. Обмеження платіжного балансу розглядалися щонайбільше перешкодою для збільшення доходу.

Автоматична адаптація платіжного балансу

Автоматична адаптація – це саморегуляційний процес вирівнювання платіжного балансу і стабілізації доходу на деякому рівноважному (або «природному») рівні, що здійснюється через зміни у рівнях цін, заробітної плати, процентної ставки, а також пропозиції грошової маси (фік-

довіра до «правил гри», включно з визначенням золотим вмістом грошової одиниці, розглядалася необхідною передумовою оперативного вирівнювання платіжного балансу.

Кейнсіанська теорія вирівнювання платіжного балансу

Під час «Великої депресії» (1929–1933) тривалий спад виробництва та брак очікуваної гнучкості цін створював аргументи на користь кейнсіанського пояснення причин порушення зовнішньої і внутрішньої рівноваги, яке передбачало корекцію доходу. Погіршення сальдо платіжного балансу зменшує сукупний попит. Відповідно, зменшується дохід, що обмежує попит на імпорт. Таким чином, зміни доходу самостійно вирівнюють платіжний баланс.

Ціновий чинник не відіграє помітного значення у кейнсіанській традиції, оскільки заперечується можливість гнучкого ціноутворення. Тобто визнається ідеальною цінова еластичність сукупної пропозиції. Також у перших кейнсіанських моделях не враховувалася пропозиція грошової маси. Натомість підвищену увагу отримали:

- а) вплив зовнішньої торгівлі на мультиплікатор доходу;
- б) умови реалізації плаваючого обмінного курсу;
- в) вплив умов торгівлі на функцію приватного споживання.

Акцептування ролі доходу під час вирівнювання платіжного балансу краще пояснювало перебіг великої депресії, коли ціни виявляли набагато нижчу гнучкість, ніж це передбачалося економістами класичної школи. Іншими характеристиками міжвоєнного періоду були: запровадження грошових одиниць без золотого забезпечення, торговельний протекціонізм, валютний контроль, непоодинокі кризи платіжного балансу, які досить часто супроводжувалися відмовою від обслуговування зовнішніх зобов'язань – дефолтом.

У пізніших кейнсіанських моделях механізм вирівнювання платіжного балансу визначався змінами доходу і грошової маси. Кейнсіанська теорія передбачала активне втручання держави в економіку. Взаємопов'язаними цілями такого втручання були рівновага доходу і платіжного балансу, однак пріоритетним вважалося забезпечення повної зайнятості. Інакше кажучи, міркування доходу мали підвищену вагу порівняно з підтриманням рівноваги платіжного балансу. Обмеження платіжного балансу розглядалися щонайбільше перешкодою для збільшення доходу.

Автоматична адаптація платіжного балансу

Автоматична адаптація – це саморегуляційний процес вирівнювання платіжного балансу і стабілізації доходу на деякому рівноважному (або «природному») рівні, що здійснюється через зміни у рівнях цін, заробітної плати, процентної ставки, а також пропозиції грошової маси (фік-

сований обмінний курс) або номінального обмінного курсу (плаваючий обмінний курс). Автоматична адаптація поєднує окремі елементи кейнсіанської і класичної традиції.

Фіксований обмінний курс

Найкращим ілюстративним прикладом фіксованого обмінного курсу є золотий стандарт. Рух золота або грошових активів самостійно вирівнював короточасні дисбаланси – без необхідності коригування основних макроекономічних показників. Для подолання тривалих платіжних дисбалансів вимагалися зміни рівнів цін, заробітної плати і доходу. Пояснення економістів класичної школи передбачали, що згодом дохід повертається до «природного» рівня.

Безпосереднім наслідком перевищення обсягів імпорту над експортом або відпливу капіталу стає збільшення попиту на іноземну валюту. Для підтримання фіксованого обмінного курсу центральний банк продає валютні резерви. Наступне стиснення грошової маси підвищує процентні ставки. Це стимулює залучення іноземного капіталу і зменшує сукупний попит, що обмежує обсяги імпорту. Водночас зниження цін і заробітної плати поліпшує цінові співвідношення у зовнішній торгівлі. Амплітуда зазначених змін залежить від структурних характеристик національної економіки та способу прикріплення грошової одиниці.

Наведену схему легко поширити на випадок використання процентної ставки для підтримання фіксованого валютного курсу та оптимальної пропозиції грошової маси. Можливість підтримати фіксований обмінний курс за допомогою змін процентної ставки вперше було помічено наприкінці XIX століття у Великобританії часів золотого стандарту. Тенденція до знецінення грошової одиниці вимагала підвищення процентної ставки, тоді як її надмірне зміцнення – зниження процентної ставки. Відповідно виникала можливість регулювати пропозицію грошової маси.

Зв'язок між обмінним курсом та процентною ставкою посилювали механізми форвардного хеджування у банківській сфері. Різниця між поточним і форвардним обмінними курсами пояснювалася відмінностями у рівнях процентної ставки у цій країні та закордоном.

Плаваючий обмінний курс

Безпосереднім наслідком від'ємного сальдо платіжного балансу є зниження обмінного курсу грошової одиниці внаслідок перевищення попиту над пропозицією іноземної валюти. Оскільки знецінення грошової одиниці збільшує сукупний попит, з метою попередження «перегріву» економіки його необхідно доповнити відповідними заходами щодо обмеження сукупного попиту: фіскальних і монетарних. У кейнсіанському дусі фіскальна політика є найбільш ефективною для під-

сований обмінний курс) або номінального обмінного курсу (плаваючий обмінний курс). Автоматична адаптація поєднує окремі елементи кейнсіанської і класичної традиції.

Фіксований обмінний курс

Найкращим ілюстративним прикладом фіксованого обмінного курсу є золотий стандарт. Рух золота або грошових активів самостійно вирівнював короточасні дисбаланси – без необхідності коригування основних макроекономічних показників. Для подолання тривалих платіжних дисбалансів вимагалися зміни рівнів цін, заробітної плати і доходу. Пояснення економістів класичної школи передбачали, що згодом дохід повертається до «природного» рівня.

Безпосереднім наслідком перевищення обсягів імпорту над експортом або відпливу капіталу стає збільшення попиту на іноземну валюту. Для підтримання фіксованого обмінного курсу центральний банк продає валютні резерви. Наступне стиснення грошової маси підвищує процентні ставки. Це стимулює залучення іноземного капіталу і зменшує сукупний попит, що обмежує обсяги імпорту. Водночас зниження цін і заробітної плати поліпшує цінові співвідношення у зовнішній торгівлі. Амплітуда зазначених змін залежить від структурних характеристик національної економіки та способу прикріплення грошової одиниці.

Наведену схему легко поширити на випадок використання процентної ставки для підтримання фіксованого валютного курсу та оптимальної пропозиції грошової маси. Можливість підтримати фіксований обмінний курс за допомогою змін процентної ставки вперше було помічено наприкінці XIX століття у Великобританії часів золотого стандарту. Тенденція до знецінення грошової одиниці вимагала підвищення процентної ставки, тоді як її надмірне зміцнення – зниження процентної ставки. Відповідно виникала можливість регулювати пропозицію грошової маси.

Зв'язок між обмінним курсом та процентною ставкою посилювали механізми форвардного хеджування у банківській сфері. Різниця між поточним і форвардним обмінними курсами пояснювалася відмінностями у рівнях процентної ставки у цій країні та закордоном.

Плаваючий обмінний курс

Безпосереднім наслідком від'ємного сальдо платіжного балансу є зниження обмінного курсу грошової одиниці внаслідок перевищення попиту над пропозицією іноземної валюти. Оскільки знецінення грошової одиниці збільшує сукупний попит, з метою попередження «перегріву» економіки його необхідно доповнити відповідними заходами щодо обмеження сукупного попиту: фіскальних і монетарних. У кейнсіанському дусі фіскальна політика є найбільш ефективною для під-

римання рівноважного рівня доходу; відповідно, підвищення податків або видатків бюджету зменшують дохід. Ефект доходу обмежує попит на імпорт, що поліпшує поточний рахунок.

Обмеження пропозиції грошової маси теж зменшує дохід: як безпосередньо, так і через підвищення процентної ставки. З іншого боку, підвищення процентної ставки поліпшує рахунок капіталу і фінансових операцій. Варто зауважити, що фіскальні заходи щодо обмеження сукупного попиту ймовірно знизять процентну ставку.

Поєднання трьох ефектів – цінового, доходу і процентної ставки – для плаваючого обмінного курсу не відрізняється від фіксованого обмінного курсу, проте відмінною є їх послідовність під час вирівнювання платіжного балансу. Найголовніше, що для плаваючого обмінного курсу автоматична адаптація розпочинається ціновим ефектом, тоді як для фіксованого обмінного курсу – ним завершується.

Аналіз рівноваги ПБ (рис. 11.5) ґрунтується на:

- балансі поточного рахунку;
- базисному балансі;
- балансі рахунку офіційних резервів.

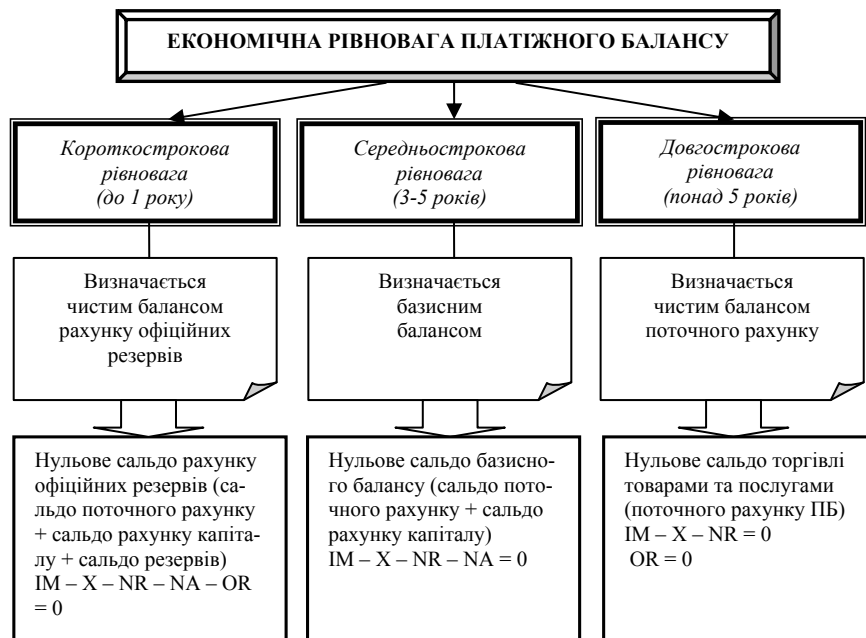


Рис. 11.5. Рівновага платіжного балансу

римання рівноважного рівня доходу; відповідно, підвищення податків або видатків бюджету зменшують дохід. Ефект доходу обмежує попит на імпорт, що поліпшує поточний рахунок.

Обмеження пропозиції грошової маси теж зменшує дохід: як безпосередньо, так і через підвищення процентної ставки. З іншого боку, підвищення процентної ставки поліпшує рахунок капіталу і фінансових операцій. Варто зауважити, що фіскальні заходи щодо обмеження сукупного попиту ймовірно знизять процентну ставку.

Поєднання трьох ефектів – цінового, доходу і процентної ставки – для плаваючого обмінного курсу не відрізняється від фіксованого обмінного курсу, проте відмінною є їх послідовність під час вирівнювання платіжного балансу. Найголовніше, що для плаваючого обмінного курсу автоматична адаптація розпочинається ціновим ефектом, тоді як для фіксованого обмінного курсу – ним завершується.

Аналіз рівноваги ПБ (рис. 11.5) ґрунтується на:

- балансі поточного рахунку;
- базисному балансі;
- балансі рахунку офіційних резервів.

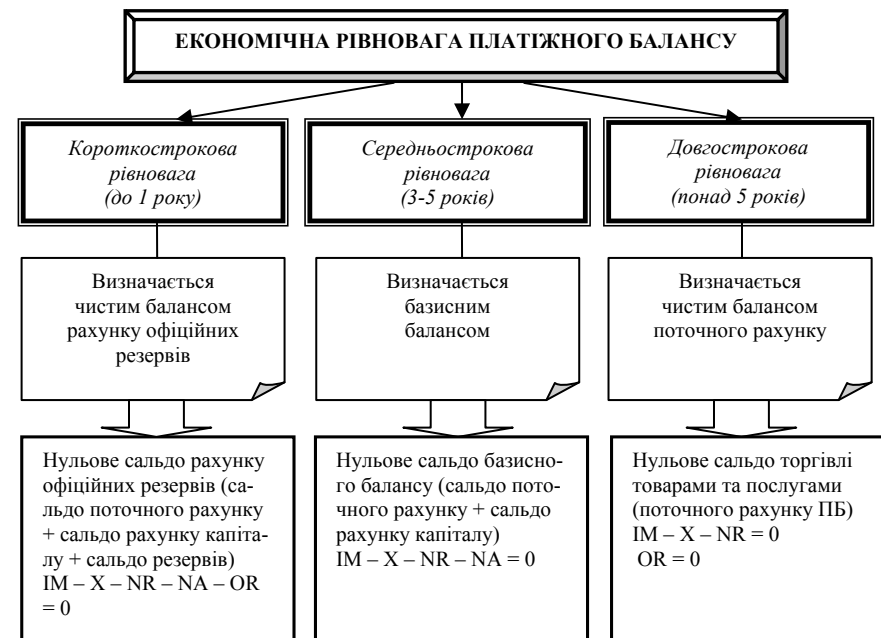


Рис. 11.5. Рівновага платіжного балансу

Умови рівноваги платіжного балансу:

- нульове сальдо (рівність дебетової та кредитової частин);
- повна зайнятість у країні;
- відсутність серйозних обмежень щодо міжнародних операцій.

Різноманітні особливості платіжних дисбалансів можна підсумувати таким чином:

1. Ймовірність критичного погіршення платіжного балансу підвищується тривалим підтриманням від'ємного сальдо поточного рахунку, невисокими валютними резервами та несприятливими умовами торгівлі. Менш ризиковими є країни зі значною зовнішньою допомогою та переважно приватним зовнішнім боргом.

2. Поновлення економічного зростання відбувається швидше у більш відкритих економіках та країнах з меншим початковим завищенням RER.

3. Погіршення платіжного балансу не завжди супроводжується виникненням валютної кризи. Тобто девальвація грошової одиниці та платіжний дисбаланс є порівняно самостійними явищами.

4. У країнах, що розвиваються, немає взаємозв'язку між сальдо поточного рахунку і доходом. Рівновага платіжного балансу відчутніше залежить від потоків капіталу та інших зовнішніх чинників, як умови торгівлі чи настрої іноземних інвесторів.

Методи регулювання платіжного балансу:

- девальвація національної валюти;
- стимулювання експорту (у деяких випадках обмеження імпорту);
- валютні обмеження;
- зменшення дефіциту державного бюджету;
- зміна відсоткових ставок;
- зміна обсягу грошової маси в обігу.

Методи врівноваження платіжного балансу:**1. Внутрішні:**

1.1. Ринкові методи (фінансові, валютні, грошово-кредитні) передбачають зміни валютних курсів, цін, доходів, процентних ставок, грошової маси тощо:

– продаж іноземних та національних цінних паперів за іноземну валюту (наприклад, розміщення облігацій державної скарбниці у центральних банках інших країн);

– вплив на темп інфляції у країні через зміну процентних ставок, контроль за заробітною платою та рівнем цін;

– зміни у структурі експорту (через урізноманітнення товарного асортименту та перерозподілу ресурсів на користь продукції, конкурентоспроможної на світовому ринку);

Умови рівноваги платіжного балансу:

- нульове сальдо (рівність дебетової та кредитової частин);
- повна зайнятість у країні;
- відсутність серйозних обмежень щодо міжнародних операцій.

Різноманітні особливості платіжних дисбалансів можна підсумувати таким чином:

1. Ймовірність критичного погіршення платіжного балансу підвищується тривалим підтриманням від'ємного сальдо поточного рахунку, невисокими валютними резервами та несприятливими умовами торгівлі. Менш ризиковими є країни зі значною зовнішньою допомогою та переважно приватним зовнішнім боргом.

2. Поновлення економічного зростання відбувається швидше у більш відкритих економіках та країнах з меншим початковим завищенням RER.

3. Погіршення платіжного балансу не завжди супроводжується виникненням валютної кризи. Тобто девальвація грошової одиниці та платіжний дисбаланс є порівняно самостійними явищами.

4. У країнах, що розвиваються, немає взаємозв'язку між сальдо поточного рахунку і доходом. Рівновага платіжного балансу відчутніше залежить від потоків капіталу та інших зовнішніх чинників, як умови торгівлі чи настрої іноземних інвесторів.

Методи регулювання платіжного балансу:

- девальвація національної валюти;
- стимулювання експорту (у деяких випадках обмеження імпорту);
- валютні обмеження;
- зменшення дефіциту державного бюджету;
- зміна відсоткових ставок;
- зміна обсягу грошової маси в обігу.

Методи врівноваження платіжного балансу:**1. Внутрішні:**

1.1. Ринкові методи (фінансові, валютні, грошово-кредитні) передбачають зміни валютних курсів, цін, доходів, процентних ставок, грошової маси тощо:

– продаж іноземних та національних цінних паперів за іноземну валюту (наприклад, розміщення облігацій державної скарбниці у центральних банках інших країн);

– вплив на темп інфляції у країні через зміну процентних ставок, контроль за заробітною платою та рівнем цін;

– зміни у структурі експорту (через урізноманітнення товарного асортименту та перерозподілу ресурсів на користь продукції, конкурентоспроможної на світовому ринку);

– зміни валютного курсу (зниження курсу національної валюти сприяє здешевленню вітчизняної продукції на міжнародних ринках і подорожчанням імпортованих товарів; тому девальвація призводить до розширення експорту та скорочення імпорту);

– використання країною своїх золотовалютних резервів (у певних межах, щоб не призвести до їх вичерпання та негативних наслідків у макроекономічному середовищі).

1.2. *Неринкові* (адміністративні) методи, прямий контроль: регламентація зовнішньоекономічних операцій за допомогою нормативних актів та органів державного контролю. *Наприклад*, вплив на потоки зовнішньої торгівлі та рух капіталу між країнами може здійснюватися за допомогою *протекціоністської політики* уряду, яка включає запровадження тарифів, квот, ліцензій, субсидій тощо; обмеження на вивіз прибутків від інвестицій, заборона купівлі іноземної валюти тощо.

2. Зовнішні:

2.1. Позики інших країн та використання світового ринку позичкових капіталів (кредити банківських консорціумів, облігаційні позики).

2.2. Ввезення підприємницького капіталу.

2.3. Позики міжнародних фінансових організацій (МВФ, МБРР).

2.4. Іноземна допомога (пільгові кредити, подарунки, субсидії, надані іншими країнами).

Заходи регулювання

– *рестрикційні* – кредитні обмеження, у т. ч. підвищення процентних ставок, стримування зростання грошової маси;

– *експансіоністські* – стимулювання експорту, девальвація.

Взаємозв'язок рахунків платіжного балансу.

Міжнародна платіжна позиція країни (у контексті правила Вальраса):

$$IM = X + NA + NR,$$

де IM – імпорт країни, X – експорт, NA (net assets) – чисті продажі активів (різниця вартості активів, проданих іноземцям і куплених у них), NR (net interests) – чисті платежі відсотків (різниця вартості відсотків на вкладений капітал, отриманих із-за кордону і виплачених іноземцям).

Перетворивши рівняння отримаємо:

$$IM - X - NR = NA,$$

де зліва – поточний баланс, з права – баланс операцій з капіталом.

Для врегулювання незбалансованості платіжного балансу використовуються офіційні резерви (OR) центрального банку країни:

$$IM - X - NR = NA \pm OR.$$

– зміни валютного курсу (зниження курсу національної валюти сприяє здешевленню вітчизняної продукції на міжнародних ринках і подорожчанням імпортованих товарів; тому девальвація призводить до розширення експорту та скорочення імпорту);

– використання країною своїх золотовалютних резервів (у певних межах, щоб не призвести до їх вичерпання та негативних наслідків у макроекономічному середовищі).

1.2. *Неринкові* (адміністративні) методи, прямий контроль: регламентація зовнішньоекономічних операцій за допомогою нормативних актів та органів державного контролю. *Наприклад*, вплив на потоки зовнішньої торгівлі та рух капіталу між країнами може здійснюватися за допомогою *протекціоністської політики* уряду, яка включає запровадження тарифів, квот, ліцензій, субсидій тощо; обмеження на вивіз прибутків від інвестицій, заборона купівлі іноземної валюти тощо.

2. Зовнішні:

2.1. Позики інших країн та використання світового ринку позичкових капіталів (кредити банківських консорціумів, облігаційні позики).

2.2. Ввезення підприємницького капіталу.

2.3. Позики міжнародних фінансових організацій (МВФ, МБРР).

2.4. Іноземна допомога (пільгові кредити, подарунки, субсидії, надані іншими країнами).

Заходи регулювання

– *рестрикційні* – кредитні обмеження, у т. ч. підвищення процентних ставок, стримування зростання грошової маси;

– *експансіоністські* – стимулювання експорту, девальвація.

Взаємозв'язок рахунків платіжного балансу.

Міжнародна платіжна позиція країни (у контексті правила Вальраса):

$$IM = X + NA + NR,$$

де IM – імпорт країни, X – експорт, NA (net assets) – чисті продажі активів (різниця вартості активів, проданих іноземцям і куплених у них), NR (net interests) – чисті платежі відсотків (різниця вартості відсотків на вкладений капітал, отриманих із-за кордону і виплачених іноземцям).

Перетворивши рівняння отримаємо:

$$IM - X - NR = NA,$$

де зліва – поточний баланс, з права – баланс операцій з капіталом.

Для врегулювання незбалансованості платіжного балансу використовуються офіційні резерви (OR) центрального банку країни:

$$IM - X - NR = NA \pm OR.$$

Причини дисбалансів:

– *Сезонні і випадкові.* Їх основу становлять сезонні коливання у виробництві та споживанні, причому такі зміни не збігаються в часі й мають різний характер у кожному конкретному випадку.

– *Структурні* – проявляються через розрив між змінами в попиті на експортні й імпорتنі товари та пристосування національної економіки до нових умов. Відсутність такої пристосувальної реакції і викликає структурну нерівновагу платіжного балансу.

– *Циклічні* – в основі лежить циклічний характер економічної кон'юнктури.

– *Спекуляції та відтік капіталів.*

– *Зміни валютного регулювання.*

– *Інші джерела* – дуже часто нерівновага виникає внаслідок нереалістичного валютного курсу, в основі якого, у свою чергу, лежить комплекс заходів валютного регулювання. Окремі економісти говорять про вікову нерівновагу, яка виникає внаслідок технологічних та інших змін у міру переходу економіки з одного ступеня розвитку на інший.

Використання даних платіжного балансу

– Для оцінювання кредитоспроможності країни.

– Як індикатори економічного циклу під час аналізу тенденцій економічного розвитку країни.

– Для складання прогнозів впливу на валютні курси.

– Для прогнозування подальшої політики уряду.

– Для аналізу ризиків.

– Для оцінювання стану економіки країни.

11.3. Торговельний баланс та особливості зовнішньоторговельної політики у світовому господарстві

Торговельний баланс – баланс, який відображає співвідношення вартості експорту та імпорту країни за певний проміжок часу, як правило, за рік.

Він складається із двох частин – з надходжень і платежів, а їх зіставлення утворює експортно-імпортне сальдо. До торговельного сальдо входить вартість товарів, проданих і куплених на умовах негайної оплати, а також поставлених у кредит або наданих безкоштовно у формі урядової допомоги або дарунку. За винятком вартості безплатно наданих товарів і послуг торговельний баланс входить у платіжний баланс. В активній частині цього балансу відображено експорт товарів і послуг вітчизняного виробництва, а також ввезених із-за кордону й пе-

Причини дисбалансів:

– *Сезонні і випадкові.* Їх основу становлять сезонні коливання у виробництві та споживанні, причому такі зміни не збігаються в часі й мають різний характер у кожному конкретному випадку.

– *Структурні* – проявляються через розрив між змінами в попиті на експортні й імпорتنі товари та пристосування національної економіки до нових умов. Відсутність такої пристосувальної реакції і викликає структурну нерівновагу платіжного балансу.

– *Циклічні* – в основі лежить циклічний характер економічної кон'юнктури.

– *Спекуляції та відтік капіталів.*

– *Зміни валютного регулювання.*

– *Інші джерела* – дуже часто нерівновага виникає внаслідок нереалістичного валютного курсу, в основі якого, у свою чергу, лежить комплекс заходів валютного регулювання. Окремі економісти говорять про вікову нерівновагу, яка виникає внаслідок технологічних та інших змін у міру переходу економіки з одного ступеня розвитку на інший.

Використання даних платіжного балансу

– Для оцінювання кредитоспроможності країни.

– Як індикатори економічного циклу під час аналізу тенденцій економічного розвитку країни.

– Для складання прогнозів впливу на валютні курси.

– Для прогнозування подальшої політики уряду.

– Для аналізу ризиків.

– Для оцінювання стану економіки країни.

11.3. Торговельний баланс та особливості зовнішньоторговельної політики у світовому господарстві

Торговельний баланс – баланс, який відображає співвідношення вартості експорту та імпорту країни за певний проміжок часу, як правило, за рік.

Він складається із двох частин – з надходжень і платежів, а їх зіставлення утворює експортно-імпортне сальдо. До торговельного сальдо входить вартість товарів, проданих і куплених на умовах негайної оплати, а також поставлених у кредит або наданих безкоштовно у формі урядової допомоги або дарунку. За винятком вартості безплатно наданих товарів і послуг торговельний баланс входить у платіжний баланс. В активній частині цього балансу відображено експорт товарів і послуг вітчизняного виробництва, а також ввезених із-за кордону й пе-

рероблених. У пасивній частині – імпорт товарів і послуг іноземного виробництва для внутрішніх потреб або переробки з метою їх подальшого вивозу.

Сальдо торговельного балансу – різниця між вартістю експорту та імпорту. Воно активне, якщо вартість експорту перевищує вартість імпорту, і пасивне – якщо вартість імпорту перевищує вартість експорту. Активне або пасивне сальдо торговельного балансу характеризує конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Основні показники участі країни у міжнародній торгівлі:

1) експортна (імпортна) квота, яка характеризує відношення вартості експорту (імпорту) до ВВП або ВНП;

2) обсяг експорту (імпорту) продукції на душу населення країни; цей показник водночас відображає ступінь відкритості економіки.

Зовнішньоторговельна політика – цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами.

Основні цілі зовнішньоторговельної політики:

– зміна ступеня і способу включення цієї країни в міжнародний поділ праці;

– зміна обсягу експорту й імпорту;

– зміна структури зовнішньої торгівлі;

– забезпечення країни необхідними ресурсами (сировиною, енергією тощо);

– зміна співвідношення експортних і імпортних цін.

За критерієм регулювання бувають такі види міжнародної торгівлі:

1. Звичайна – здійснення регулювання в повному обсязі відповідно до національного законодавства.

2. Дискримінаційна – введення обмежень державою на експортно-імпортні операції.

3. Преференційна торгівля – торгівля, під час здійснення якої застосовуються пільги (податкові, митні).

Два основні напрямки зовнішньоторговельної політики залежно від масштабів втручання – політика вільної торгівлі (лібералізація) і протекціонізм.

Політика вільної торгівлі (лібералізм) у чистому вигляді означає, що держава утримується від безпосереднього впливу на зовнішню торгівлю, залишаючи за ринком роль основного регулятора.

Однак це не означає, що держава взагалі усувається від впливу на цей напрямок господарської діяльності. Вона укладає договори з іншими країнами, щоб надати максимальної свободи своїм суб'єктам господарювання.

рероблених. У пасивній частині – імпорт товарів і послуг іноземного виробництва для внутрішніх потреб або переробки з метою їх подальшого вивозу.

Сальдо торговельного балансу – різниця між вартістю експорту та імпорту. Воно активне, якщо вартість експорту перевищує вартість імпорту, і пасивне – якщо вартість імпорту перевищує вартість експорту. Активне або пасивне сальдо торговельного балансу характеризує конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Основні показники участі країни у міжнародній торгівлі:

1) експортна (імпортна) квота, яка характеризує відношення вартості експорту (імпорту) до ВВП або ВНП;

2) обсяг експорту (імпорту) продукції на душу населення країни; цей показник водночас відображає ступінь відкритості економіки.

Зовнішньоторговельна політика – цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами.

Основні цілі зовнішньоторговельної політики:

– зміна ступеня і способу включення цієї країни в міжнародний поділ праці;

– зміна обсягу експорту й імпорту;

– зміна структури зовнішньої торгівлі;

– забезпечення країни необхідними ресурсами (сировиною, енергією тощо);

– зміна співвідношення експортних і імпортних цін.

За критерієм регулювання бувають такі види міжнародної торгівлі:

1. Звичайна – здійснення регулювання в повному обсязі відповідно до національного законодавства.

2. Дискримінаційна – введення обмежень державою на експортно-імпортні операції.

3. Преференційна торгівля – торгівля, під час здійснення якої застосовуються пільги (податкові, митні).

Два основні напрямки зовнішньоторговельної політики залежно від масштабів втручання – політика вільної торгівлі (лібералізація) і протекціонізм.

Політика вільної торгівлі (лібералізм) у чистому вигляді означає, що держава утримується від безпосереднього впливу на зовнішню торгівлю, залишаючи за ринком роль основного регулятора.

Однак це не означає, що держава взагалі усувається від впливу на цей напрямок господарської діяльності. Вона укладає договори з іншими країнами, щоб надати максимальної свободи своїм суб'єктам господарювання.

Вільна торгівля (free trade) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Така політика ґрунтується на усуненні будь-яких перешкод до ввезення та вивезення іноземних та вітчизняних товарів. Митні органи виконують лише реєстраційні функції. Цю політику проводять країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємствам витримувати конкуренцію.

Протекціонізм – політика, спрямована на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції. Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції завдяки використанню тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики. На відміну від політики вільної торгівлі, при протекціонізмі виключається дія ринкових сил, оскільки передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні і тому вільна дія ринкових сил може бути невігідною для менш розвинутих країн.

Утворення великих монополістичних об'єднань (концернів, трестів і тощо) призвело до серйозних змін у політиці протекціонізму, які проявились у появі нового його напрямку, так званого надпротекціонізму. Його відмінність від протекціонізму вільної конкуренції полягає в тому, що якщо на домонополістичній стадії протекціонізм, переважно, був спрямований на захист від іноземної конкуренції найслабших, неконкурентоспроможних галузей економіки, то монополістичний надпротекціонізм став захищати саме найбільш розвинені, потужні, монополізовані галузі.

Мета такого роду політики полягала в тому, щоб економіки, які знаходяться під посиленням захистом сектору, мали можливість за рахунок високого рівня цін одержувати на внутрішньому ринку монополіно високий прибуток, спираючись на який вести наступ (за допомогою низьких цін) на світовому ринку з метою витіснення конкурентів. У зв'язку з цим такого роду політика одержала також назву наступального або агресивного надпротекціонізму.

У зовнішньоекономічній політиці переплітаються інтереси різних монополій, фінансових, торгових, професійних та інших груп. Тому сучасна зовнішньоекономічна політика – це складна система, що формується під впливом національних, економічних і політичних факторів, під впливом процесів, які відбуваються у всій системі міжнародних економічних відносин, у першу чергу науково-технічної революції, яка різко посилила взаємозалежність господарств окремих держав.

Об'єктивні вимоги інтернаціоналізації економіки мали як наслідок триваючі нині у світі інтеграційні процеси, що роблять величезний

Вільна торгівля (free trade) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції. Така політика ґрунтується на усуненні будь-яких перешкод до ввезення та вивезення іноземних та вітчизняних товарів. Митні органи виконують лише реєстраційні функції. Цю політику проводять країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємствам витримувати конкуренцію.

Протекціонізм – політика, спрямована на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції. Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції завдяки використанню тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики. На відміну від політики вільної торгівлі, при протекціонізмі виключається дія ринкових сил, оскільки передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні і тому вільна дія ринкових сил може бути невігідною для менш розвинутих країн.

Утворення великих монополістичних об'єднань (концернів, трестів і тощо) призвело до серйозних змін у політиці протекціонізму, які проявились у появі нового його напрямку, так званого надпротекціонізму. Його відмінність від протекціонізму вільної конкуренції полягає в тому, що якщо на домонополістичній стадії протекціонізм, переважно, був спрямований на захист від іноземної конкуренції найслабших, неконкурентоспроможних галузей економіки, то монополістичний надпротекціонізм став захищати саме найбільш розвинені, потужні, монополізовані галузі.

Мета такого роду політики полягала в тому, щоб економіки, які знаходяться під посиленням захистом сектору, мали можливість за рахунок високого рівня цін одержувати на внутрішньому ринку монополіно високий прибуток, спираючись на який вести наступ (за допомогою низьких цін) на світовому ринку з метою витіснення конкурентів. У зв'язку з цим такого роду політика одержала також назву наступального або агресивного надпротекціонізму.

У зовнішньоекономічній політиці переплітаються інтереси різних монополій, фінансових, торгових, професійних та інших груп. Тому сучасна зовнішньоекономічна політика – це складна система, що формується під впливом національних, економічних і політичних факторів, під впливом процесів, які відбуваються у всій системі міжнародних економічних відносин, у першу чергу науково-технічної революції, яка різко посилила взаємозалежність господарств окремих держав.

Об'єктивні вимоги інтернаціоналізації економіки мали як наслідок триваючі нині у світі інтеграційні процеси, що роблять величезний

вплив на формування сучасної зовнішньоторговельної політики. У результаті діяльності інтеграційних угруповань відбувається формування єдиної для них системи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, яка отримала назву колективного протекціонізму. Характерною для нього є більш-менш повна лібералізація взаємної торгівлі (свобода торгівлі) при одночасному проведенні узгодженої єдиної протекціоністської політики відносно країн, які не беруть участь. Найбільш характерним прикладом цього є Європейський Союз.

Необмежена конкуренція з боку більш сильних держав може призвести в менш розвинутих країнах до економічного застою і до формування неефективної для даної країни економічної структури.

Форми протекціонізму:

- селективний – спрямований проти окремих країн або товарів;
- галузевий – захищає визначені галузі, насамперед сільське господарство;
- колективний – проводиться об'єднаннями країн відносно країн, що до них не входять;
- прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Міжнародні торговельні відносини регулюються за допомогою двох груп інструментів:

- тарифне регулювання;
- нетарифне регулювання.

Тарифні методи регулювання торгово-економічних відносин

Класичним і основним інструментом зовнішньоторговельної політики є митні тарифи. У сфері імпорту до тарифних методів належать не лише митні тарифи, а й податки і збори з товарів, які ввозять, імпортні депозити та ін. У сфері експорту – це податкові кредити експортерам, гарантії, субсидії, звільнення від податків, надання фінансової допомоги тощо.

Митний тариф – це систематизований перелік ставок мита.

Мито – це податок на імпорт або експорт товарів у момент перетинання ними митного кордону держави.

Для сучасного етапу розвитку міжнародної торгівлі характерна поступова лібералізація митних тарифів. Так, якщо в середині 90-х років середня величина митних тарифів становила у розвинутих країнах світу до 33 %, то наприкінці 90-х років ХХ ст. – менше 5 %.

Ескалація митного тарифу – це підвищення ставок мита в міру зростання ступеня обробки продукції;

Ефективний митний тариф – це встановлення низьких ставок для товарів, необхідних для розвитку виробництва з високою часткою новоствореної вартості.

вплив на формування сучасної зовнішньоторговельної політики. У результаті діяльності інтеграційних угруповань відбувається формування єдиної для них системи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, яка отримала назву колективного протекціонізму. Характерною для нього є більш-менш повна лібералізація взаємної торгівлі (свобода торгівлі) при одночасному проведенні узгодженої єдиної протекціоністської політики відносно країн, які не беруть участь. Найбільш характерним прикладом цього є Європейський Союз.

Необмежена конкуренція з боку більш сильних держав може призвести в менш розвинутих країнах до економічного застою і до формування неефективної для даної країни економічної структури.

Форми протекціонізму:

- селективний – спрямований проти окремих країн або товарів;
- галузевий – захищає визначені галузі, насамперед сільське господарство;
- колективний – проводиться об'єднаннями країн відносно країн, що до них не входять;
- прихований – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Міжнародні торговельні відносини регулюються за допомогою двох груп інструментів:

- тарифне регулювання;
- нетарифне регулювання.

Тарифні методи регулювання торгово-економічних відносин

Класичним і основним інструментом зовнішньоторговельної політики є митні тарифи. У сфері імпорту до тарифних методів належать не лише митні тарифи, а й податки і збори з товарів, які ввозять, імпортні депозити та ін. У сфері експорту – це податкові кредити експортерам, гарантії, субсидії, звільнення від податків, надання фінансової допомоги тощо.

Митний тариф – це систематизований перелік ставок мита.

Мито – це податок на імпорт або експорт товарів у момент перетинання ними митного кордону держави.

Для сучасного етапу розвитку міжнародної торгівлі характерна поступова лібералізація митних тарифів. Так, якщо в середині 90-х років середня величина митних тарифів становила у розвинутих країнах світу до 33 %, то наприкінці 90-х років ХХ ст. – менше 5 %.

Ескалація митного тарифу – це підвищення ставок мита в міру зростання ступеня обробки продукції;

Ефективний митний тариф – це встановлення низьких ставок для товарів, необхідних для розвитку виробництва з високою часткою новоствореної вартості.

Тарифна квота (tariff quota) – це різновид змінних митних ставок, які залежать від обсягу імпорту товарів: при імпорті в межах певної кількості він оподатковується за базовою внутрішньоквотною ставкою мита (within-quota rate), тобто воно є контингентним, а при перевищенні певного обсягу імпорт оподатковується за надквотною ставкою (over-quota rate).

1. *За напрямком руху товару мита бувають:*

– *імпортні* – зустрічаються найчастіше, застосовуються для захисту національного виробництва, рівня внутрішніх цін, а також для фіскальних і політичних цілей;

– *експортні* – перешкоджають проникненню вітчизняних товарів на закордонні ринки, застосовуються значно рідше, зазвичай коли спостерігається недостача певної продукції усередині країни, а також у фіскальних цілях;

– *транзитні* – застосовуються дуже рідко.

2. *За напрямком дії мито буває:*

– *преференційні* мита – встановлюються на рівні нижче мінімального з метою створення сприятливих умов для торгівлі яким-небудь товаром або з якою-небудь країною;

– *дискримінаційні* мита. Їхній рівень вище ставок першого стовпчика.

Серед них можна виділити *відповідні, компенсаційні, антидемпінгові мита*. Відповідні мита є реакцією на певні дії партнера. Вони можуть поширюватися на всю торгівлю або на окремі товарні групи і встановлюються для впливу на партнера з метою скорочення застосовуваних їм обмежень.

Компенсаційні мита є реакцією на субсидії експортерам в інших країнах і встановлюються з метою вирівнювання умов торгівлі. Антидемпінгові мита є різновидом компенсаційних мит і встановлюються з метою протидії демпінгові для вирівнювання цін до рівня, що вважається нормальним.

3. *За походженням:*

– *автономні* – мита, що вводяться на підставі односторонніх рішень органів державної влади країни;

– *договірні* – мита, установлені на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;

– *преференційні* – мита, що застосовуються до товарів та інших предметів, що походять з держав, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, або в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України, а також до товарів та інших предметів, що походять з країн, що розвиваються.

Тарифна квота (tariff quota) – це різновид змінних митних ставок, які залежать від обсягу імпорту товарів: при імпорті в межах певної кількості він оподатковується за базовою внутрішньоквотною ставкою мита (within-quota rate), тобто воно є контингентним, а при перевищенні певного обсягу імпорт оподатковується за надквотною ставкою (over-quota rate).

1. *За напрямком руху товару мита бувають:*

– *імпортні* – зустрічаються найчастіше, застосовуються для захисту національного виробництва, рівня внутрішніх цін, а також для фіскальних і політичних цілей;

– *експортні* – перешкоджають проникненню вітчизняних товарів на закордонні ринки, застосовуються значно рідше, зазвичай коли спостерігається недостача певної продукції усередині країни, а також у фіскальних цілях;

– *транзитні* – застосовуються дуже рідко.

2. *За напрямком дії мито буває:*

– *преференційні* мита – встановлюються на рівні нижче мінімального з метою створення сприятливих умов для торгівлі яким-небудь товаром або з якою-небудь країною;

– *дискримінаційні* мита. Їхній рівень вище ставок першого стовпчика.

Серед них можна виділити *відповідні, компенсаційні, антидемпінгові мита*. Відповідні мита є реакцією на певні дії партнера. Вони можуть поширюватися на всю торгівлю або на окремі товарні групи і встановлюються для впливу на партнера з метою скорочення застосовуваних їм обмежень.

Компенсаційні мита є реакцією на субсидії експортерам в інших країнах і встановлюються з метою вирівнювання умов торгівлі. Антидемпінгові мита є різновидом компенсаційних мит і встановлюються з метою протидії демпінгові для вирівнювання цін до рівня, що вважається нормальним.

3. *За походженням:*

– *автономні* – мита, що вводяться на підставі односторонніх рішень органів державної влади країни;

– *договірні* – мита, установлені на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;

– *преференційні* – мита, що застосовуються до товарів та інших предметів, що походять з держав, які входять разом з Україною до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, або в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму згідно з міжнародними договорами за участю України, а також до товарів та інших предметів, що походять з країн, що розвиваються.

4. За типом ставок:

– постійні – це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;

– змінні – це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

5. За способом обчислення:

– номінальні – митні ставки, зазначені в митному тарифі;

– ефективні (дійсні) – реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпорتنі вузли і деталі цих товарів. Тобто це розмір ставки, який реально та ефективно захищає внутрішній ринок або регулює експорт і транзит.

6. За способом встановлення мита бувають:

– адвалорні – найбільш розповсюджені, встановлюються у відсотках від ціни товару середній рівень ставок адвалерних мит відносно невисокий (близько 6 %);

– специфічні – встановлюються в абсолютному вираженні від одиниці виміру;

– комбіновані (змішані) – установлюються двома вищезазначеними способами.

7. Залежно від економічних цілей і результатів виділяються:

– фіскальні мита забезпечують максимально можливий приплив доходів у державну скарбницю. Прикладом можуть служити імпорتنі мита на товари, що у цій країні не виробляються (наприклад, тропічні фрукти в Європі). Вони не можуть зростати безмежно, тому що дохід держави в такому випадку визначається як добуток тарифної ставки на обсяг торгівлі цим товаром. Тому завжди доводиться шукати оптимальну ставку мита;

– протекціоністські мита встановлюються для захисту національної промисловості від більш конкурентоспроможної іноземної продукції. Вони звичайно застосовуються на етапі індустріалізації або розвитку окремих галузей. Тривале їхнє застосування може призвести до застою у виробництві, тому що через відсутність іноземної конкуренції знижується прагнення до підвищення продуктивності праці і технічного розвитку;

– високі імпорتنі мита при встановленні монопольних цін на внутрішньому ринку можуть мати експансіоністський характер, тому що вони сприяють демпінгові й експортіві капіталу.

Мито виконує три основні функції:

1) фіскальну, що виявляється в дії як імпортного, так і експортного мита, оскільки воно є однією зі статей доходної частини державного бюджету;

4. За типом ставок:

– постійні – це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;

– змінні – це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

5. За способом обчислення:

– номінальні – митні ставки, зазначені в митному тарифі;

– ефективні (дійсні) – реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпорتنі вузли і деталі цих товарів. Тобто це розмір ставки, який реально та ефективно захищає внутрішній ринок або регулює експорт і транзит.

6. За способом встановлення мита бувають:

– адвалорні – найбільш розповсюджені, встановлюються у відсотках від ціни товару середній рівень ставок адвалерних мит відносно невисокий (близько 6 %);

– специфічні – встановлюються в абсолютному вираженні від одиниці виміру;

– комбіновані (змішані) – установлюються двома вищезазначеними способами.

7. Залежно від економічних цілей і результатів виділяються:

– фіскальні мита забезпечують максимально можливий приплив доходів у державну скарбницю. Прикладом можуть служити імпорتنі мита на товари, що у цій країні не виробляються (наприклад, тропічні фрукти в Європі). Вони не можуть зростати безмежно, тому що дохід держави в такому випадку визначається як добуток тарифної ставки на обсяг торгівлі цим товаром. Тому завжди доводиться шукати оптимальну ставку мита;

– протекціоністські мита встановлюються для захисту національної промисловості від більш конкурентоспроможної іноземної продукції. Вони звичайно застосовуються на етапі індустріалізації або розвитку окремих галузей. Тривале їхнє застосування може призвести до застою у виробництві, тому що через відсутність іноземної конкуренції знижується прагнення до підвищення продуктивності праці і технічного розвитку;

– високі імпорتنі мита при встановленні монопольних цін на внутрішньому ринку можуть мати експансіоністський характер, тому що вони сприяють демпінгові й експортіві капіталу.

Мито виконує три основні функції:

1) фіскальну, що виявляється в дії як імпортного, так і експортного мита, оскільки воно є однією зі статей доходної частини державного бюджету;

2) протекціоністську (захисну), що виявляється в дії імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;

3) балансуочу, що виявляється в дії експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з певних причин нижче світових

Вплив митного тарифу на споживачів: введення мита збільшує ціну імпортного товару, і споживач сплачуватиме більше грошей за імпортний товар або споживатиме цього товару менше, або ж матиме місце і те й інше; погіршує становище споживача щодо вибору товару, тому що зменшується імпорт.

Вплив митного тарифу на виробника: обмежується обсяг імпорту, і, відповідно, споживач починає задовольняти власні потреби за рахунок товарів національного виробництва. Через введення митного тарифу ціна на вітчизняні товари підвищується на суму мита, що призводить до збільшення доходу виробника.

Демпінгом вважається ситуація, коли експортна ціна товару, призначеного на ринок іншої країни, нижче нормальної вартості аналогічного товару. Нормальна вартість – це ціна, встановлювана в звичайних умовах торгівлі на аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання у країні, що експортує, або у країні його походження.

Нетарифні методи регулювання торгово-економічних відносин

1. Кількісні обмеження – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту:

а) квотування (контингентування) – це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період.

Види квот:

- глобальні – встановлюються для товарів без визначення конкретних країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються;

- групові – для товарів з визначенням групи країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються;

- індивідуальні – для товарів з визначенням конкретної країни, куди вони можуть експортуватися чи з якої вони можуть імпортуватися;

б) ліцензування – регулювання зовнішньоекономічної діяльності завдяки дозволу, який видається державними органами на експорт або імпорт товару в певній кількості за певний проміжок часу.

2. «Добровільні» обмеження експорту.

3. Антидемпінгові заходи.

2) протекціоністську (захисну), що виявляється в дії імпортного мита, оскільки з його допомогою держава захищає місцевих виробників від небажаної іноземної конкуренції;

3) балансуочу, що виявляється в дії експортного мита, встановленого з метою запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які з певних причин нижче світових

Вплив митного тарифу на споживачів: введення мита збільшує ціну імпортного товару, і споживач сплачуватиме більше грошей за імпортний товар або споживатиме цього товару менше, або ж матиме місце і те й інше; погіршує становище споживача щодо вибору товару, тому що зменшується імпорт.

Вплив митного тарифу на виробника: обмежується обсяг імпорту, і, відповідно, споживач починає задовольняти власні потреби за рахунок товарів національного виробництва. Через введення митного тарифу ціна на вітчизняні товари підвищується на суму мита, що призводить до збільшення доходу виробника.

Демпінгом вважається ситуація, коли експортна ціна товару, призначеного на ринок іншої країни, нижче нормальної вартості аналогічного товару. Нормальна вартість – це ціна, встановлювана в звичайних умовах торгівлі на аналогічний товар, призначений для внутрішнього споживання у країні, що експортує, або у країні його походження.

Нетарифні методи регулювання торгово-економічних відносин

1. Кількісні обмеження – адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обігу, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту:

а) квотування (контингентування) – це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період.

Види квот:

- глобальні – встановлюються для товарів без визначення конкретних країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються;

- групові – для товарів з визначенням групи країн, куди вони експортуються чи з яких вони імпортуються;

- індивідуальні – для товарів з визначенням конкретної країни, куди вони можуть експортуватися чи з якої вони можуть імпортуватися;

б) ліцензування – регулювання зовнішньоекономічної діяльності завдяки дозволу, який видається державними органами на експорт або імпорт товару в певній кількості за певний проміжок часу.

2. «Добровільні» обмеження експорту.

3. Антидемпінгові заходи.

4. Технічні бар'єри. Це перешкоди для імпорту іноземних товарів, що виникають у зв'язку з їх невідповідністю до національних стандартів систем виміру та інспекції якості, вимог техніки безпеки, санітарно-ветеринарних норм, правил упаковки, маркування та інших.

5. Заходи, пов'язані з виконанням митних формальностей. До них відносяться:

- прикордонний податок, який накладається на товари за факт перетину кордону;

- платежі, пов'язані з оформленням документів на митниці, митним оглядом товарів, перевіркою їх якості;

- інші платежі (портові, статистичні, фітосанітарні і т. ін.). Наприклад, в Україні за митне оформлення товарів залежно від митної вартості у разі перевищення 1000 дол. США береться митний збір у розмірі 0,2 % від митної вартості.

6. Імпортний депозит. Це попередня застава, яку імпортер повинен внести в свій банк перед закупівлею іноземного товару. Розмір застави залежить від вартості угоди. Імпортер не одержує по депозиту проценти, і через кілька місяців сума застави повертається. Протекціоністське значення імпортних депозитів полягає в тому, що вони збільшують витрати імпортера під час даної операції і підвищують ціну імпортного товару.

Сучасна зовнішньоекономічна політика здійснюється за допомогою цілого ряду контролюючих засобів, які регулюють і стимулюють зовнішньоекономічні зв'язки. До них належать митні тарифи, кількісні обмеження, різного роду перешкоди для збуту і споживання товарів на ринку країни-імпортера. Одночасно за допомогою експортних кредитів і державних гарантій по них, кредитів міжнародних фінансових організацій, експортних премій, товарного і валютного демпінгу, умовно безмитного ввезення і вивезення, повернення мит і податків, інших податкових пільг здійснюється стимулювання експорту товарів. Важливу роль як засіб розширення експорту відіграє також вивезення капіталу.

У складному комплексі торгово-політичних методів останнім часом проглядається тенденція до розширення форм державного регулювання зовнішньої торгівлі за допомогою засобів, які впливають на функціонування внутрішньої економіки. Внутрішні економічні й адміністративні важелі використовуються все ширше з метою регулювання ввезення і вивезення і таким чином доповнюють традиційні методи прикордонного контролю.

Платіжний та торговельний баланс України.

В Україні відповідальність за складання платіжного балансу на законодавчому рівні покладено на Національний банк України (Закон

4. Технічні бар'єри. Це перешкоди для імпорту іноземних товарів, що виникають у зв'язку з їх невідповідністю до національних стандартів систем виміру та інспекції якості, вимог техніки безпеки, санітарно-ветеринарних норм, правил упаковки, маркування та інших.

5. Заходи, пов'язані з виконанням митних формальностей. До них відносяться:

- прикордонний податок, який накладається на товари за факт перетину кордону;

- платежі, пов'язані з оформленням документів на митниці, митним оглядом товарів, перевіркою їх якості;

- інші платежі (портові, статистичні, фітосанітарні і т. ін.). Наприклад, в Україні за митне оформлення товарів залежно від митної вартості у разі перевищення 1000 дол. США береться митний збір у розмірі 0,2 % від митної вартості.

6. Імпортний депозит. Це попередня застава, яку імпортер повинен внести в свій банк перед закупівлею іноземного товару. Розмір застави залежить від вартості угоди. Імпортер не одержує по депозиту проценти, і через кілька місяців сума застави повертається. Протекціоністське значення імпортних депозитів полягає в тому, що вони збільшують витрати імпортера під час даної операції і підвищують ціну імпортного товару.

Сучасна зовнішньоекономічна політика здійснюється за допомогою цілого ряду контролюючих засобів, які регулюють і стимулюють зовнішньоекономічні зв'язки. До них належать митні тарифи, кількісні обмеження, різного роду перешкоди для збуту і споживання товарів на ринку країни-імпортера. Одночасно за допомогою експортних кредитів і державних гарантій по них, кредитів міжнародних фінансових організацій, експортних премій, товарного і валютного демпінгу, умовно безмитного ввезення і вивезення, повернення мит і податків, інших податкових пільг здійснюється стимулювання експорту товарів. Важливу роль як засіб розширення експорту відіграє також вивезення капіталу.

У складному комплексі торгово-політичних методів останнім часом проглядається тенденція до розширення форм державного регулювання зовнішньої торгівлі за допомогою засобів, які впливають на функціонування внутрішньої економіки. Внутрішні економічні й адміністративні важелі використовуються все ширше з метою регулювання ввезення і вивезення і таким чином доповнюють традиційні методи прикордонного контролю.

Платіжний та торговельний баланс України.

В Україні відповідальність за складання платіжного балансу на законодавчому рівні покладено на Національний банк України (Закон

України «Про Національний банк України», Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р.). Спільною Постановою Національного банку України і Кабінету Міністрів України № 517 «Про складання платіжного балансу» встановлено порядок координації дій міністерств і відомств щодо формування інформаційної бази платіжного балансу.

Інформаційна база платіжного балансу формується в різних країнах по-різному: в деяких країнах використовують систему обліку операцій в іноземній валюті (країни Африки та Північної Америки), в інших – систему збирання інформації на базі статистичних обстежень (Австралія, Велика Британія, Росія). Платіжний баланс України складається щоквартально, на 75-й день після звітного періоду, і публікується на сторінці НБУ.

Складання платіжного балансу (рис. 11.6) ґрунтується на системі обліку операцій з нерезидентами під керівництвом НБУ, яка доповнена даними статистичних обстежень під егідою Державного комітету статистики України. Система збору інформації, що ґрунтується на банківських операціях, була започаткована в січні 1993 року.

За цією системою надають інформацію дві категорії респондентів: банки, які декларують здійснені протягом кожного місяця операції з нерезидентами, що проведені за дорученням клієнтів та від власного імені (форма № 1-ПБ), а також підприємства та організації, які відкрили рахунки в іноземних банках (форма № 2-ПБ).

В Україні організовано замкнуту систему збору інформації. Мається на увазі, що, крім дебетових та кредитових оборотів за коррахунками з розбивкою за операціями, уповноважені банки надають інформацію щодо залишків на коррахунках на початок та кінець звітного періоду. Форми надаються в оригінальній валюті за кожним кореспондентським рахунком («Ностро» та «Лоро»). Операції надаються в закованому вигляді відповідно до стандартної класифікації керівництва щодо складання платіжного балансу МВФ (п'яте видання). Національний банк конвертує ці дані в долари США за середньомісячним курсом.

Платіжний баланс України у 2014 року зведений з дефіцитом 13,307 млрд. дол. проти профіциту в 2,023 млрд. дол. за підсумками попереднього року, повідомляється на сайті Національного банку України. За оперативними даними НБУ, за підсумками року дефіцит поточного рахунку досяг 5,228 млрд. дол., дефіцит капітального і фінансового рахунку – 8,079 млрд. дол. У грудні 2014 року дефіцит зведеного платіжного балансу становив 2,261 млрд. дол., зокрема дефіцит поточного рахунку – 711 млн. дол., дефіцит капітального і фінансового рахунку – 1,550 млрд. дол.

України «Про Національний банк України», Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р.). Спільною Постановою Національного банку України і Кабінету Міністрів України № 517 «Про складання платіжного балансу» встановлено порядок координації дій міністерств і відомств щодо формування інформаційної бази платіжного балансу.

Інформаційна база платіжного балансу формується в різних країнах по-різному: в деяких країнах використовують систему обліку операцій в іноземній валюті (країни Африки та Північної Америки), в інших – систему збирання інформації на базі статистичних обстежень (Австралія, Велика Британія, Росія). Платіжний баланс України складається щоквартально, на 75-й день після звітного періоду, і публікується на сторінці НБУ.

Складання платіжного балансу (рис. 11.6) ґрунтується на системі обліку операцій з нерезидентами під керівництвом НБУ, яка доповнена даними статистичних обстежень під егідою Державного комітету статистики України. Система збору інформації, що ґрунтується на банківських операціях, була започаткована в січні 1993 року.

За цією системою надають інформацію дві категорії респондентів: банки, які декларують здійснені протягом кожного місяця операції з нерезидентами, що проведені за дорученням клієнтів та від власного імені (форма № 1-ПБ), а також підприємства та організації, які відкрили рахунки в іноземних банках (форма № 2-ПБ).

В Україні організовано замкнуту систему збору інформації. Мається на увазі, що, крім дебетових та кредитових оборотів за коррахунками з розбивкою за операціями, уповноважені банки надають інформацію щодо залишків на коррахунках на початок та кінець звітного періоду. Форми надаються в оригінальній валюті за кожним кореспондентським рахунком («Ностро» та «Лоро»). Операції надаються в закованому вигляді відповідно до стандартної класифікації керівництва щодо складання платіжного балансу МВФ (п'яте видання). Національний банк конвертує ці дані в долари США за середньомісячним курсом.

Платіжний баланс України у 2014 року зведений з дефіцитом 13,307 млрд. дол. проти профіциту в 2,023 млрд. дол. за підсумками попереднього року, повідомляється на сайті Національного банку України. За оперативними даними НБУ, за підсумками року дефіцит поточного рахунку досяг 5,228 млрд. дол., дефіцит капітального і фінансового рахунку – 8,079 млрд. дол. У грудні 2014 року дефіцит зведеного платіжного балансу становив 2,261 млрд. дол., зокрема дефіцит поточного рахунку – 711 млн. дол., дефіцит капітального і фінансового рахунку – 1,550 млрд. дол.

Експорт товарів знизився на 14,4% – до 55,6 млрд. дол. внаслідок призупинення виробничих потужностей і руйнування транспортної інфраструктури на Донбасі, а також зниженням цін на світових товарних ринках і погіршенням торговельних відносин з Росією. Експорт товарів у Росію знизився на 34,7% (її частка зменшилася з 17,7% до 23,2% у 2013 р.), в той же час постачання у країни ЄС збільшилися на 2,1%, а їх частка зросла з 25,8 до 30,8%.

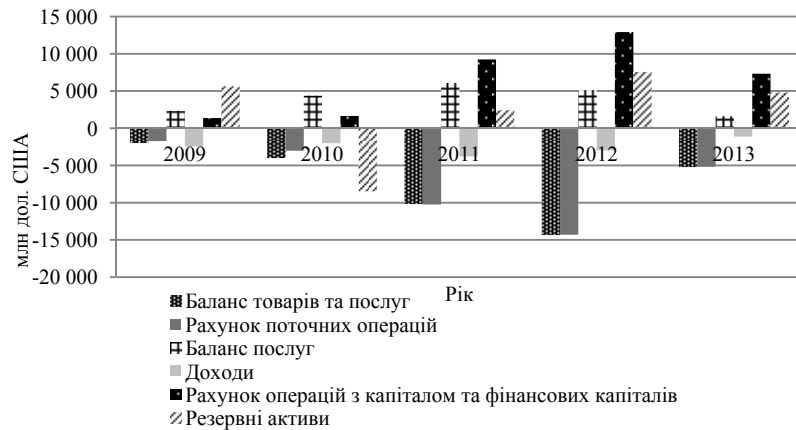


Рис. 11.6. Динаміка основних статей платіжного балансу та зведеного платіжного балансу України за 2009–2013 рр., млн дол. США

Примітка: дані за 2014 рік наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

Водночас, за підрахунками регулятора, скорочення імпорту товарів на 27,4% – до 61,7 млрд. дол. було зумовлене ослабленням РЕОКу гривні (на 19,5%) і скороченням внутрішнього попиту: оборот роздрібної торгівлі знизився на 8,6%, а промислове виробництво скоротилося на 10,7%. Найбільше скоротилися поставки товарів з Росії (на 45,5%), насамперед через зниження імпорту газу (на 63,1%). Частка імпорту з Росії зменшилася до 20,6% (з 27,4% у 2013 р.), а частка імпорту з країн ЄС зросла до 32,4% (з 30,2% у 2013 р.).

Дефіцит рахунку капіталу і фінансових операцій у 2014 р. становив 8,1 млрд. дол. (у попередньому році позитивне сальдо становило 18,5 млрд. дол.). Формування дефіциту в першу чергу було обумовлено погіршенням інвестиційного клімату в результаті ведення бойових дій на

Експорт товарів знизився на 14,4% – до 55,6 млрд. дол. внаслідок призупинення виробничих потужностей і руйнування транспортної інфраструктури на Донбасі, а також зниженням цін на світових товарних ринках і погіршенням торговельних відносин з Росією. Експорт товарів у Росію знизився на 34,7% (її частка зменшилася з 17,7% до 23,2% у 2013 р.), в той же час постачання у країни ЄС збільшилися на 2,1%, а їх частка зросла з 25,8 до 30,8%.

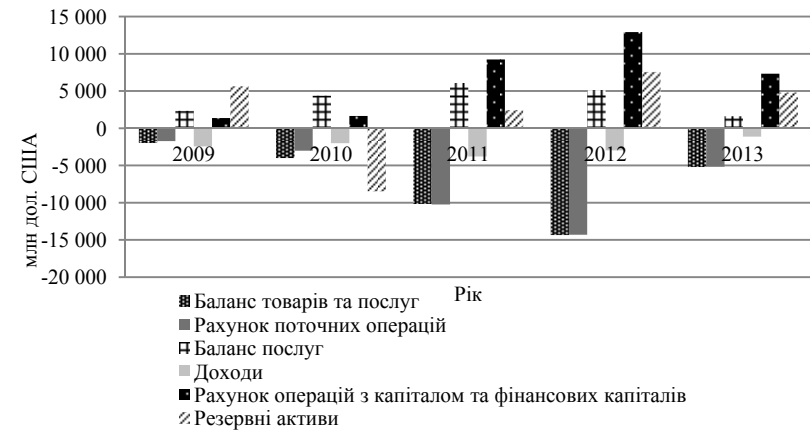


Рис. 11.6. Динаміка основних статей платіжного балансу та зведеного платіжного балансу України за 2009–2013 рр., млн дол. США

Примітка: дані за 2014 рік наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

Водночас, за підрахунками регулятора, скорочення імпорту товарів на 27,4% – до 61,7 млрд. дол. було зумовлене ослабленням РЕОКу гривні (на 19,5%) і скороченням внутрішнього попиту: оборот роздрібної торгівлі знизився на 8,6%, а промислове виробництво скоротилося на 10,7%. Найбільше скоротилися поставки товарів з Росії (на 45,5%), насамперед через зниження імпорту газу (на 63,1%). Частка імпорту з Росії зменшилася до 20,6% (з 27,4% у 2013 р.), а частка імпорту з країн ЄС зросла до 32,4% (з 30,2% у 2013 р.).

Дефіцит рахунку капіталу і фінансових операцій у 2014 р. становив 8,1 млрд. дол. (у попередньому році позитивне сальдо становило 18,5 млрд. дол.). Формування дефіциту в першу чергу було обумовлено погіршенням інвестиційного клімату в результаті ведення бойових дій на

сході країни та накопичення низки макроекономічних дисбалансів. Це обмежувало залучення приватним сектором як інвестиційних, так і кредитних ресурсів для рефінансування поточних виплат за попередніми позиками.

Дефіцит за кредитами та облигаціями приватного сектору становив 5,2 млрд. дол. (у 2013 р. сальдо було позитивним – 2,6 млрд. дол.). Роловер за зовнішніми зобов'язаннями приватного сектору становив 86%, переважно з-за низького роловера реального сектору – 64%.

Обсяг чистих надходжень прямих іноземних інвестицій становив 413 млн. дол. У січні-травні спостерігався чистий відтік інвестицій, але в червні-грудні чисті надходження становили 1,5 млрд. дол. переважно в реальний сектор.

Держкомстатом запроваджені форми щоквартальної звітності щодо зовнішньої торгівлі послугами та прямих іноземних інвестицій в Україну та з України. Для складання платіжного балансу Національний банк України також використовує дані офіційної торговельної статистики Держкомстату України, яка ґрунтується на даних митної статистики.

Координація дій усіх установ та концентрація інформації, необхідної для складання платіжного балансу, здійснюється Національним банком України. Функцією Національного банку України, крім безпосереднього складання платіжного балансу, є також розроблення методологічної та методичної бази для його складання, аналізу і прогнозування.

сході країни та накопичення низки макроекономічних дисбалансів. Це обмежувало залучення приватним сектором як інвестиційних, так і кредитних ресурсів для рефінансування поточних виплат за попередніми позиками.

Дефіцит за кредитами та облигаціями приватного сектору становив 5,2 млрд. дол. (у 2013 р. сальдо було позитивним – 2,6 млрд. дол.). Роловер за зовнішніми зобов'язаннями приватного сектору становив 86%, переважно з-за низького роловера реального сектору – 64%.

Обсяг чистих надходжень прямих іноземних інвестицій становив 413 млн. дол. У січні-травні спостерігався чистий відтік інвестицій, але в червні-грудні чисті надходження становили 1,5 млрд. дол. переважно в реальний сектор.

Держкомстатом запроваджені форми щоквартальної звітності щодо зовнішньої торгівлі послугами та прямих іноземних інвестицій в Україну та з України. Для складання платіжного балансу Національний банк України також використовує дані офіційної торговельної статистики Держкомстату України, яка ґрунтується на даних митної статистики.

Координація дій усіх установ та концентрація інформації, необхідної для складання платіжного балансу, здійснюється Національним банком України. Функцією Національного банку України, крім безпосереднього складання платіжного балансу, є також розроблення методологічної та методичної бази для його складання, аналізу і прогнозування.

ТЕМА 12.**МІЖНАРОДНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ
ЕКОНОМІКИ**

12.1 Теоретичні засади формування міжнародних інвестиційних ресурсів.

12.2. Міжнародний інвестиційний ринок в умовах глобалізації.

12.3. Вплив іноземних інвестицій на розвиток світової економіки.

**12.1. Теоретичні засади формування
міжнародних інвестиційних ресурсів**

Міжнародні інвестиції – широке та ємне поняття, що охоплює процес руху й поєднання матеріальних і фінансових ресурсів з метою росту й розвитку економіки. Вільні міжнародні капітали спрямовуються в першу чергу в ті галузі й регіони світу, де їхнє поєднання обіцяє найвищу віддачу. Реалізація міжнародних інвестицій передбачає взаємодію учасників, які належать різним державам (резидентів та нерезидентів стосовно конкретної країни) [7]. Таким чином, під міжнародними інвестиціями звичайно розуміються вкладення вільних у цей момент коштів, що залишилися після задоволення необхідних потреб учасників інвестиційного процесу, в іноземні цінні папери або інші майнові цінності з метою одержання доходу в майбутньому.

Інвестиційні ресурси – це поєднання реального і фінансового капіталу в процесі їх обігу. Головним суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який приймає рішення про вкладення власних, запозичених або залучених майнових чи інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Ресурси інвестора складаються з ресурсів, отриманих з усіх доступних джерел інвестування – внутрішніх, залучених і позичених. Суб'єкти інвестиційної діяльності мають різні джерела залучення ресурсів (табл. 12.1).

Інвестори в сучасних умовах можуть виступати як покупці, вкладники та кредитори, які розміщують свій капітал в об'єкти інвестиційної сфери. При цьому переважно інвестор визначає об'єкти інвестування, залучає інвестиційних посередників, ставить перед ними певні завдання для реалізації його інтересів. У процесі іноземного інвестування інвес-

ТЕМА 12.**МІЖНАРОДНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РИНОК
ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ
ЕКОНОМІКИ**

12.1 Теоретичні засади формування міжнародних інвестиційних ресурсів.

12.2. Міжнародний інвестиційний ринок в умовах глобалізації.

12.3. Вплив іноземних інвестицій на розвиток світової економіки.

**12.1. Теоретичні засади формування
міжнародних інвестиційних ресурсів**

Міжнародні інвестиції – широке та ємне поняття, що охоплює процес руху й поєднання матеріальних і фінансових ресурсів з метою росту й розвитку економіки. Вільні міжнародні капітали спрямовуються в першу чергу в ті галузі й регіони світу, де їхнє поєднання обіцяє найвищу віддачу. Реалізація міжнародних інвестицій передбачає взаємодію учасників, які належать різним державам (резидентів та нерезидентів стосовно конкретної країни) [7]. Таким чином, під міжнародними інвестиціями звичайно розуміються вкладення вільних у цей момент коштів, що залишилися після задоволення необхідних потреб учасників інвестиційного процесу, в іноземні цінні папери або інші майнові цінності з метою одержання доходу в майбутньому.

Інвестиційні ресурси – це поєднання реального і фінансового капіталу в процесі їх обігу. Головним суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який приймає рішення про вкладення власних, запозичених або залучених майнових чи інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Ресурси інвестора складаються з ресурсів, отриманих з усіх доступних джерел інвестування – внутрішніх, залучених і позичених. Суб'єкти інвестиційної діяльності мають різні джерела залучення ресурсів (табл. 12.1).

Інвестори в сучасних умовах можуть виступати як покупці, вкладники та кредитори, які розміщують свій капітал в об'єкти інвестиційної сфери. При цьому переважно інвестор визначає об'єкти інвестування, залучає інвестиційних посередників, ставить перед ними певні завдання для реалізації його інтересів. У процесі іноземного інвестування інвес-

торами можуть виступати фізичні особи, корпорації, держава (уряд), міжнародні організації.

Першоджерела як внутрішніх (національних), так і міжнародних інвестиційних ресурсів, складовою яких є іноземні інвестиції, формуються у структурі національних економік. Головними національними джерелами інвестиційних ресурсів є заощаджені кошти фізичних осіб, прибуток і амортизаційні відрахування корпорацій та державні ресурси. Створення ресурсів відбувається у процесі створення національного продукту [28].

Таблиця 12.1

Ресурси суб'єктів інвестиційної діяльності

Інвестори	Ресурси	
	Власні (внутрішні)	Залучені та запозичені
Фізичні особи	Збереження та заощадження, неспожита частина індивідуальних доходів	Споживчі кредити
Корпорації	Запаси компанії, нерозподілений прибуток, амортизаційні та інші фонди, інші власні засоби (ноу-хау, позареалізаційні прибутки тощо)	Кошти, залучені за рахунок продажу акцій, облігацій, інших цінних паперів, довгострокові кредити та позики
Держава (уряд)	Прибутки державних підприємств, податкові надходження, відрахування у державні фонди соціального страхування, державні резерви, кредитно-грошові емісії, кошти від приватизації	Внутрішні і зовнішні позики (державні облігації, казначейські зобов'язання тощо)
Міжнародні організації	Статутний капітал	Кредити

Накопичені у транснаціональних банках, корпораціях, міжнародних організаціях, інвестиційних фондах і компаніях тощо капітали використовуються цими інституціями для нарощування інвестиційних ресурсів. Так інвестиційні ресурси виходять з-під національного контролю та регулювання і виступають як іноземні інвестиції відносно країни, в яку вони направляються.

Значимо, що залучені та позичені кошти – це перерозподілені кошти власних (внутрішніх, первинних) джерел інвестиційних ресурсів. Перерозподіл здійснюється згідно з певними способами формування джерел інвестиційних ресурсів для окремих проектів або програм.

Учасники інвестиційного процесу можуть виявитися як на стороні споживання, так і на стороні пропозиції інвестицій. Величина інвестицій визначається залежно від переваг учасників інвестиційного проце-

торами можуть виступати фізичні особи, корпорації, держава (уряд), міжнародні організації.

Першоджерела як внутрішніх (національних), так і міжнародних інвестиційних ресурсів, складовою яких є іноземні інвестиції, формуються у структурі національних економік. Головними національними джерелами інвестиційних ресурсів є заощаджені кошти фізичних осіб, прибуток і амортизаційні відрахування корпорацій та державні ресурси. Створення ресурсів відбувається у процесі створення національного продукту [28].

Таблиця 12.1

Ресурси суб'єктів інвестиційної діяльності

Інвестори	Ресурси	
	Власні (внутрішні)	Залучені та запозичені
Фізичні особи	Збереження та заощадження, неспожита частина індивідуальних доходів	Споживчі кредити
Корпорації	Запаси компанії, нерозподілений прибуток, амортизаційні та інші фонди, інші власні засоби (ноу-хау, позареалізаційні прибутки тощо)	Кошти, залучені за рахунок продажу акцій, облігацій, інших цінних паперів, довгострокові кредити та позики
Держава (уряд)	Прибутки державних підприємств, податкові надходження, відрахування у державні фонди соціального страхування, державні резерви, кредитно-грошові емісії, кошти від приватизації	Внутрішні і зовнішні позики (державні облігації, казначейські зобов'язання тощо)
Міжнародні організації	Статутний капітал	Кредити

Накопичені у транснаціональних банках, корпораціях, міжнародних організаціях, інвестиційних фондах і компаніях тощо капітали використовуються цими інституціями для нарощування інвестиційних ресурсів. Так інвестиційні ресурси виходять з-під національного контролю та регулювання і виступають як іноземні інвестиції відносно країни, в яку вони направляються.

Значимо, що залучені та позичені кошти – це перерозподілені кошти власних (внутрішніх, первинних) джерел інвестиційних ресурсів. Перерозподіл здійснюється згідно з певними способами формування джерел інвестиційних ресурсів для окремих проектів або програм.

Учасники інвестиційного процесу можуть виявитися як на стороні споживання, так і на стороні пропозиції інвестицій. Величина інвестицій визначається залежно від переваг учасників інвестиційного проце-

су: так, учасники інвестиційного процесу відмовляються від споживання сьогодні, щоб направити ці кошти на забезпечення споживання в майбутньому.

Для задоволення своїх потреб держави й корпорації часто випускають короткострокові й довгострокові *цінні папери* (облігації, акції тощо). Приватні особи для задоволення своїх потреб користуються *споживчими кредитами*. Як відомо, держави й корпорації частіше споживають інвестиції, чим поставляють їх, а приватні особи частіше поставляють, чим споживають інвестиції.

Тотожність обсягів інвестиційних ресурсів та обсягів заощаджень дозволяє визначити, скільки фінансових ресурсів можуть запропонувати **фізичні особи** країни ринку фінансових капіталів усередині і за межами країн. Заощадження фізичних осіб є різницею між обсягом особистого доходу фізичних осіб (який враховує заробітну плату, доходи за депозитними вкладками, доходи у вигляді дивідендів і трансфертні платежі) та за видатками на особисте споживання. Функція заощадження показує відношення між величиною заощаджень та використовуваним доходом. Національна функція заощадження фізичними особами є зростаючою функцією, де аргументом є валовий внутрішній продукт. Графік цієї функції наведено на рис. 12.1.

А. Маршалл у «Принципах політичної економії» пояснює здатність і схильність до заощаджень: «Здатність до заощадження залежить від перевищення доходу над необхідними витратами». Отже, заощадження населення, що надалі стають інвестиціями, можливі при досягненні виробництвом такого рівня *ефективності*, коли дохід перевищує споживання.

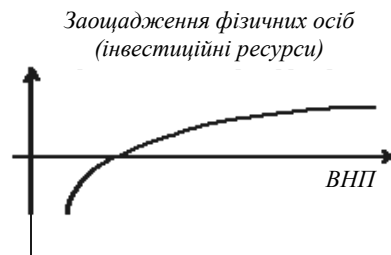


Рис. 12.1. Національна функція заощадження фізичними особами в залежності від ВВП

Ще один важливий фактор, що спонукає людей до заощаджень та впливає на здійснення інвестицій, – *безпека*. В умовах політичної й економічної нестабільності у країні, за наявності галопуючої інфляції

су: так, учасники інвестиційного процесу відмовляються від споживання сьогодні, щоб направити ці кошти на забезпечення споживання в майбутньому.

Для задоволення своїх потреб держави й корпорації часто випускають короткострокові й довгострокові *цінні папери* (облігації, акції тощо). Приватні особи для задоволення своїх потреб користуються *споживчими кредитами*. Як відомо, держави й корпорації частіше споживають інвестиції, чим поставляють їх, а приватні особи частіше поставляють, чим споживають інвестиції.

Тотожність обсягів інвестиційних ресурсів та обсягів заощаджень дозволяє визначити, скільки фінансових ресурсів можуть запропонувати **фізичні особи** країни ринку фінансових капіталів усередині і за межами країн. Заощадження фізичних осіб є різницею між обсягом особистого доходу фізичних осіб (який враховує заробітну плату, доходи за депозитними вкладками, доходи у вигляді дивідендів і трансфертні платежі) та за видатками на особисте споживання. Функція заощадження показує відношення між величиною заощаджень та використовуваним доходом. Національна функція заощадження фізичними особами є зростаючою функцією, де аргументом є валовий внутрішній продукт. Графік цієї функції наведено на рис. 12.1.

А. Маршалл у «Принципах політичної економії» пояснює здатність і схильність до заощаджень: «Здатність до заощадження залежить від перевищення доходу над необхідними витратами». Отже, заощадження населення, що надалі стають інвестиціями, можливі при досягненні виробництвом такого рівня *ефективності*, коли дохід перевищує споживання.

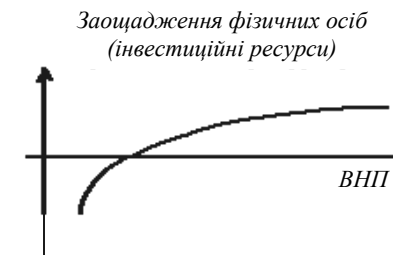


Рис. 12.1. Національна функція заощадження фізичними особами в залежності від ВВП

Ще один важливий фактор, що спонукає людей до заощаджень та впливає на здійснення інвестицій, – *безпека*. В умовах політичної й економічної нестабільності у країні, за наявності галопуючої інфляції

знайдеться небагато охочих відкладати свої заощадження в надії одержати дохід на цьому ринку в майбутньому, відмовившись від споживання сьогодні. В умовах спаду виробництва не тільки одержання доходу, але й повернення вкладених коштів у тому ж обсязі є сумнівним. Отже, відбувається відтік інвестиційних ресурсів із цього ринку. Саме політична й економічна стабільність є необхідною умовою для залучення міжнародних інвестицій в економіку.

Теоретичною основою вивчення інвестиційної діяльності приватних інвесторів є *перманентно-прибуткова теорія життєвого циклу*, яка складається з *теорії заощаджень та добробуту* Ірвіна Фішера, що була розвинута у 1950-і роки Франко Модігліані (*гіпотеза життєвого циклу*) та Мільтоном Фрідманом (*теорія перманентного прибутку*).

Фішер зробив такі припущень щодо заощаджень та споживання домогосподарств:

1. Початковий добробут, потік та процент прибутку є головними чинниками, що визначають пересічне життєве споживання домогосподарств.
2. Споживання є незалежним від тимчасової структури прибутку.
3. Зміни у прибутку за деякий рік можуть спричинити лише незначний вплив на всі життєві ресурси, а тому вони не суттєво впливають на споживання.
4. Майбутній прибуток буде мати значення для поточного споживання. Він впливає на всі життєві ресурси.
5. Домогосподарства будуть розподіляти свій життєвий прибуток між роками так, щоб одержати найбільше задоволення.

М. Фрідман додав до теорії І. Фішера припущення про те, що домогосподарства бажають мати сталий рівень споживання весь час і, зрозуміло, вони хочуть мати його настільки великим, наскільки вони можуть собі дозволити. Найбільший рівень споживання, що можуть собі дозволити домогосподарства, це ануїтет (щорічні постійні грошові надходження) всіх життєвих ресурсів. Цей ануїтет Фрідман назвав перманентним прибутком і довів, що щорічне споживання домогосподарств буде дорівнювати їх перманентному прибутку. Заощадження, за Фрідманом, є різницею між щорічним прибутком, що спостерігається (дійсним), і перманентним прибутком. Перманентний прибуток є константою (як і життєві ресурси), тому споживання теж є постійним. Флуктуації прибутку викликають зміни не у споживанні, а у заощадженні. Високоприбуткові роки, в які наявний прибуток вищий перманентного, будуть роками високого рівня заощаджень і навпаки.

Ф. Модігліані припустив, що домогосподарства бажають розподілити своє споживання рівномірно протягом всього життя, але з тенденцією до підвищення. Він також припустив, що трудові прибутки домого-

знайдеться небагато охочих відкладати свої заощадження в надії одержати дохід на цьому ринку в майбутньому, відмовившись від споживання сьогодні. В умовах спаду виробництва не тільки одержання доходу, але й повернення вкладених коштів у тому ж обсязі є сумнівним. Отже, відбувається відтік інвестиційних ресурсів із цього ринку. Саме політична й економічна стабільність є необхідною умовою для залучення міжнародних інвестицій в економіку.

Теоретичною основою вивчення інвестиційної діяльності приватних інвесторів є *перманентно-прибуткова теорія життєвого циклу*, яка складається з *теорії заощаджень та добробуту* Ірвіна Фішера, що була розвинута у 1950-і роки Франко Модігліані (*гіпотеза життєвого циклу*) та Мільтоном Фрідманом (*теорія перманентного прибутку*).

Фішер зробив такі припущень щодо заощаджень та споживання домогосподарств:

1. Початковий добробут, потік та процент прибутку є головними чинниками, що визначають пересічне життєве споживання домогосподарств.
2. Споживання є незалежним від тимчасової структури прибутку.
3. Зміни у прибутку за деякий рік можуть спричинити лише незначний вплив на всі життєві ресурси, а тому вони не суттєво впливають на споживання.
4. Майбутній прибуток буде мати значення для поточного споживання. Він впливає на всі життєві ресурси.
5. Домогосподарства будуть розподіляти свій життєвий прибуток між роками так, щоб одержати найбільше задоволення.

М. Фрідман додав до теорії І. Фішера припущення про те, що домогосподарства бажають мати сталий рівень споживання весь час і, зрозуміло, вони хочуть мати його настільки великим, наскільки вони можуть собі дозволити. Найбільший рівень споживання, що можуть собі дозволити домогосподарства, це ануїтет (щорічні постійні грошові надходження) всіх життєвих ресурсів. Цей ануїтет Фрідман назвав перманентним прибутком і довів, що щорічне споживання домогосподарств буде дорівнювати їх перманентному прибутку. Заощадження, за Фрідманом, є різницею між щорічним прибутком, що спостерігається (дійсним), і перманентним прибутком. Перманентний прибуток є константою (як і життєві ресурси), тому споживання теж є постійним. Флуктуації прибутку викликають зміни не у споживанні, а у заощадженні. Високоприбуткові роки, в які наявний прибуток вищий перманентного, будуть роками високого рівня заощаджень і навпаки.

Ф. Модігліані припустив, що домогосподарства бажають розподілити своє споживання рівномірно протягом всього життя, але з тенденцією до підвищення. Він також припустив, що трудові прибутки домого-

сподарства протягом життя мають вигляд горба з пологим і крутим боками. Прибутки зростають до виходу хазяїв на пенсію, після – падають досить різко. Домогосподарства мають: від’ємне заощадження та мало-прибуткові роки на початку трудової діяльності хазяїв, високе заощадження та високоприбуткові роки у середині, від’ємне заощадження та малоприбуткові роки з виходом хазяїв на пенсію. Добробут на початку падає нижче нуля, бо домогосподарства займають під майбутні прибутки, після цього піднімається до піка, ближче до часу виходу хазяїв на пенсію, потім – падає до нуля.

Отже, інвестиційні ресурси фізичних осіб формуються в основному за рахунок власних (внутрішніх) джерел.

Власні інвестиційні ресурси пересічної **корпорації** дорівнюють сумі нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань, що є чистим грошовим потоком у поточному році. Нерозподілений прибуток корпорації є різницею між доходом, витратами на виробництво та дивідендними виплатами. Крім власних ресурсів, корпорація для інвестування може використовувати також ресурси, придбані на ринку капіталів. Пояснення підприємницької інвестиційної поведінки в цьому випадку дають дві основні теорії – теорія граничної ефективності інвестування (теорія Кейнса) та теорія Тобіна.

Дж. Кейнс у праці «Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей» виходив з припущення, що фірми намагаються максимізувати прибуток у будь-якому році, який розглядається. З погляду інвестування, фірма повинна знайти для себе такий рівень активів та заборгованостей, який буде максимізувати її прибуток. Фірма обмежена у виборі цього рішення двома чинниками: 1) її рівень заощаджень є постійним протягом короткого терміну, тому, купуючи додаткові активи (інвестуючи), фірма змушена запозичати кошти; 2) у фірми є обмежений список нових активів, про які вона має достатню інформацію. Якщо фірма розмістить усі свої потенційні активи у порядку їх прибутковості, а вартість запозичених коштів на період інвестування буде постійною, то інвестиційна діяльність фірми може бути представлена похилою опуклою лінією на графіку, що відома як лінія граничної ефективності інвестування.

Фірма, що максимізує прибуток, буде інвестувати у нові активи та запозичати для цього нові ресурси, поки прибуток від кожного нового активу буде більшим, ніж вартість позичених коштів. Тому фірма буде нарощувати інвестиції до того обсягу, який відповідає точці на графіку, де лінія граничної ефективності інвестування пересікає лінію вартості позичених коштів. Ця точка буде визначати оптимальний рівень інвестицій фірми.

Джеймс Тобін розвинув альтернативну теорії Кейнса версію, згідно з якою фірми намагаються максимізувати ринкову вартість акціонерно-

сподарства протягом життя мають вигляд горба з пологим і крутим боками. Прибутки зростають до виходу хазяїв на пенсію, після – падають досить різко. Домогосподарства мають: від’ємне заощадження та мало-прибуткові роки на початку трудової діяльності хазяїв, високе заощадження та високоприбуткові роки у середині, від’ємне заощадження та малоприбуткові роки з виходом хазяїв на пенсію. Добробут на початку падає нижче нуля, бо домогосподарства займають під майбутні прибутки, після цього піднімається до піка, ближче до часу виходу хазяїв на пенсію, потім – падає до нуля.

Отже, інвестиційні ресурси фізичних осіб формуються в основному за рахунок власних (внутрішніх) джерел.

Власні інвестиційні ресурси пересічної **корпорації** дорівнюють сумі нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань, що є чистим грошовим потоком у поточному році. Нерозподілений прибуток корпорації є різницею між доходом, витратами на виробництво та дивідендними виплатами. Крім власних ресурсів, корпорація для інвестування може використовувати також ресурси, придбані на ринку капіталів. Пояснення підприємницької інвестиційної поведінки в цьому випадку дають дві основні теорії – теорія граничної ефективності інвестування (теорія Кейнса) та теорія Тобіна.

Дж. Кейнс у праці «Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей» виходив з припущення, що фірми намагаються максимізувати прибуток у будь-якому році, який розглядається. З погляду інвестування, фірма повинна знайти для себе такий рівень активів та заборгованостей, який буде максимізувати її прибуток. Фірма обмежена у виборі цього рішення двома чинниками: 1) її рівень заощаджень є постійним протягом короткого терміну, тому, купуючи додаткові активи (інвестуючи), фірма змушена запозичати кошти; 2) у фірми є обмежений список нових активів, про які вона має достатню інформацію. Якщо фірма розмістить усі свої потенційні активи у порядку їх прибутковості, а вартість запозичених коштів на період інвестування буде постійною, то інвестиційна діяльність фірми може бути представлена похилою опуклою лінією на графіку, що відома як лінія граничної ефективності інвестування.

Фірма, що максимізує прибуток, буде інвестувати у нові активи та запозичати для цього нові ресурси, поки прибуток від кожного нового активу буде більшим, ніж вартість позичених коштів. Тому фірма буде нарощувати інвестиції до того обсягу, який відповідає точці на графіку, де лінія граничної ефективності інвестування пересікає лінію вартості позичених коштів. Ця точка буде визначати оптимальний рівень інвестицій фірми.

Джеймс Тобін розвинув альтернативну теорії Кейнса версію, згідно з якою фірми намагаються максимізувати ринкову вартість акціонерно-

го капіталу, а не поточного прибутку. Фірма буде намагатися знайти такий обсяг активів та боргів, який буде максимізувати ринкову вартість власного капіталу фірми. При цьому фірма матиме такі ж обмеження, що й у теорії Кейнса: скінченну множину активів, про які фірма добре інформована, та необхідність фінансування додаткових активів через запозичення капіталу. Фірма буде підтримувати покупку активів (інвестувати) та запозичати капітал, поки кожний новий придбаний актив збільшує ринкову вартість акціонерного капіталу. Це твердження може бути уточненим за допомогою коефіцієнта Тобіна (q), що є відношенням ринкової вартості активів фірми (інвестиційних проектів) до ціни їх покупки (дійсної вартості витрат на інвестиції). Фірма буде додавати активи доти, поки їх коефіцієнт q буде більшим $1,0$. Оптимальний рівень інвестицій наступить, коли останній актив буде мати $q=1,0$.

Отже, за розглянутими теоріями обсяг інвестицій корпорації за рахунок придбаних ресурсів буде визначатись на підставі кривої граничної ефективності інвестицій, а точніше, обсяг інвестицій буде визначатись точкою перетину горизонтальної лінії, що відповідає ринковій вартості позикового капіталу, та кривої граничної ефективності інвестицій, що є залежністю прибутковості інвестицій від їх обсягу (рис. 12.2).

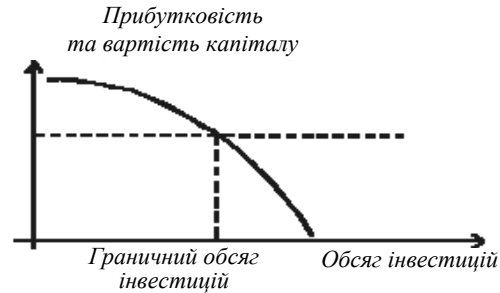


Рис. 12.2. Інвестиційна діяльність корпорації за теорією граничної ефективності

За рахунок підприємницької інвестиційної діяльності здійснюється важлива функція інвестицій – забезпечення зростання та якісного вдосконалення основного капіталу підприємств. Таке зростання здійснюється на рівні окремих підприємств і характеризує в першу чергу відтворювальний рівень мікроекономіки, але суспільне виробництво складається з взаємопов'язаних індивідуальних колообертів, а їх вища і досконаліша будова впливає на загальний макроекономічний рівень відтворення.

Обсяг власних інвестиційних ресурсів, що знаходяться у розпорядженні **уряду країни**, дорівнює обсягу державних заощаджень, які є рі-

го капіталу, а не поточного прибутку. Фірма буде намагатися знайти такий обсяг активів та боргів, який буде максимізувати ринкову вартість власного капіталу фірми. При цьому фірма матиме такі ж обмеження, що й у теорії Кейнса: скінченну множину активів, про які фірма добре інформована, та необхідність фінансування додаткових активів через запозичення капіталу. Фірма буде підтримувати покупку активів (інвестувати) та запозичати капітал, поки кожний новий придбаний актив збільшує ринкову вартість акціонерного капіталу. Це твердження може бути уточненим за допомогою коефіцієнта Тобіна (q), що є відношенням ринкової вартості активів фірми (інвестиційних проектів) до ціни їх покупки (дійсної вартості витрат на інвестиції). Фірма буде додавати активи доти, поки їх коефіцієнт q буде більшим $1,0$. Оптимальний рівень інвестицій наступить, коли останній актив буде мати $q=1,0$.

Отже, за розглянутими теоріями обсяг інвестицій корпорації за рахунок придбаних ресурсів буде визначатись на підставі кривої граничної ефективності інвестицій, а точніше, обсяг інвестицій буде визначатись точкою перетину горизонтальної лінії, що відповідає ринковій вартості позикового капіталу, та кривої граничної ефективності інвестицій, що є залежністю прибутковості інвестицій від їх обсягу (рис. 12.2).

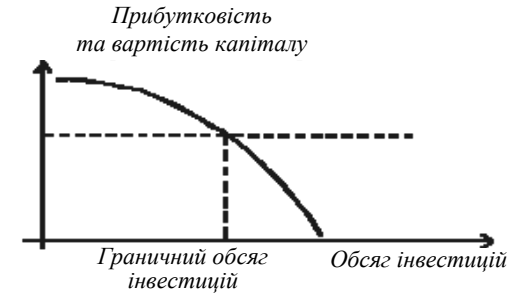


Рис. 12.2. Інвестиційна діяльність корпорації за теорією граничної ефективності

За рахунок підприємницької інвестиційної діяльності здійснюється важлива функція інвестицій – забезпечення зростання та якісного вдосконалення основного капіталу підприємств. Таке зростання здійснюється на рівні окремих підприємств і характеризує в першу чергу відтворювальний рівень мікроекономіки, але суспільне виробництво складається з взаємопов'язаних індивідуальних колообертів, а їх вища і досконаліша будова впливає на загальний макроекономічний рівень відтворення.

Обсяг власних інвестиційних ресурсів, що знаходяться у розпорядженні **уряду країни**, дорівнює обсягу державних заощаджень, які є рі-

зницею між обсягом державного доходу та загальними державними видатками. Державний дохід визначається сумою податкових та інших надходжень та доходів держави від діяльності державних підприємств і організацій. Загальні державні видатки визначаються сумою трансфертів, відсотків за державним боргом та державних видатків (на соціальне забезпечення, включаючи освіту та медицину, оборону, субсидії, видатки державних підприємств і організацій тощо). Крім власних коштів, уряд для інвестування всередині чи за межами країни може використовувати також ресурси, придбані на ринку капіталів. У цьому випадку обсяг капіталовкладень держави за рахунок придбаних ресурсів буде визначатись на підставі порівняння соціально-економічної ефективності капіталовкладень на великих часових інтервалах та ринкової вартості позичкового капіталу. Щоб визначити, скільки фінансових ресурсів уряд держави може інвестувати, треба знайти суму державних та позичених державою ресурсів.

Інвестиційна діяльність уряду відрізняється від інвестиційної діяльності інших груп інвесторів. Для уряду ні прибуток, ні власний капітал уже не є чинниками, що визначають завдання інвестування. Уряд подібно фірмам може використовувати запозичені кошти як для довгострокового інвестування (будівництво доріг, медичних закладів), так і для споживання, наприклад, він може випускати державні облігації для фінансування додаткових трансфертних платежів, направляти інвестиційні кошти для погашення внутрішнього та зовнішнього державного боргу, підтримання курсу національної валюти тощо.

Для визначення обсягів ресурсів, що можуть бути надані **міжнародними фінансовими інституціями**, використовують підхід, що полягає в оцінюванні їхніх статутних капіталів та принципів формування цих капіталів. За рахунок власних ресурсів міжнародна фінансова інституція може надати стільки фінансового капіталу, скільки вона має у своєму розпорядженні у вигляді внесеного статутного капіталу – за винятком тієї частини власних коштів, яка вже використана на кредитування в попередні періоди. Статутний капітал міжнародної фінансової інституції складається з внесків країн-членів. З іншого боку, внесок кожної країни до статутного капіталу міжнародної фінансової інституції є частиною ВВП цієї країни в тому році, коли статутний фонд заповнювався, тобто обсяг статутного капіталу міжнародної фінансової інституції є функцією від квоти та ВВП країн-членів. Обсяг кредитів за рахунок придбаних ресурсів буде визначатись на підставі кривої граничної ефективності ресурсів, тобто ринкова вартість ресурсів, придбаних на ринку капіталу, повинна бути меншою за вартість наданих міжнародною фінансовою інституцією кредитів. Щоб визначити, скільки всього ресу-

зницею між обсягом державного доходу та загальними державними видатками. Державний дохід визначається сумою податкових та інших надходжень та доходів держави від діяльності державних підприємств і організацій. Загальні державні видатки визначаються сумою трансфертів, відсотків за державним боргом та державних видатків (на соціальне забезпечення, включаючи освіту та медицину, оборону, субсидії, видатки державних підприємств і організацій тощо). Крім власних коштів, уряд для інвестування всередині чи за межами країни може використовувати також ресурси, придбані на ринку капіталів. У цьому випадку обсяг капіталовкладень держави за рахунок придбаних ресурсів буде визначатись на підставі порівняння соціально-економічної ефективності капіталовкладень на великих часових інтервалах та ринкової вартості позичкового капіталу. Щоб визначити, скільки фінансових ресурсів уряд держави може інвестувати, треба знайти суму державних та позичених державою ресурсів.

Інвестиційна діяльність уряду відрізняється від інвестиційної діяльності інших груп інвесторів. Для уряду ні прибуток, ні власний капітал уже не є чинниками, що визначають завдання інвестування. Уряд подібно фірмам може використовувати запозичені кошти як для довгострокового інвестування (будівництво доріг, медичних закладів), так і для споживання, наприклад, він може випускати державні облігації для фінансування додаткових трансфертних платежів, направляти інвестиційні кошти для погашення внутрішнього та зовнішнього державного боргу, підтримання курсу національної валюти тощо.

Для визначення обсягів ресурсів, що можуть бути надані **міжнародними фінансовими інституціями**, використовують підхід, що полягає в оцінюванні їхніх статутних капіталів та принципів формування цих капіталів. За рахунок власних ресурсів міжнародна фінансова інституція може надати стільки фінансового капіталу, скільки вона має у своєму розпорядженні у вигляді внесеного статутного капіталу – за винятком тієї частини власних коштів, яка вже використана на кредитування в попередні періоди. Статутний капітал міжнародної фінансової інституції складається з внесків країн-членів. З іншого боку, внесок кожної країни до статутного капіталу міжнародної фінансової інституції є частиною ВВП цієї країни в тому році, коли статутний фонд заповнювався, тобто обсяг статутного капіталу міжнародної фінансової інституції є функцією від квоти та ВВП країн-членів. Обсяг кредитів за рахунок придбаних ресурсів буде визначатись на підставі кривої граничної ефективності ресурсів, тобто ринкова вартість ресурсів, придбаних на ринку капіталу, повинна бути меншою за вартість наданих міжнародною фінансовою інституцією кредитів. Щоб визначити, скільки всього ресу-

рсів пересічна інституція може використати для фінансування, треба знайти суму власних і позичених ресурсів за винятком тієї частини власних коштів, яка вже використана на позики в попередні періоди. У сучасних умовах інвестор має доступ як до національних, так і до міжнародних інвестиційних ресурсів, які акумулюються і перерозподіляються переважно через міжнародні (світові) фінансові ринки.

В умовах глобалізації міжнародні інвестиції знаходяться під впливом взаємодіючих процесів транснаціоналізації та регіональної економічної інтеграції. Дія глобально-економічних факторів, з одного боку, нівелює окремі відмінності між країнами, а з іншого – формує макросередовище для діяльності власне міжнародних суб'єктів та інститутів інвестування.

Інвестиційна асинхронність, яка має місце на сучасному етапі розвитку світової економіки, характеризується концентрацією певного обсягу інвестиційних ресурсів в одних країнах та виникненням їх дефіциту – в інших. Таке становище в поєднанні з намаганням забезпечити вищу прибутковість вкладення капіталу є однією з основних причин міжнародного руху капіталу. Отже, кожна національна економіка володіє певним обсягом інвестиційних ресурсів, що складаються з її власних та міжнародних інвестицій і можуть використовуватись як для внутрішнього, так і для зарубіжного інвестування.

Національні і міжнародні інвестиційні ресурси у сукупності називають світовим інвестиційним багатством, яке має фінансову (57,7%) і матеріальну (42,3%) складові. Фінансове багатство накопичується у вигляді цінних паперів (49,6%) і готівки (8,7%), а матеріальне – у нерухомості (35,6%) і цінних металах (6,7%) [8]. Абсолютні обсяги міжнародних інвестиційних ресурсів і світового багатства оцінити дуже важко, а то й неможливо: капіталізація цінних паперів – величина змінна і залежить від кон'юнктури на світових фінансових ринках; курси валют знаходяться у постійному русі і не завжди регулюються ринковими методами; вартість нерухомості залежить від безлічі регіональних факторів; коливання вартості цінних металів відбуваються за малими, середніми та довгими циклами. Що стосується методик оцінювання кожної складової світового інвестиційного багатства, то вони є різними для країн з різним рівнем економічного розвитку.

Розвиток світового ринку, розширення масштабів міжнародної торгівлі, глобалізація виробництва та комерції, міжнародне економічне співробітництво й кооперація, вільний рух капіталів між країнами, міждержавна господарська інтеграція становлять одну з найважливіших тенденцій сучасності. Але поряд з цим зберігаються відособленість національних економічних інтересів, конкуренція та протекціонізм. Без

рсів пересічна інституція може використати для фінансування, треба знайти суму власних і позичених ресурсів за винятком тієї частини власних коштів, яка вже використана на позики в попередні періоди. У сучасних умовах інвестор має доступ як до національних, так і до міжнародних інвестиційних ресурсів, які акумулюються і перерозподіляються переважно через міжнародні (світові) фінансові ринки.

В умовах глобалізації міжнародні інвестиції знаходяться під впливом взаємодіючих процесів транснаціоналізації та регіональної економічної інтеграції. Дія глобально-економічних факторів, з одного боку, нівелює окремі відмінності між країнами, а з іншого – формує макросередовище для діяльності власне міжнародних суб'єктів та інститутів інвестування.

Інвестиційна асинхронність, яка має місце на сучасному етапі розвитку світової економіки, характеризується концентрацією певного обсягу інвестиційних ресурсів в одних країнах та виникненням їх дефіциту – в інших. Таке становище в поєднанні з намаганням забезпечити вищу прибутковість вкладення капіталу є однією з основних причин міжнародного руху капіталу. Отже, кожна національна економіка володіє певним обсягом інвестиційних ресурсів, що складаються з її власних та міжнародних інвестицій і можуть використовуватись як для внутрішнього, так і для зарубіжного інвестування.

Національні і міжнародні інвестиційні ресурси у сукупності називають світовим інвестиційним багатством, яке має фінансову (57,7%) і матеріальну (42,3%) складові. Фінансове багатство накопичується у вигляді цінних паперів (49,6%) і готівки (8,7%), а матеріальне – у нерухомості (35,6%) і цінних металах (6,7%) [8]. Абсолютні обсяги міжнародних інвестиційних ресурсів і світового багатства оцінити дуже важко, а то й неможливо: капіталізація цінних паперів – величина змінна і залежить від кон'юнктури на світових фінансових ринках; курси валют знаходяться у постійному русі і не завжди регулюються ринковими методами; вартість нерухомості залежить від безлічі регіональних факторів; коливання вартості цінних металів відбуваються за малими, середніми та довгими циклами. Що стосується методик оцінювання кожної складової світового інвестиційного багатства, то вони є різними для країн з різним рівнем економічного розвитку.

Розвиток світового ринку, розширення масштабів міжнародної торгівлі, глобалізація виробництва та комерції, міжнародне економічне співробітництво й кооперація, вільний рух капіталів між країнами, міждержавна господарська інтеграція становлять одну з найважливіших тенденцій сучасності. Але поряд з цим зберігаються відособленість національних економічних інтересів, конкуренція та протекціонізм. Без

урахування комплексу цих суперечливих тенденцій неможливо зрозуміти природу іноземного інвестування.

Розвитку процесів іноземного інвестування сприяло виникнення в другій половині XIX століття такого явища, як міграція капіталів між країнами. Якщо до середини XIX століття міжнародні господарські зв'язки, які формували світовий ринок, в основному зводилися до зовнішньої торгівлі, і вивіз капіталу не відігравав значної ролі, то починаючи з другої половини XIX століття вивіз капіталу стає однією з найважливіших форм міжнародних зв'язків.

Міжнародні інвестиційні процеси (на відміну від внутрішніх) мають складну мотиваційно-функціональну і географічну структури [7]. Відповідно, складною є і сфера міжнародного перерозподілу інвестиційних ресурсів, в якій тісно переплітаються і взаємодіють внутрішні й міжнародні інвестиційні джерела. Причини такого перерозподілу пояснюються багатьма теоріями, які доцільно розглядати у контексті еволюції міжнародної економічної думки.

До **класичних теорій міжнародної торгівлі** відносять *теорії абсолютних та порівняльних переваг*. Згідно з першою, країна спеціалізується на виробництві тих товарів, які вона може виробляти з найменшими затратами. Друга теорія передбачає експортну спеціалізацію на порівняно більш ефективному товарі. В основі цих теорій лежала трудова теорія вартості, а необхідною умовою товарообміну вважалася вільна торгівля.

Разом з тим представники класичної школи політичної економії указували на перші ознаки формування *глобальної системи переливання капіталів*. Так, Дж. Мілль писав: «Якби капітал переміщувався у віддалені частини земної кулі з такою ж готовністю і за таких же незначних спонукальних мотивів, як він переміщується з однієї частини міста в іншу, якби виробники переводили свої фабрики до Америки або Китаю завжди, коли в результаті цього можна було б зекономити хоча б невелику частину витрат, то розмір прибутку був би однаковим у всьому світі, а всі речі вироблялися б лише там, де при тих самих витратах праці та капіталу можна виготовити їх у найбільшій кількості й найвищої якості. Можливо, саме така тенденція і проявляється сьогодні: капітал стає дедалі космополітичнішим» [29].

Спонукальним мотивом міжнародного руху капіталів є не тільки заінтересованість в одержанні високої норми прибутку, а й збереження досягнутого рівня. Ще К. Маркс звернув увагу на «загрозу» перенагро-мадження капіталу в окремих країнах, наслідком якого стає зниження норми дохідності. На його думку, основним фактором міжнародного

урахування комплексу цих суперечливих тенденцій неможливо зрозуміти природу іноземного інвестування.

Розвитку процесів іноземного інвестування сприяло виникнення в другій половині XIX століття такого явища, як міграція капіталів між країнами. Якщо до середини XIX століття міжнародні господарські зв'язки, які формували світовий ринок, в основному зводилися до зовнішньої торгівлі, і вивіз капіталу не відігравав значної ролі, то починаючи з другої половини XIX століття вивіз капіталу стає однією з найважливіших форм міжнародних зв'язків.

Міжнародні інвестиційні процеси (на відміну від внутрішніх) мають складну мотиваційно-функціональну і географічну структури [7]. Відповідно, складною є і сфера міжнародного перерозподілу інвестиційних ресурсів, в якій тісно переплітаються і взаємодіють внутрішні й міжнародні інвестиційні джерела. Причини такого перерозподілу пояснюються багатьма теоріями, які доцільно розглядати у контексті еволюції міжнародної економічної думки.

До **класичних теорій міжнародної торгівлі** відносять *теорії абсолютних та порівняльних переваг*. Згідно з першою, країна спеціалізується на виробництві тих товарів, які вона може виробляти з найменшими затратами. Друга теорія передбачає експортну спеціалізацію на порівняно більш ефективному товарі. В основі цих теорій лежала трудова теорія вартості, а необхідною умовою товарообміну вважалася вільна торгівля.

Разом з тим представники класичної школи політичної економії указували на перші ознаки формування *глобальної системи переливання капіталів*. Так, Дж. Мілль писав: «Якби капітал переміщувався у віддалені частини земної кулі з такою ж готовністю і за таких же незначних спонукальних мотивів, як він переміщується з однієї частини міста в іншу, якби виробники переводили свої фабрики до Америки або Китаю завжди, коли в результаті цього можна було б зекономити хоча б невелику частину витрат, то розмір прибутку був би однаковим у всьому світі, а всі речі вироблялися б лише там, де при тих самих витратах праці та капіталу можна виготовити їх у найбільшій кількості й найвищої якості. Можливо, саме така тенденція і проявляється сьогодні: капітал стає дедалі космополітичнішим» [29].

Спонукальним мотивом міжнародного руху капіталів є не тільки заінтересованість в одержанні високої норми прибутку, а й збереження досягнутого рівня. Ще К. Маркс звернув увагу на «загрозу» перенагро-мадження капіталу в окремих країнах, наслідком якого стає зниження норми дохідності. На його думку, основним фактором міжнародного

руху капіталів є його «втеча» за кордон з метою захисту від втрати частини прибутку [27].

Нові фактори у міжнародній торгівлі, які сформувалися у період після Другої світової війни, динамізація науково-технологічного прогресу (з погляду світогосподарської практики) та відкриття «парадоксу Леонтьєва» (у теоретичній економіці) обумовили розвиток теорії міжнародної торгівлі у двох головних напрямках – «неофакторних моделей» та «моделей неотехнологічних».

Неофакторний підхід у цілому зберігає методологію неокласичної торгової моделі. Відзначаючи той факт, що різні країни сьогодні мають різний рівень економічного і технологічного розвитку, представники цього напрямку аналізують переважно торгівлю новими наукомісткими товарами, а як головні змінні моделі розглядають: витрати на НДДКР; питому вагу кваліфікованої робочої сили; заробітну плату на одного зайнятого. Характерною для цих розробок є орієнтація на динамічні порівняльні переваги, які створюються, виникають і зникають з часом.

Неокейнсіанці розвивали дещо відмінні від К. Маркса погляди на причини і наслідки «втечі» капіталу за кордон, проте продовжували досліджувати феномен загрози його перенагрою всередині країни та стверджували, що в разі перевищення розміру заощаджень над обсягами інвестицій вивезення капіталу унеможлиблює його перенагрою в країні або принаймні зменшує таку небезпеку. Крім того, рух капіталу сприяє збереженню наявного рівня ділової активності та нівелюванню значних перекирочень експортно-імпортного сальдо в торгівлі товарами. Для країни-реципієнта ввезений капітал стає каталізатором поліпшення економічної ситуації через розвиток виробничої сфери (при надходженні прямих інвестицій) або підвищення активності на фондовому ринку (при надходженні портфельних інвестицій). Прихильники неокейнсіанської концепції міжнародного руху капіталів і прямих іноземних інвестицій (ПІІ) відводили домінуючу роль виваженій державній політиці в поживленні та регулюванні інвестиційних процесів [46].

Вивчаючи міжнародний рух капіталів і ПІІ, *монетаристи* дійшли висновку, що міжнародна торгівля та міжнародний рух капіталів – явища взаємозамінні. Хоча на сьогодні відомо, що взаємозалежність міжнародного виробництва (ПІІ) та міжнародної торгівлі досить складна, тому що міжнародне виробництво може як замінити торгівлю (ефект заміни), так і спричинити торгівлю (ефект розширення). Монетаристи зазначали, що ринок інвестицій динамічніший порівняно з іншими товарними або фінансовими ринками і зростає випереджальними темпами. Вони погоджувалися з думкою неокейнсіанців, що врівноваженість міжнародного руху капіталів позитивно впливає на соціально-

руху капіталів є його «втеча» за кордон з метою захисту від втрати частини прибутку [27].

Нові фактори у міжнародній торгівлі, які сформувалися у період після Другої світової війни, динамізація науково-технологічного прогресу (з погляду світогосподарської практики) та відкриття «парадоксу Леонтьєва» (у теоретичній економіці) обумовили розвиток теорії міжнародної торгівлі у двох головних напрямках – «неофакторних моделей» та «моделей неотехнологічних».

Неофакторний підхід у цілому зберігає методологію неокласичної торгової моделі. Відзначаючи той факт, що різні країни сьогодні мають різний рівень економічного і технологічного розвитку, представники цього напрямку аналізують переважно торгівлю новими наукомісткими товарами, а як головні змінні моделі розглядають: витрати на НДДКР; питому вагу кваліфікованої робочої сили; заробітну плату на одного зайнятого. Характерною для цих розробок є орієнтація на динамічні порівняльні переваги, які створюються, виникають і зникають з часом.

Неокейнсіанці розвивали дещо відмінні від К. Маркса погляди на причини і наслідки «втечі» капіталу за кордон, проте продовжували досліджувати феномен загрози його перенагрою всередині країни та стверджували, що в разі перевищення розміру заощаджень над обсягами інвестицій вивезення капіталу унеможлиблює його перенагрою в країні або принаймні зменшує таку небезпеку. Крім того, рух капіталу сприяє збереженню наявного рівня ділової активності та нівелюванню значних перекирочень експортно-імпортного сальдо в торгівлі товарами. Для країни-реципієнта ввезений капітал стає каталізатором поліпшення економічної ситуації через розвиток виробничої сфери (при надходженні прямих інвестицій) або підвищення активності на фондовому ринку (при надходженні портфельних інвестицій). Прихильники неокейнсіанської концепції міжнародного руху капіталів і прямих іноземних інвестицій (ПІІ) відводили домінуючу роль виваженій державній політиці в поживленні та регулюванні інвестиційних процесів [46].

Вивчаючи міжнародний рух капіталів і ПІІ, *монетаристи* дійшли висновку, що міжнародна торгівля та міжнародний рух капіталів – явища взаємозамінні. Хоча на сьогодні відомо, що взаємозалежність міжнародного виробництва (ПІІ) та міжнародної торгівлі досить складна, тому що міжнародне виробництво може як замінити торгівлю (ефект заміни), так і спричинити торгівлю (ефект розширення). Монетаристи зазначали, що ринок інвестицій динамічніший порівняно з іншими товарними або фінансовими ринками і зростає випереджальними темпами. Вони погоджувалися з думкою неокейнсіанців, що врівноваженість міжнародного руху капіталів позитивно впливає на соціально-

економічні процеси у країнах-інвесторах і стає основою розвитку економік країн-реципієнтів.

Проте головною рушійною силою міжнародного інвестування монетаристи вважали вмотивованість приватних інвесторів. З цих причин, згідно з концепцією монетаризму, міжнародний рух капіталів може врівноважитися через вільне функціонування інвестиційних ринків і за умови обмеження державного втручання в економіку, що суперечить переконанням неокейнсіанців.

Необхідність жорсткого регулювання ПП з боку держави або, навпаки, цілковите усунення державних інституцій від цих процесів, що було предметом розбіжності неокейнсіанців і монетаристів, залежить від причинно-наслідкових зв'язків міжнародного інвестування та мотивації приватних інвесторів. Основними операторами міжнародного руху капіталу в ХХ ст. стали ТНК, тому вивчення феномену ПП в цей період нерозривно пов'язане з аналізом діяльності цих формувань, що зумовило розвиток відповідних теорій і концепцій. Поряд з монетаристською концепцією сформульовано теоретичні погляди представників фрайбурзької школи, інституціональну теорію, моделі «життєвого циклу продукту», «технологічного прориву», «монополістичних переваг», «захисного інвестування», еkleктичну концепцію, концепцію інтерналізації тощо [48].

Представники *фрайбурзької школи* звертають увагу на те, що окремі країни-реципієнти мають вільні ринкові ніші внаслідок відсутності потужного вітчизняного виробництва. Наявність цих незайнятих ніш, з одного боку, спонукає реципієнтів до залучення іноземного капіталу, а з іншого – формує передумови для вкладення ними власних коштів.

Крім того, зміна інвестиційних потоків може залежати від особливостей стадій «життєвого циклу продукту» (теорія Р. Вернона), згідно з якою кожний продукт проходить через 5 стадій: а) появи; б) розвитку; в) насичення; г) спаду; д) виходу з ринку. Країна, яка вперше розробила новий продукт і експортувала його за кордон, поступово (протягом перших трьох стадій) трансформується в експортера. Але на третій і четвертій стадіях власний ринок насичується, а згодом і перенасичується продуктом, що зумовлює зниження обсягів продажу. У такій ситуації виробник змушений шукати нові ринки збуту в інших країнах. Якщо виробництво в цих країнах стає вигіднішим порівняно з експортом до них готового продукту, то мають місце інвестиційні потоки для утворення виробничих потужностей та організації господарських процесів.

Модель «наукоміткої спеціалізації» обґрунтовує доцільність спеціалізації розвинених країн на виробництві й експорті наукомістких і технологічно складних товарів, а також доцільність спеціалізації країн, що розвиваються, на виробництві й експорті ресурсомістких товарів.

економічні процеси у країнах-інвесторах і стає основою розвитку економік країн-реципієнтів.

Проте головною рушійною силою міжнародного інвестування монетаристи вважали вмотивованість приватних інвесторів. З цих причин, згідно з концепцією монетаризму, міжнародний рух капіталів може врівноважитися через вільне функціонування інвестиційних ринків і за умови обмеження державного втручання в економіку, що суперечить переконанням неокейнсіанців.

Необхідність жорсткого регулювання ПП з боку держави або, навпаки, цілковите усунення державних інституцій від цих процесів, що було предметом розбіжності неокейнсіанців і монетаристів, залежить від причинно-наслідкових зв'язків міжнародного інвестування та мотивації приватних інвесторів. Основними операторами міжнародного руху капіталу в ХХ ст. стали ТНК, тому вивчення феномену ПП в цей період нерозривно пов'язане з аналізом діяльності цих формувань, що зумовило розвиток відповідних теорій і концепцій. Поряд з монетаристською концепцією сформульовано теоретичні погляди представників фрайбурзької школи, інституціональну теорію, моделі «життєвого циклу продукту», «технологічного прориву», «монополістичних переваг», «захисного інвестування», еkleктичну концепцію, концепцію інтерналізації тощо [48].

Представники *фрайбурзької школи* звертають увагу на те, що окремі країни-реципієнти мають вільні ринкові ніші внаслідок відсутності потужного вітчизняного виробництва. Наявність цих незайнятих ніш, з одного боку, спонукає реципієнтів до залучення іноземного капіталу, а з іншого – формує передумови для вкладення ними власних коштів.

Крім того, зміна інвестиційних потоків може залежати від особливостей стадій «життєвого циклу продукту» (теорія Р. Вернона), згідно з якою кожний продукт проходить через 5 стадій: а) появи; б) розвитку; в) насичення; г) спаду; д) виходу з ринку. Країна, яка вперше розробила новий продукт і експортувала його за кордон, поступово (протягом перших трьох стадій) трансформується в експортера. Але на третій і четвертій стадіях власний ринок насичується, а згодом і перенасичується продуктом, що зумовлює зниження обсягів продажу. У такій ситуації виробник змушений шукати нові ринки збуту в інших країнах. Якщо виробництво в цих країнах стає вигіднішим порівняно з експортом до них готового продукту, то мають місце інвестиційні потоки для утворення виробничих потужностей та організації господарських процесів.

Модель «наукоміткої спеціалізації» обґрунтовує доцільність спеціалізації розвинених країн на виробництві й експорті наукомістких і технологічно складних товарів, а також доцільність спеціалізації країн, що розвиваються, на виробництві й експорті ресурсомістких товарів.

Важливим фактором міжнародного руху капіталів і ПП є відмінності в рівнях НТП у різних країнах, на що вказували розробники *«теорії технологічного розриву»* – технологічна перевага країни зумовлює її перевагу у боротьбі за експортні ринки. Технологічний розрив долається через копіювання нововведень, але «потік» нововведень, як правило, забезпечує умови усталеної технологічної переваги і відповідної спеціалізації країн. У розвиток цієї теорії М. Познер запропонував концепцію імітаційного лага, що складається з лага попиту і лага реагування. Лаг попиту – це час, який необхідний для розвитку попиту на новий експортний продукт. Лаг реагування – це час, який потрібний виробникам країни-імпортера для реагування на конкуренцію з-за кордону – налагодження місцевого виробництва. Експорт в іншу країну можливий, коли лаг попиту коротший, ніж лаг реагування. Коли налагоджують внутрішнє виробництво за рахунок капіталів розробників або користувачів інновації, відбувається надходження ПП в межах «імітаційного лага».

Розвиток міжнародної торгівлі супроводжується зростанням масштабів міжнародного руху капіталів, насамперед для обслуговування експортних та імпорتنих торгових кредитів. На певному етапі економічного розвитку рух капіталу отримує власну інвестиційну мотивацію.

Залежно від ступеня контролю над зарубіжними компаніями інвестиції поділяються на **прямі та портфельні**.

Під **прямими іноземними інвестиціями (ПІІ)** розуміються інвестиції, які здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, а також закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту. Їх характерними рисами є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємствами, а формами їх реалізації є акціонерний капітал [5].

У 1960 р. С. Хаймер, дещо пізніше Ч. Кіндлебергер показали, що для здійснення ПП фірма повинна мати певні переваги над місцевими фірмами, тобто повинні існувати певні імперфекції ринку. Вони запропонували *теорію ринкових імперфекцій*, яка є актуальною і по сьогодні та є однією з головних інтегративних частин теорій ПП і ТНК. Крім володіння інноваційними продуктами і технологіями, компанії-інвестори можуть одноосібно розпоряджатися певними патентами, ліцензіями, дешевими фінансовими, виробничими та іншими ресурсами, що забезпечує їх монополістичні переваги на ринку.

Намагання зберегти власну монополію приводить до географічного розширення компанії, утворення її підрозділів у різних країнах світу. Як результат, рух коштів усередині компанії перетворюється у грошові й товарні міжнародні потоки. Такий формат діяльності сприяє змен-

Важливим фактором міжнародного руху капіталів і ПП є відмінності в рівнях НТП у різних країнах, на що вказували розробники *«теорії технологічного розриву»* – технологічна перевага країни зумовлює її перевагу у боротьбі за експортні ринки. Технологічний розрив долається через копіювання нововведень, але «потік» нововведень, як правило, забезпечує умови усталеної технологічної переваги і відповідної спеціалізації країн. У розвиток цієї теорії М. Познер запропонував концепцію імітаційного лага, що складається з лага попиту і лага реагування. Лаг попиту – це час, який необхідний для розвитку попиту на новий експортний продукт. Лаг реагування – це час, який потрібний виробникам країни-імпортера для реагування на конкуренцію з-за кордону – налагодження місцевого виробництва. Експорт в іншу країну можливий, коли лаг попиту коротший, ніж лаг реагування. Коли налагоджують внутрішнє виробництво за рахунок капіталів розробників або користувачів інновації, відбувається надходження ПП в межах «імітаційного лага».

Розвиток міжнародної торгівлі супроводжується зростанням масштабів міжнародного руху капіталів, насамперед для обслуговування експортних та імпорتنих торгових кредитів. На певному етапі економічного розвитку рух капіталу отримує власну інвестиційну мотивацію.

Залежно від ступеня контролю над зарубіжними компаніями інвестиції поділяються на **прямі та портфельні**.

Під **прямими іноземними інвестиціями (ПІІ)** розуміються інвестиції, які здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, а також закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту. Їх характерними рисами є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємствами, а формами їх реалізації є акціонерний капітал [5].

У 1960 р. С. Хаймер, дещо пізніше Ч. Кіндлебергер показали, що для здійснення ПП фірма повинна мати певні переваги над місцевими фірмами, тобто повинні існувати певні імперфекції ринку. Вони запропонували *теорію ринкових імперфекцій*, яка є актуальною і по сьогодні та є однією з головних інтегративних частин теорій ПП і ТНК. Крім володіння інноваційними продуктами і технологіями, компанії-інвестори можуть одноосібно розпоряджатися певними патентами, ліцензіями, дешевими фінансовими, виробничими та іншими ресурсами, що забезпечує їх монополістичні переваги на ринку.

Намагання зберегти власну монополію приводить до географічного розширення компанії, утворення її підрозділів у різних країнах світу. Як результат, рух коштів усередині компанії перетворюється у грошові й товарні міжнародні потоки. Такий формат діяльності сприяє змен-

шенню загальних витрат виробництва, підвищенню її ефективності, якнайповнішому врахуванню інтересів інвестора тощо. Саме так розглядають сутність і механізми надходження ПІ прихильники теорій «недосконалості ринку», зокрема, концепцій монополістичних переваг, інтерналізації та еклектичної концепції.

Теорія монополістичної переваги закордонних прямих інвестицій стверджує, що інвестуюча фірма володіє монополістичною перевагою, яка дозволяє їй управляти дочірньою компанією за кордоном з більшою ефективністю, ніж місцеві конкуруючі фірми. Ці переваги стосуються скоріше специфіки фірми, ніж її виробничого розташування. Ці переваги – власність фірми, а тому вони недоступні решті фірм на відкритому ринку. Отже, прямі інвестиції стосуються більше теорії організації виробництва, ніж теорії міжнародного руху капіталу. Монополістичні переваги фірми можна віднести до двох загальних категорій: досконаліші знання та економія масштабу [14].

Теорія монополістичної переваги закордонних прямих інвестицій розрізняє горизонтальні та вертикальні закордонні інвестиції. Горизонтальні закордонні інвестиції здійснюються тоді, коли інвестуюча компанія проникає в іноземні країни для виробництва такої самої продукції, яка виробляється вдома. Тому це не що інше, як географічна диверсифікація асортименту виробів компанії. Теорія монополістичної переваги ствердить, що горизонтальними закордонними інвестиціями займаються переважно наукомісткі галузі.

Навпаки, вертикальні інвестиції існують тоді, коли інвестуюча компанія проникає в іноземні країни для виробництва проміжних продуктів (напівфабрикатів), які використовуються як вхідні параметри у вітчизняному виробництві (зворотна вертикальна інтеграція), або для виробництва чи продажу своєї продукції на останніх стадіях, ближче до кінцевого покупця (форвардна вертикальна інтеграція).

Теорія інтерналізації закордонних прямих інвестицій (інша назва – теорія трансформації видатків) [37] обґрунтовує, чому закордонні інвестиції виступають більш ефективним засобом використання закордонних ресурсів та ринків, ніж експортування чи ліцензування. Теорія інтерналізації стверджує, що: 1) ринки неспроможні ефективно розміщувати фактори послуг і товарів відповідно до природних та встановлених урядом зовнішніх (неринкових) ефектів; 2) ринки та фірми – це альтернативні способи організації обміну товарів і послуг; 3) обмін інтерналізовано у межах фірми, якщо видатки на ці операції менші, ніж видатки на операції на ринку; 4) БНК – це структура, яка інтерналізує міжнародний обмін товарів і послуг (зокрема проміжних продуктів) з допомогою закордонних прямих інвестицій (міжнародного виробництва).

шенню загальних витрат виробництва, підвищенню її ефективності, якнайповнішому врахуванню інтересів інвестора тощо. Саме так розглядають сутність і механізми надходження ПІ прихильники теорій «недосконалості ринку», зокрема, концепцій монополістичних переваг, інтерналізації та еклектичної концепції.

Теорія монополістичної переваги закордонних прямих інвестицій стверджує, що інвестуюча фірма володіє монополістичною перевагою, яка дозволяє їй управляти дочірньою компанією за кордоном з більшою ефективністю, ніж місцеві конкуруючі фірми. Ці переваги стосуються скоріше специфіки фірми, ніж її виробничого розташування. Ці переваги – власність фірми, а тому вони недоступні решті фірм на відкритому ринку. Отже, прямі інвестиції стосуються більше теорії організації виробництва, ніж теорії міжнародного руху капіталу. Монополістичні переваги фірми можна віднести до двох загальних категорій: досконаліші знання та економія масштабу [14].

Теорія монополістичної переваги закордонних прямих інвестицій розрізняє горизонтальні та вертикальні закордонні інвестиції. Горизонтальні закордонні інвестиції здійснюються тоді, коли інвестуюча компанія проникає в іноземні країни для виробництва такої самої продукції, яка виробляється вдома. Тому це не що інше, як географічна диверсифікація асортименту виробів компанії. Теорія монополістичної переваги ствердить, що горизонтальними закордонними інвестиціями займаються переважно наукомісткі галузі.

Навпаки, вертикальні інвестиції існують тоді, коли інвестуюча компанія проникає в іноземні країни для виробництва проміжних продуктів (напівфабрикатів), які використовуються як вхідні параметри у вітчизняному виробництві (зворотна вертикальна інтеграція), або для виробництва чи продажу своєї продукції на останніх стадіях, ближче до кінцевого покупця (форвардна вертикальна інтеграція).

Теорія інтерналізації закордонних прямих інвестицій (інша назва – теорія трансформації видатків) [37] обґрунтовує, чому закордонні інвестиції виступають більш ефективним засобом використання закордонних ресурсів та ринків, ніж експортування чи ліцензування. Теорія інтерналізації стверджує, що: 1) ринки неспроможні ефективно розміщувати фактори послуг і товарів відповідно до природних та встановлених урядом зовнішніх (неринкових) ефектів; 2) ринки та фірми – це альтернативні способи організації обміну товарів і послуг; 3) обмін інтерналізовано у межах фірми, якщо видатки на ці операції менші, ніж видатки на операції на ринку; 4) БНК – це структура, яка інтерналізує міжнародний обмін товарів і послуг (зокрема проміжних продуктів) з допомогою закордонних прямих інвестицій (міжнародного виробництва).

Теорія інтерналізації стверджує, що фірми замінять зовнішній ринок на внутрішні потоки товарів і послуг, якщо видатки на це менші, ніж видатки на організацію ринку; інакше кажучи, якщо видатки на внутрішні операції менші, ніж на зовнішні. Отже, теорія інтерналізації бере за основу те, що багатонаціональна компанія інвестує за кордоном з метою використання ринкових зовнішніх ефектів: економії масштабу у виробництві та збуті, а також прав власності на винаходи, урядових ринкових обмежень. БНК здійснюють міжнародне переміщення товарів і послуг більш ефективно, ніж зовнішній ринок. Інакше кажучи, нематеріальні, а також інші активи фірми зумовлюють закордонні прямі інвестиції, як тільки на внутрішньофірмові операції потрібно менше коштів, ніж на операції на зовнішніх ринках.

Еклектична парадигма закордонних прямих інвестицій [37], пов'язана з іменем Данінга, допомагає обґрунтувати міждержавні відмінності у моделі міжнародних зв'язків БНК. За Данінгом, закордонні прямі інвестиції означають, що особливості розташування – це переваги іноземних приймаючих країн, але переваги інвестуючої фірми полягають у праві власності; кожна зі сторін користується своїми перевагами. Тому міжнародне виробництво стосується не тільки монополістичної переваги фірми та її здатності інтерналізувати цю перевагу, а й іноземної країни, де це виробництво дає фірмі унікальні можливості. У зв'язку з тим, що деякі ринкові вади стосуються прояву національної специфіки, вигоди від інтерналізації для БНК залежать від конкретної країни.

Головне значення еклектичної парадигми полягає в обґрунтуванні розміщення міжнародного виробництва залежно від специфіки приймаючої країни. Для міжнародного співробітництва необхідний як внесок самої фірми, так і національні фактори (корисні копалини, людські ресурси, джерела енергії, географічне положення, ринок, урядова політика тощо). Якщо більш прибутковою для БНК є інтерналізація її монополістичної переваги, то тоді в цій іноземній країні вона інвестує. В іншому випадку компанія використовує національний ринок з допомогою експорту або ліцензування.

Глобалізація світового господарства посилює міжнародну конкуренцію як один із спонукальних мотивів міжнародного руху капіталів. Так, прихильники *теорії «захисного інвестування»* визначають ПІІ як спосіб для великих виробників, зокрема ТНК, захистити себе від іноземної конкуренції. Основним мотивом для іноземних інвесторів у цьому разі стає намагання не стільки одержати додатковий прибуток, скільки контролювати ринок і перемагати конкурентів [47].

Теорія міжнародних портфельних інвестицій. Портфельні інвестиції – капітальні вкладення, частка яких у капіталі нижче межі, визна-

Теорія інтерналізації стверджує, що фірми замінять зовнішній ринок на внутрішні потоки товарів і послуг, якщо видатки на це менші, ніж видатки на організацію ринку; інакше кажучи, якщо видатки на внутрішні операції менші, ніж на зовнішні. Отже, теорія інтерналізації бере за основу те, що багатонаціональна компанія інвестує за кордоном з метою використання ринкових зовнішніх ефектів: економії масштабу у виробництві та збуті, а також прав власності на винаходи, урядових ринкових обмежень. БНК здійснюють міжнародне переміщення товарів і послуг більш ефективно, ніж зовнішній ринок. Інакше кажучи, нематеріальні, а також інші активи фірми зумовлюють закордонні прямі інвестиції, як тільки на внутрішньофірмові операції потрібно менше коштів, ніж на операції на зовнішніх ринках.

Еклектична парадигма закордонних прямих інвестицій [37], пов'язана з іменем Данінга, допомагає обґрунтувати міждержавні відмінності у моделі міжнародних зв'язків БНК. За Данінгом, закордонні прямі інвестиції означають, що особливості розташування – це переваги іноземних приймаючих країн, але переваги інвестуючої фірми полягають у праві власності; кожна зі сторін користується своїми перевагами. Тому міжнародне виробництво стосується не тільки монополістичної переваги фірми та її здатності інтерналізувати цю перевагу, а й іноземної країни, де це виробництво дає фірмі унікальні можливості. У зв'язку з тим, що деякі ринкові вади стосуються прояву національної специфіки, вигоди від інтерналізації для БНК залежать від конкретної країни.

Головне значення еклектичної парадигми полягає в обґрунтуванні розміщення міжнародного виробництва залежно від специфіки приймаючої країни. Для міжнародного співробітництва необхідний як внесок самої фірми, так і національні фактори (корисні копалини, людські ресурси, джерела енергії, географічне положення, ринок, урядова політика тощо). Якщо більш прибутковою для БНК є інтерналізація її монополістичної переваги, то тоді в цій іноземній країні вона інвестує. В іншому випадку компанія використовує національний ринок з допомогою експорту або ліцензування.

Глобалізація світового господарства посилює міжнародну конкуренцію як один із спонукальних мотивів міжнародного руху капіталів. Так, прихильники *теорії «захисного інвестування»* визначають ПІІ як спосіб для великих виробників, зокрема ТНК, захистити себе від іноземної конкуренції. Основним мотивом для іноземних інвесторів у цьому разі стає намагання не стільки одержати додатковий прибуток, скільки контролювати ринок і перемагати конкурентів [47].

Теорія міжнародних портфельних інвестицій. Портфельні інвестиції – капітальні вкладення, частка яких у капіталі нижче межі, визна-

ченої для прямих інвестицій; вони не забезпечують контролю за закордонними компаніями, обмежуючи прерогативи інвестора отриманням дивідендів.

Зі значним зростанням у 1990-і роки міжнародного портфельного інвестування актуалізувалися спеціальні дослідження цієї сфери (Марковітц, Шарп, Айсленд, Корачук, Левін та інші). Під час дослідження портфельних інвестицій вивчається рух цінних паперів, що пов'язаний з різними валютами, зокрема лістинг материнською корпорацією на зарубіжних ринках, купівля цінних паперів, емітованих в інших країнах і т. ін.

При поясненні міжнародного руху капіталу як фактора виробництва традиційна економічна теорія ґрунтується на моделі портфельних інвестицій. Ця теорія передбачає існування різних відсоткових ставок у країнах як причини міжнародного руху капіталу. Капітал переміщується з країни А у країну Б тому, що ставка відсотка у тривалому періоді (дохідність капіталу) вища у країні Б, ніж у країні А, відображаючи відносний надлишок капіталу в останній. Ця теорія може бути виражена з допомогою формули капіталізації доходів:

$$C = Y / i, \quad (9.1)$$

де C – величина основного капіталу,
 Y – доходи на капітал,
 i – відсоткова ставка.

Капітал переміщується з країни А в країну Б також тоді, коли вартість активів вища у країні А, ніж у країні Б, за умови однакових доходів. Інвестори у країні А викуплять активи меншої вартості у країні Б. Ця теорія пропонує тлумачення міжнародного руху портфельного капіталу та короткотермінового капіталу, якщо враховано валютні курси та інший ризик.

Отже, теорії, що пояснюють формування міжнародних інвестиційних ресурсів, можна поділити за суб'єктами інвестиційного процесу (фізичні особи, корпорації, уряд, міжнародні організації). Інша група теорій пов'язана з напрямом руху інвестиційних ресурсів, що показують зв'язок міжнародної торгівлі та міжнародних інвестицій; для дослідження їх також поділяють на теорії прямих і портфельних інвестицій.

12.2. Міжнародний інвестиційний ринок в умовах глобалізації

Міжнародний інвестиційний ринок – це сукупність економічних відносин, які виникають між суб'єктами різних країн щодо залучення та вкладення міжнародних інвестицій, у результаті яких формуються по-

ченої для прямих інвестицій; вони не забезпечують контролю за закордонними компаніями, обмежуючи прерогативи інвестора отриманням дивідендів.

Зі значним зростанням у 1990-і роки міжнародного портфельного інвестування актуалізувалися спеціальні дослідження цієї сфери (Марковітц, Шарп, Айсленд, Корачук, Левін та інші). Під час дослідження портфельних інвестицій вивчається рух цінних паперів, що пов'язаний з різними валютами, зокрема лістинг материнською корпорацією на зарубіжних ринках, купівля цінних паперів, емітованих в інших країнах і т. ін.

При поясненні міжнародного руху капіталу як фактора виробництва традиційна економічна теорія ґрунтується на моделі портфельних інвестицій. Ця теорія передбачає існування різних відсоткових ставок у країнах як причини міжнародного руху капіталу. Капітал переміщується з країни А у країну Б тому, що ставка відсотка у тривалому періоді (дохідність капіталу) вища у країні Б, ніж у країні А, відображаючи відносний надлишок капіталу в останній. Ця теорія може бути виражена з допомогою формули капіталізації доходів:

$$C = Y / i, \quad (9.1)$$

де C – величина основного капіталу,
 Y – доходи на капітал,
 i – відсоткова ставка.

Капітал переміщується з країни А в країну Б також тоді, коли вартість активів вища у країні А, ніж у країні Б, за умови однакових доходів. Інвестори у країні А викуплять активи меншої вартості у країні Б. Ця теорія пропонує тлумачення міжнародного руху портфельного капіталу та короткотермінового капіталу, якщо враховано валютні курси та інший ризик.

Отже, теорії, що пояснюють формування міжнародних інвестиційних ресурсів, можна поділити за суб'єктами інвестиційного процесу (фізичні особи, корпорації, уряд, міжнародні організації). Інша група теорій пов'язана з напрямом руху інвестиційних ресурсів, що показують зв'язок міжнародної торгівлі та міжнародних інвестицій; для дослідження їх також поділяють на теорії прямих і портфельних інвестицій.

12.2. Міжнародний інвестиційний ринок в умовах глобалізації

Міжнародний інвестиційний ринок – це сукупність економічних відносин, які виникають між суб'єктами різних країн щодо залучення та вкладення міжнародних інвестицій, у результаті яких формуються по-

пит і пропозиція на інвестиції, ціна на інвестиції, конкуренція в інвестиційному середовищі. Функціонування міжнародного інвестиційного ринку неможливе без відповідної інфраструктури: кредитних інститутів (банків), інвестиційних фондів і компаній, фондових бірж, страхових та консалтингових фірм тощо.

В економічному змісті міжнародні інвестиції являють собою купівлю-продаж товарів з особливими властивостями – міжнародних інвестиційних товарів. На практиці міжнародні інвестиційні товари являють собою різноманітні форми прямих або непрямих вкладень капіталу на короткий або тривалий строк з меншим або більшим ризиком у цінні папери, технології, нерухомість тощо (рис. 12.3).

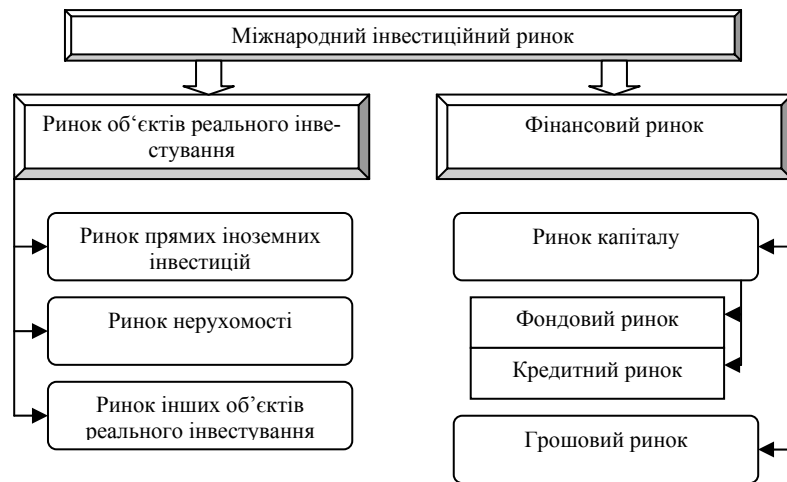


Рис. 12.3. Функціональна структура міжнародного інвестиційного ринку

Міжнародні інвестиції в реальні активи являють собою вкладення ресурсів, пов'язаних із придбанням вимог до активів у вигляді майнових цінностей з метою одержання прибутку (доходу). Інвестиції в реальні активи промислових підприємств означають створення виробничих потужностей, придбання устаткування й технології, сировини й матеріалів, наймання робочої сили, організацію виробничого процесу. Джерелом таких інвестицій можуть бути як власні кошти організаторів виробництва (акціонерів, власників, пайовиків), так і позикові кошти (кредити банків, позички).

пит і пропозиція на інвестиції, ціна на інвестиції, конкуренція в інвестиційному середовищі. Функціонування міжнародного інвестиційного ринку неможливе без відповідної інфраструктури: кредитних інститутів (банків), інвестиційних фондів і компаній, фондових бірж, страхових та консалтингових фірм тощо.

В економічному змісті міжнародні інвестиції являють собою купівлю-продаж товарів з особливими властивостями – міжнародних інвестиційних товарів. На практиці міжнародні інвестиційні товари являють собою різноманітні форми прямих або непрямих вкладень капіталу на короткий або тривалий строк з меншим або більшим ризиком у цінні папери, технології, нерухомість тощо (рис. 12.3).

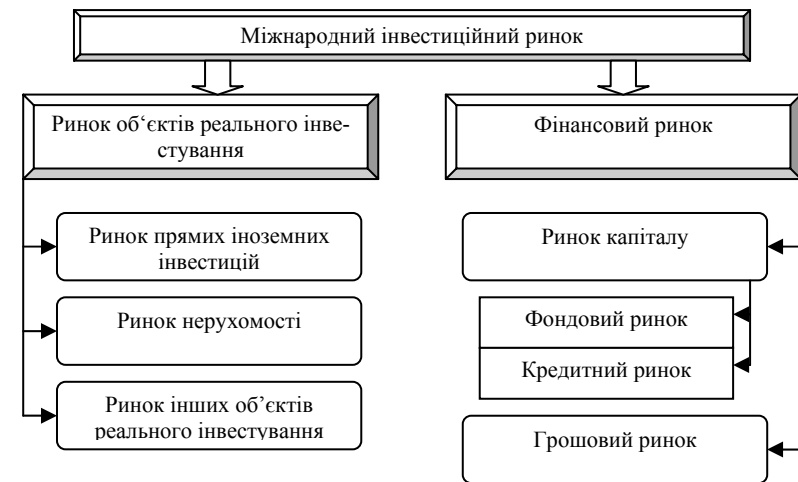


Рис. 12.3. Функціональна структура міжнародного інвестиційного ринку

Міжнародні інвестиції в реальні активи являють собою вкладення ресурсів, пов'язаних із придбанням вимог до активів у вигляді майнових цінностей з метою одержання прибутку (доходу). Інвестиції в реальні активи промислових підприємств означають створення виробничих потужностей, придбання устаткування й технології, сировини й матеріалів, наймання робочої сили, організацію виробничого процесу. Джерелом таких інвестицій можуть бути як власні кошти організаторів виробництва (акціонерів, власників, пайовиків), так і позикові кошти (кредити банків, позички).

Ринок об'єктів реального інвестування включає ринок прямих іноземних інвестицій. Прямі інвестиції – основна форма експорту приватного капіталу, що забезпечує встановлення ефективного контролю і надає право безпосереднього розпорядження закордонною компанією. За визначенням Міжнародного валютного фонду, прямі іноземні інвестиції існують у тому випадку, коли іноземний власник володіє не менш ніж 25 % статутного капіталу акціонерного товариства (згідно з американським законодавством – не менше 10 %, у країнах Європейського Співтовариства – 20–25 %, у Канаді, Австралії і Новій Зеландії – 50 %) [8]. В Україні це значення дорівнює 20 % [11]. На відміну від портфельних інвестицій, які є тільки чистим переказом капіталу, закордонні прямі інвестиції – це передача цілого набору послуг, які в сукупності репрезентують розширення бізнесу за національні кордони.

Риси, що характерні для прямих інвестицій:

- при прямих закордонних інвестиціях інвестори, як правило, втрачають можливість швидкого виходу з ринку;
- більший ступінь ризику та більша сума, ніж при портфельних інвестиціях;
- більший термін капіталовкладень, характерних для країн-імпортерів іноземного капіталу.

Прямі іноземні інвестиції спрямовуються у приймаючі країни двома шляхами: 1) організація нових підприємств; 2) купівля або поглинання вже діючих компаній. Практика діяльності ТНК свідчить, що злиття і поглинання є домінуючою формою інвестування (до 99 % ПІІ) для високорозвинених країн на противагу країн, що розвиваються, для інвестиційної діяльності яких переважно властиве будівництво нових об'єктів.

Реальні активи є джерелом доходів в економіці, а фінансові – просто характеризують його розподіл серед інвесторів. Але фінансові активи і ринки, на яких ними торгують, відіграють вагомий роль у розвитку економіки. Вони дають можливість примножувати реальні активи [30].

Особливість фінансових ресурсів, які обслуговують основний та оборотний капітал, зумовлює його поділ на грошовий ринок та ринок капіталу. На *грошовому ринку* обертаються короткострокові, високоліквідні та низькоризиковані грошові інструменти, які називають грошовими еквівалентами, або просто грошима. Частиною грошового ринку є валютний ринок, який обслуговує боргові зобов'язання в іноземній валюті. До інструментів грошового ринку належать депозитні сертифікати, комерційні векселі, банківські акцепти, євродолари, викупні угоди.

На ринку капіталів здійснюються довгострокові та ризиковані інвестиції фірм, урядів та домогосподарств. *Ринок капіталу* поділяється на

Ринок об'єктів реального інвестування включає ринок прямих іноземних інвестицій. Прямі інвестиції – основна форма експорту приватного капіталу, що забезпечує встановлення ефективного контролю і надає право безпосереднього розпорядження закордонною компанією. За визначенням Міжнародного валютного фонду, прямі іноземні інвестиції існують у тому випадку, коли іноземний власник володіє не менш ніж 25 % статутного капіталу акціонерного товариства (згідно з американським законодавством – не менше 10 %, у країнах Європейського Співтовариства – 20–25 %, у Канаді, Австралії і Новій Зеландії – 50 %) [8]. В Україні це значення дорівнює 20 % [11]. На відміну від портфельних інвестицій, які є тільки чистим переказом капіталу, закордонні прямі інвестиції – це передача цілого набору послуг, які в сукупності репрезентують розширення бізнесу за національні кордони.

Риси, що характерні для прямих інвестицій:

- при прямих закордонних інвестиціях інвестори, як правило, втрачають можливість швидкого виходу з ринку;
- більший ступінь ризику та більша сума, ніж при портфельних інвестиціях;
- більший термін капіталовкладень, характерних для країн-імпортерів іноземного капіталу.

Прямі іноземні інвестиції спрямовуються у приймаючі країни двома шляхами: 1) організація нових підприємств; 2) купівля або поглинання вже діючих компаній. Практика діяльності ТНК свідчить, що злиття і поглинання є домінуючою формою інвестування (до 99 % ПІІ) для високорозвинених країн на противагу країн, що розвиваються, для інвестиційної діяльності яких переважно властиве будівництво нових об'єктів.

Реальні активи є джерелом доходів в економіці, а фінансові – просто характеризують його розподіл серед інвесторів. Але фінансові активи і ринки, на яких ними торгують, відіграють вагомий роль у розвитку економіки. Вони дають можливість примножувати реальні активи [30].

Особливість фінансових ресурсів, які обслуговують основний та оборотний капітал, зумовлює його поділ на грошовий ринок та ринок капіталу. На *грошовому ринку* обертаються короткострокові, високоліквідні та низькоризиковані грошові інструменти, які називають грошовими еквівалентами, або просто грошима. Частиною грошового ринку є валютний ринок, який обслуговує боргові зобов'язання в іноземній валюті. До інструментів грошового ринку належать депозитні сертифікати, комерційні векселі, банківські акцепти, євродолари, викупні угоди.

На ринку капіталів здійснюються довгострокові та ризиковані інвестиції фірм, урядів та домогосподарств. *Ринок капіталу* поділяється на

кредитний та фондовий ринки, що характеризуються розмаїтістю фінансових інструментів.

На *фондовому ринку* відбувається торгівля цінними паперами. Вони не мають власної вартості, оскільки їхня цінність визначається активами, які вони представляють. Цінний папір відображає право власності інвестора та визначає умови, за яких він може використати це право. Більшість цінних паперів можуть легко переходити від одного власника до іншого разом зі своїми правами та зобов'язаннями. Ринок капіталу виступає у вигляді чотирьох сегментів: ринки довгострокових цінних паперів з фіксованим доходом, ринки акцій та ринки таких похідних цінних паперів, як опціони та ф'ючерси.

Міжнародний інвестор (як індивідуальний, так і інституціональний) з вільними грошовими ресурсами знайшов у цінних паперах зручний інструмент щодо простого, прибуткового розміщення своїх коштів. Цінний папір по суті заміщує собою будь-який інший інвестиційний товар. Інвесторові досить вкласти свої кошти в цінний папір, не вдаючись у подробиці розвитку виробництва, кон'юнктури товарних ринків тощо. Цінний папір як універсальний інвестиційний товар посідає проміжне положення між іншими інвестиційними товарами (реальними активами), ступінь універсальності яких нижче, ніж у цінного папера, і грошима – товарами з найвищим ступенем універсальності.

Глобальні інвестори можуть одержати більше доходу на такий рівень ризику. На додаток до цього певні ринки пропонують кращі ціни, ніж інші, даючи іноземним покупцям широкі можливості для пошуку необхідних угод і ефективної цінової політики. З іншого боку, оскільки економіки США, Англії і Японії більш зрілі, ніж інші, то можна очікувати, що вони будуть рости з меншою швидкістю, ніж економіки в країнах, що розвиваються. Отже, можна очікувати зменшення ризику при вкладенні в економіки з різними рівнями розвитку, оскільки різні ринки цінних паперів не рухаються в одному напрямку. Інвестори, використавши усе більш різноманітні світові активи, можуть уникнути невиправданого ризику й отримувати додатковий прибуток.

З появою на ринку все більшого числа інвестиційних інструментів і глобалізації інвестиційного процесу для рядового інвестора ускладнюється процес інвестування в цінні папери. Для задоволення цих потреб на міжнародному ринку капіталу з'явилася величезна кількість різних форм *колективного інвестування*. Інструменти колективного інвестування стають усе більш важливим елементом росту міжнародних ринків капіталу. Цей процес знаходить своє відбиття в мобілізації приватних заощаджень у різного роду колективних інвестиційних схемах з одночасним зменшенням обсягів внесків на депозитних рахунках коме-

кредитний та фондовий ринки, що характеризуються розмаїтістю фінансових інструментів.

На *фондовому ринку* відбувається торгівля цінними паперами. Вони не мають власної вартості, оскільки їхня цінність визначається активами, які вони представляють. Цінний папір відображає право власності інвестора та визначає умови, за яких він може використати це право. Більшість цінних паперів можуть легко переходити від одного власника до іншого разом зі своїми правами та зобов'язаннями. Ринок капіталу виступає у вигляді чотирьох сегментів: ринки довгострокових цінних паперів з фіксованим доходом, ринки акцій та ринки таких похідних цінних паперів, як опціони та ф'ючерси.

Міжнародний інвестор (як індивідуальний, так і інституціональний) з вільними грошовими ресурсами знайшов у цінних паперах зручний інструмент щодо простого, прибуткового розміщення своїх коштів. Цінний папір по суті заміщує собою будь-який інший інвестиційний товар. Інвесторові досить вкласти свої кошти в цінний папір, не вдаючись у подробиці розвитку виробництва, кон'юнктури товарних ринків тощо. Цінний папір як універсальний інвестиційний товар посідає проміжне положення між іншими інвестиційними товарами (реальними активами), ступінь універсальності яких нижче, ніж у цінного папера, і грошима – товарами з найвищим ступенем універсальності.

Глобальні інвестори можуть одержати більше доходу на такий рівень ризику. На додаток до цього певні ринки пропонують кращі ціни, ніж інші, даючи іноземним покупцям широкі можливості для пошуку необхідних угод і ефективної цінової політики. З іншого боку, оскільки економіки США, Англії і Японії більш зрілі, ніж інші, то можна очікувати, що вони будуть рости з меншою швидкістю, ніж економіки в країнах, що розвиваються. Отже, можна очікувати зменшення ризику при вкладенні в економіки з різними рівнями розвитку, оскільки різні ринки цінних паперів не рухаються в одному напрямку. Інвестори, використавши усе більш різноманітні світові активи, можуть уникнути невиправданого ризику й отримувати додатковий прибуток.

З появою на ринку все більшого числа інвестиційних інструментів і глобалізації інвестиційного процесу для рядового інвестора ускладнюється процес інвестування в цінні папери. Для задоволення цих потреб на міжнародному ринку капіталу з'явилася величезна кількість різних форм *колективного інвестування*. Інструменти колективного інвестування стають усе більш важливим елементом росту міжнародних ринків капіталу. Цей процес знаходить своє відбиття в мобілізації приватних заощаджень у різного роду колективних інвестиційних схемах з одночасним зменшенням обсягів внесків на депозитних рахунках коме-

рційних банків. Найпоширенішою й перспективною формою колективного інвестування в усьому світі стали *інвестиційні компанії*.

Інвестиційна компанія – це спеціально організована форма фінансового посередника. Вона залучає кошти інвесторів і здобуває на них фінансові активи. У свою чергу, інвестори дістають певні права у відношенні придбаних компанією фінансових активів і одержуваного від них прибутку. Таким чином, інвестиційні компанії поєднують капітали багатьох інвесторів, що ставлять перед собою однакові інвестиційні цілі. Інвестиційні компанії звичайно існують в одній з організаційних форм: відкриті інвестиційні компанії, що називаються звичайно *взаємними фондами*, і закриті інвестиційні фонди.

З появою фондової форми інвестиційного процесу, з одного боку, у інвестора зникла необхідність слідкувати за коливаннями ринкових курсів тих або інших цінних паперів, прибігати до складних математичних обчислень із метою захисту своїх внесків від різного роду ризиків, займатися питаннями бухгалтерського обліку й оподаткування. Всім цим займаються досвідчені керуючі. З іншого боку, полегшується перелив капіталів з одних галузей в інші. Інвестиційні фонди, виконуючи функцію змішувачів капіталів, дозволяють рядовим інвесторам уникати ризиків, пов'язаних з інвестиціями в цінні папери, завдяки диверсифікованості вкладень.

Перші інвестиційні компанії виникли в Англії в 70-х рр. XIX ст. Це були компанії по довірчому керуванню власністю вкладників – *трасти* (Investment trust). У США перший взаємний фонд з'явився в Бостоні в 1924 р., але вже в 1940 р. їх було 68, а сукупний капітал, що перебував під керуванням цих фондів, досяг 448 млн. \$, а кількість особових рахунків вкладників – 300 тис. За період з 1945 по 1984 рр. сукупний капітал інвестиційних компаній зріс з 1,3 млрд. дол. до 340,6 млрд. дол., або більш ніж в 277 разів. До 1988 р. під керуванням фондів перебували активи вартістю 900 млрд. дол., більше 54 млн. американців володіли частками участі в більш ніж 2700 взаємних фондах. За дев'ять років (1980-1988) кількість акціонерів фондів збільшилася більш ніж у чотири рази, а кількість фондів виросла з 524 до 2714 [26].

За станом на початок 2010 р., згідно з даними представницької асоціації європейської індустрії інвестиційного менеджменту – European Funds and Asset Management Association (EFAMA), загальна вартість чистих активів інвестиційних фондів (фондів акцій, фондів облігацій, фондів грошового ринку, змішаних та збалансованих фондів тощо), зареєстрованих у всьому світі, дорівнювала 15,93 трлн. євро. Серед усіх країн світу найбільший обсяг чистих активів був зафіксований у інвестиційних фондів США (8,2 трлн. євро). Обсяг чистих активів усіх інве-

рційних банків. Найпоширенішою й перспективною формою колективного інвестування в усьому світі стали *інвестиційні компанії*.

Інвестиційна компанія – це спеціально організована форма фінансового посередника. Вона залучає кошти інвесторів і здобуває на них фінансові активи. У свою чергу, інвестори дістають певні права у відношенні придбаних компанією фінансових активів і одержуваного від них прибутку. Таким чином, інвестиційні компанії поєднують капітали багатьох інвесторів, що ставлять перед собою однакові інвестиційні цілі. Інвестиційні компанії звичайно існують в одній з організаційних форм: відкриті інвестиційні компанії, що називаються звичайно *взаємними фондами*, і закриті інвестиційні фонди.

З появою фондової форми інвестиційного процесу, з одного боку, у інвестора зникла необхідність слідкувати за коливаннями ринкових курсів тих або інших цінних паперів, прибігати до складних математичних обчислень із метою захисту своїх внесків від різного роду ризиків, займатися питаннями бухгалтерського обліку й оподаткування. Всім цим займаються досвідчені керуючі. З іншого боку, полегшується перелив капіталів з одних галузей в інші. Інвестиційні фонди, виконуючи функцію змішувачів капіталів, дозволяють рядовим інвесторам уникати ризиків, пов'язаних з інвестиціями в цінні папери, завдяки диверсифікованості вкладень.

Перші інвестиційні компанії виникли в Англії в 70-х рр. XIX ст. Це були компанії по довірчому керуванню власністю вкладників – *трасти* (Investment trust). У США перший взаємний фонд з'явився в Бостоні в 1924 р., але вже в 1940 р. їх було 68, а сукупний капітал, що перебував під керуванням цих фондів, досяг 448 млн. \$, а кількість особових рахунків вкладників – 300 тис. За період з 1945 по 1984 рр. сукупний капітал інвестиційних компаній зріс з 1,3 млрд. дол. до 340,6 млрд. дол., або більш ніж в 277 разів. До 1988 р. під керуванням фондів перебували активи вартістю 900 млрд. дол., більше 54 млн. американців володіли частками участі в більш ніж 2700 взаємних фондах. За дев'ять років (1980-1988) кількість акціонерів фондів збільшилася більш ніж у чотири рази, а кількість фондів виросла з 524 до 2714 [26].

За станом на початок 2010 р., згідно з даними представницької асоціації європейської індустрії інвестиційного менеджменту – European Funds and Asset Management Association (EFAMA), загальна вартість чистих активів інвестиційних фондів (фондів акцій, фондів облігацій, фондів грошового ринку, змішаних та збалансованих фондів тощо), зареєстрованих у всьому світі, дорівнювала 15,93 трлн. євро. Серед усіх країн світу найбільший обсяг чистих активів був зафіксований у інвестиційних фондів США (8,2 трлн. євро). Обсяг чистих активів усіх інве-

стиційних фондів Європи становив 5,3 трлн. євро, Австралії – 832 млрд. євро, Японії – 572 млрд. євро, Канади – 464 млрд. євро.

Загальна кількість інвестфондів у світі, за станом на початок 2010 р., становила 65,3 тис. Розподіл за видами фондів був таким: фонди акцій – 25,88 тис.; збалансовані та змішані фонди – 14,48 тис.; фонди облігацій – 12,16 тис.; фонди грошового ринку – 3,35 тис.; інші фонди – 6,71 тис. При цьому в Європі кількість інвестиційних фондів становила 33,05 тис., у країнах Північної та Південної Америки – 16,55 тис. (у тому числі в США – 7,7 тис.), у країнах Азії та Тихоокеанського регіону – 14,8 тис., у країнах Африки – 0,8 тис.

За станом на початок 2010 р., найбільша частка в загальній структурі активів усіх фондів (39%) належала фондам акцій. Частка активів фондів грошового ринку дорівнювала 23%, фондів облігацій – 20%, збалансованих та змішаних фондів – 10%, решти фондів – 8% [48].

Деякі інвестори зіштовхуються з обмеженнями у характері інвестицій, які вони можуть здійснювати. Наприклад, японські пенсійні фонди за законом можуть вкладати не більше 30% своїх активів в іноземні (неяпонські) акції, а багато організацій повинні тримати як мінімум 50% своїх активів у японських державних облігаціях. Так само канадські пенсійні фонди можуть вкладати в іноземні активи не більше 20% свого капіталу. А південнокорейський уряд у цей час обмежує іноземну участь у корейських акціонерних компаніях 23%. Обмеження такого типу, як у Японії, на дозволені капіталовкладення, звужують потенційне поле діяльності інвесторів. Природно, що ці інвестори оцінюють наявні в їхньому розпорядженні інвестиційні альтернативи на основі більш вузького ринкового портфеля. Виходячи з обмежень, що накладаються на ринок, оцінка реальних можливостей інвестиційного портфеля може бути досить відмінною від гіпотетичних можливостей ринку.

На початку XX століття переважав вивіз капіталу у формі позик і портфельних вкладень: капітали йшли з розвинутих країн до країн, що розвиваються, і переважно в паливно-сировинні галузі. А після Другої світової війни випереджаючими темпами почали зростати обсяги прямих інвестицій за кордон. Причому конкуренція на світовому ринку інвестицій постійно зростала й продовжує зростати нині.

Зростаюча інтеграція економічних систем і ринків не означає, що рухи активів на різних ринках стали схожими. Із цієї інтеграції випливає тільки те, що потоки капіталу зустрічають нині на своєму шляху менше перешкод. До кінця минулого сторіччя в основних рисах відбулася консолідація інвестиційного простору в результаті розподілу, перерозподілу й споживання ресурсів, активізації інвестиційної діяльності транснаціональних структур, прискореного розвитку інститутів, що ре-

стиційних фондів Європи становив 5,3 трлн. євро, Австралії – 832 млрд. євро, Японії – 572 млрд. євро, Канади – 464 млрд. євро.

Загальна кількість інвестфондів у світі, за станом на початок 2010 р., становила 65,3 тис. Розподіл за видами фондів був таким: фонди акцій – 25,88 тис.; збалансовані та змішані фонди – 14,48 тис.; фонди облігацій – 12,16 тис.; фонди грошового ринку – 3,35 тис.; інші фонди – 6,71 тис. При цьому в Європі кількість інвестиційних фондів становила 33,05 тис., у країнах Північної та Південної Америки – 16,55 тис. (у тому числі в США – 7,7 тис.), у країнах Азії та Тихоокеанського регіону – 14,8 тис., у країнах Африки – 0,8 тис.

За станом на початок 2010 р., найбільша частка в загальній структурі активів усіх фондів (39%) належала фондам акцій. Частка активів фондів грошового ринку дорівнювала 23%, фондів облігацій – 20%, збалансованих та змішаних фондів – 10%, решти фондів – 8% [48].

Деякі інвестори зіштовхуються з обмеженнями у характері інвестицій, які вони можуть здійснювати. Наприклад, японські пенсійні фонди за законом можуть вкладати не більше 30% своїх активів в іноземні (неяпонські) акції, а багато організацій повинні тримати як мінімум 50% своїх активів у японських державних облігаціях. Так само канадські пенсійні фонди можуть вкладати в іноземні активи не більше 20% свого капіталу. А південнокорейський уряд у цей час обмежує іноземну участь у корейських акціонерних компаніях 23%. Обмеження такого типу, як у Японії, на дозволені капіталовкладення, звужують потенційне поле діяльності інвесторів. Природно, що ці інвестори оцінюють наявні в їхньому розпорядженні інвестиційні альтернативи на основі більш вузького ринкового портфеля. Виходячи з обмежень, що накладаються на ринок, оцінка реальних можливостей інвестиційного портфеля може бути досить відмінною від гіпотетичних можливостей ринку.

На початку XX століття переважав вивіз капіталу у формі позик і портфельних вкладень: капітали йшли з розвинутих країн до країн, що розвиваються, і переважно в паливно-сировинні галузі. А після Другої світової війни випереджаючими темпами почали зростати обсяги прямих інвестицій за кордон. Причому конкуренція на світовому ринку інвестицій постійно зростала й продовжує зростати нині.

Зростаюча інтеграція економічних систем і ринків не означає, що рухи активів на різних ринках стали схожими. Із цієї інтеграції випливає тільки те, що потоки капіталу зустрічають нині на своєму шляху менше перешкод. До кінця минулого сторіччя в основних рисах відбулася консолідація інвестиційного простору в результаті розподілу, перерозподілу й споживання ресурсів, активізації інвестиційної діяльності транснаціональних структур, прискореного розвитку інститутів, що ре-

гулюють світові інвестиційні потоки, а також росту технічних можливостей реалізації завдань сучасного рівня.

Глобальний ринок капіталів сьогодні об'єднує в собі як значні, так і невеликі сегменти, що раніше були розрізненими [49]:

1. Найзначнішим сегментом є ринок капіталів англomовних країн (США, Велика Британія та ін.), що характеризується найбільшими фінансовими інститутами, розгалуженою фінансовою системою, що включає комерційні й інвестиційні банки, відкритою системою звітності, рейтинговими агенціями, що користуються величезним впливом, і дослідно-аналітичними компаніями. На цьому ринку акціонери наділені великими правами, причому відсутнє централізоване управління ринком.

2. Другий істотний сегмент світового ринку капіталів – це японський ринок. Він характеризується широкою й інституціональною структурою і розгалуженою фінансовою системою, притримується відносно закритої форми звітності, надає акціонерам досить обмежені права. Японський ринок зовнішньо виглядає орієнтованим на командно-управлінську модель функціонування. На цьому ринку рейтингові й дослідно-аналітичні компанії відіграють дуже незначну роль.

3. Третій важливий сегмент світового ринку капіталів – європейський континентальний ринок – дуже відрізняється від перших двох. На цьому ринку домінують відособлені універсальні банки. Він характеризується розвинутими інституціональними структурами фондового ринку, які невеликі за розміром і менше дотримуються дисципліни у здійсненні фінансових операцій, ніж на англomовному ринку. Вимоги до процедури звітності дуже пом'якшені, а рейтингові агентства і дослідно-аналітичні компанії перебувають на стадії становлення. При значно обмежених правах акціонерів спостерігається значна кількість різних форм управління інститутами фондового ринку – від централізованого управління до майже повної його відсутності.

Активне переливання капіталу, що постійно розширюється, існує, насамперед, у трикутнику США – ЄС – Японія (рис. 12.4), а також між окремими промислово розвинутими країнами. Це ще раз доводить те, що для оптимального здійснення процесу переміщення капіталу необхідні не лише політична стабільність і вигідне географічне положення, але й досить високий рівень економічного розвитку країни, валютне і податкове законодавство, що стимулюють підприємницьку активність, розвинута ділова інфраструктура і банківська система з активним національним ринком капіталів, широке залучення країни до світової торгівлі і технологічного обміну.

гулюють світові інвестиційні потоки, а також росту технічних можливостей реалізації завдань сучасного рівня.

Глобальний ринок капіталів сьогодні об'єднує в собі як значні, так і невеликі сегменти, що раніше були розрізненими [49]:

1. Найзначнішим сегментом є ринок капіталів англomовних країн (США, Велика Британія та ін.), що характеризується найбільшими фінансовими інститутами, розгалуженою фінансовою системою, що включає комерційні й інвестиційні банки, відкритою системою звітності, рейтинговими агенціями, що користуються величезним впливом, і дослідно-аналітичними компаніями. На цьому ринку акціонери наділені великими правами, причому відсутнє централізоване управління ринком.

2. Другий істотний сегмент світового ринку капіталів – це японський ринок. Він характеризується широкою й інституціональною структурою і розгалуженою фінансовою системою, притримується відносно закритої форми звітності, надає акціонерам досить обмежені права. Японський ринок зовнішньо виглядає орієнтованим на командно-управлінську модель функціонування. На цьому ринку рейтингові й дослідно-аналітичні компанії відіграють дуже незначну роль.

3. Третій важливий сегмент світового ринку капіталів – європейський континентальний ринок – дуже відрізняється від перших двох. На цьому ринку домінують відособлені універсальні банки. Він характеризується розвинутими інституціональними структурами фондового ринку, які невеликі за розміром і менше дотримуються дисципліни у здійсненні фінансових операцій, ніж на англomовному ринку. Вимоги до процедури звітності дуже пом'якшені, а рейтингові агентства і дослідно-аналітичні компанії перебувають на стадії становлення. При значно обмежених правах акціонерів спостерігається значна кількість різних форм управління інститутами фондового ринку – від централізованого управління до майже повної його відсутності.

Активне переливання капіталу, що постійно розширюється, існує, насамперед, у трикутнику США – ЄС – Японія (рис. 12.4), а також між окремими промислово розвинутими країнами. Це ще раз доводить те, що для оптимального здійснення процесу переміщення капіталу необхідні не лише політична стабільність і вигідне географічне положення, але й досить високий рівень економічного розвитку країни, валютне і податкове законодавство, що стимулюють підприємницьку активність, розвинута ділова інфраструктура і банківська система з активним національним ринком капіталів, широке залучення країни до світової торгівлі і технологічного обміну.



Рис. 12.4. Кластери III

Як відомо, практично всім цим критеріям відповідають, у першу чергу, США, які впевнено утримують першість серед промислово розвинутих країн як за обсягами залучення інвестицій, так і за розмірами вивозу капіталу. Саме США першими почали лібералізацію своїх фінансових ринків, значно скоротивши за часів президента Р. Рейгана регламентації, що обмежували вихід національного капіталу на світовий ринок, та збільшили ступінь свободи його функціонування. Це було зроблено головним чином для того, щоб успішніше переборювати конкуренцію з боку євроринків, а також з метою зниження регулюючої ролі держави в економіці.

Проведення такої політики дозволило США у 1995 р. одержати близько 70 млрд дол. іноземних інвестицій, тим самим задовольнивши майже 1/3 своїх інвестиційних потреб за рахунок ввезення капіталу. Світовим фінансовим центром справедливо вважають Нью-Йорк, який спирається на найпотужнішу у світі економіку і найбільш місткий ринок капіталу США [49].

Країни глобальної тріади (США, ЄС, Японія) вже у другій половині ХХ ст. узяли під свій контроль понад 80 % інвестиційних, фінансових і



Рис. 12.4. Кластери III

Як відомо, практично всім цим критеріям відповідають, у першу чергу, США, які впевнено утримують першість серед промислово розвинутих країн як за обсягами залучення інвестицій, так і за розмірами вивозу капіталу. Саме США першими почали лібералізацію своїх фінансових ринків, значно скоротивши за часів президента Р. Рейгана регламентації, що обмежували вихід національного капіталу на світовий ринок, та збільшили ступінь свободи його функціонування. Це було зроблено головним чином для того, щоб успішніше переборювати конкуренцію з боку євроринків, а також з метою зниження регулюючої ролі держави в економіці.

Проведення такої політики дозволило США у 1995 р. одержати близько 70 млрд дол. іноземних інвестицій, тим самим задовольнивши майже 1/3 своїх інвестиційних потреб за рахунок ввезення капіталу. Світовим фінансовим центром справедливо вважають Нью-Йорк, який спирається на найпотужнішу у світі економіку і найбільш місткий ринок капіталу США [49].

Країни глобальної тріади (США, ЄС, Японія) вже у другій половині ХХ ст. узяли під свій контроль понад 80 % інвестиційних, фінансових і

кредитних потоків світу. Вони небезуспішно прагнуть зберегти та зміцнити своє глобальне фінансове панування й у ХХІ ст., утримуючи під своїм контролем практично всі менш розвинуті країни й міжнародні фінансові організації [3].

Радикальна трансформація діючої моделі фінансово-економічного глобалізму отримує особливе прискорення та нові якісні наслідки у зв'язку зі стрімким включенням у процеси глобалізації економічного розвитку колишніх колоній і напівколоній, які зуміли стати лідерами не тільки фінансово-економічного прогресу, а й цивілізаційної еволюції. Серед них Китай, Індія, Бразилія, Індонезія, Малайзія, Саудівська Аравія, Сінгапур, що забезпечили випереджальний прорив у розвитку завдяки реалізації національних мобілізаційних стратегій із використанням світових технологічних і управлінських досягнень, позитивних глобальних чинників розвитку, а також розширенню національного відтворення за рахунок піднесення народного підприємництва із застосуванням високих технологій.

Особливе місце за розвитком національного фінансового ринку посідає Китай, де частка внутрішнього накопичення капіталу протягом тривалого періоду становить 40 %, тоді як середньосвітова – 20 %, причому понад 65 % цього капіталу утворюється за кошти компаній і фізичних осіб під контролем державних органів із розподілу й використання інвестиційних фінансових ресурсів. Очікується, що у 2030 р. частка акцій компаній Китаю та Індії у світовій фінансовій капіталізації, яка сьогодні становить 31 %, сягне 55 %. Ці процеси істотно вплинуть на структуру світових фінансових ринків та видозмінять характер світсистеми на користь азійського глобалізму.

Протягом останніх декількох десятиріч у світовій економіці зросли у багато разів, що позитивно вплинуло на розвиток економіки світу [47]. Однією з найголовніших причин стрімкого зростання ПІІ є формування і швидкий розвиток міжнародних компаній – ТНК: на початку 70-х років їх налічувалося 7,5 тис., через десять років – 12 тис., у середині 90-х – понад 40 тис. ТНК контролюють до 90 % усіх ПІІ світу.

Сучасний стан міжнародного руху капіталів характеризується зростанням як прямих, так і портфельних інвестицій у країнах з різним рівнем розвитку економік. Проте основні обсяги інвестицій залишаються в розвинутих країнах.

Так, якщо обсяги ПІІ в розвинутих країнах протягом 1990–2000 рр. зросли більш як на 1 трлн дол., то у країнах, що розвиваються, – лише на 217 млрд. дол, а портфельні інвестиції, відповідно, – на 1,2 трлн і 60 млрд дол. За розрахунками, у 2000 р. у країнах так званого «золотого мільярда» на душу населення припадало близько 2,6 тис. дол. ПІІ на

кредитних потоків світу. Вони небезуспішно прагнуть зберегти та зміцнити своє глобальне фінансове панування й у ХХІ ст., утримуючи під своїм контролем практично всі менш розвинуті країни й міжнародні фінансові організації [3].

Радикальна трансформація діючої моделі фінансово-економічного глобалізму отримує особливе прискорення та нові якісні наслідки у зв'язку зі стрімким включенням у процеси глобалізації економічного розвитку колишніх колоній і напівколоній, які зуміли стати лідерами не тільки фінансово-економічного прогресу, а й цивілізаційної еволюції. Серед них Китай, Індія, Бразилія, Індонезія, Малайзія, Саудівська Аравія, Сінгапур, що забезпечили випереджальний прорив у розвитку завдяки реалізації національних мобілізаційних стратегій із використанням світових технологічних і управлінських досягнень, позитивних глобальних чинників розвитку, а також розширенню національного відтворення за рахунок піднесення народного підприємництва із застосуванням високих технологій.

Особливе місце за розвитком національного фінансового ринку посідає Китай, де частка внутрішнього накопичення капіталу протягом тривалого періоду становить 40 %, тоді як середньосвітова – 20 %, причому понад 65 % цього капіталу утворюється за кошти компаній і фізичних осіб під контролем державних органів із розподілу й використання інвестиційних фінансових ресурсів. Очікується, що у 2030 р. частка акцій компаній Китаю та Індії у світовій фінансовій капіталізації, яка сьогодні становить 31 %, сягне 55 %. Ці процеси істотно вплинуть на структуру світових фінансових ринків та видозмінять характер світсистеми на користь азійського глобалізму.

Протягом останніх декількох десятиріч у світовій економіці зросли у багато разів, що позитивно вплинуло на розвиток економіки світу [47]. Однією з найголовніших причин стрімкого зростання ПІІ є формування і швидкий розвиток міжнародних компаній – ТНК: на початку 70-х років їх налічувалося 7,5 тис., через десять років – 12 тис., у середині 90-х – понад 40 тис. ТНК контролюють до 90 % усіх ПІІ світу.

Сучасний стан міжнародного руху капіталів характеризується зростанням як прямих, так і портфельних інвестицій у країнах з різним рівнем розвитку економік. Проте основні обсяги інвестицій залишаються в розвинутих країнах.

Так, якщо обсяги ПІІ в розвинутих країнах протягом 1990–2000 рр. зросли більш як на 1 трлн дол., то у країнах, що розвиваються, – лише на 217 млрд. дол, а портфельні інвестиції, відповідно, – на 1,2 трлн і 60 млрд дол. За розрахунками, у 2000 р. у країнах так званого «золотого мільярда» на душу населення припадало близько 2,6 тис. дол. ПІІ на

рік, тоді як у країнах, що розвиваються, – лише трохи більше 60 дол. Така велика різниця зумовлена, зокрема, впливом НТП у сфері розробки науко- і капіталомістких технологій на фоні посилення кооперації виробництва між розвинутими країнами [47].

Зазначені тенденції міжнародного руху капіталів і ПІІ збереглися і після 2000 р. (табл. 12.2). Хоча питома вага залучених за 2000–2014 рр. розвинутими країнами ПІІ дещо зменшується (з 76 % у 2000 р. до 63 % у 2014 р.) [50], їх величина залишається найбільшою у порівнянні з іншими країнами.

Таблиця 12.2

Обсяги залучених ПІІ в 2000 та 2014 рр.

Країни	2000 р.		2014 р.	
	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%
Світ	7 203 815	100	24 626 455	100
Країни, що розвиваються	1 669 812	23	8 310 055	34
Країни з перехідною економікою	57 391	1	724 965	3
Розвинуті країни	5 476 613	76	15 591 435	63

Таким чином, сьогодні можна говорити про формування досить усталених каналів міжнародної інвестиційної взаємодії, на що значно впливає розвинуте інфраструктурне забезпечення міжнародної інвестиційної діяльності. У широкому розумінні інвестиційна інфраструктура – це відповідні інформаційні і транспортні мережі, валютно-банківська система, заклади з підготовки та атестації фахівців тощо, а у вузькому – сукупність спеціальних інвестиційних інститутів і мереж. Одночасно з національними інвестиційними інститутами в міжнародній інвестиційній діяльності активну участь беруть міжнародні інвестиційні інститути (міжнародні інвестиційні фонди, ТНК). Інфраструктура міжнародного інвестування не тільки забезпечує обслуговування руху коштів від інвестора до реципієнта, але й задає можливі схеми такого руху.

Аналіз переміщення капіталу у світовому господарстві дозволяє зробити висновок про зосередження інвестиційних потоків на основних напрямках розвитку світового господарства, що активно впливають на умови перетворення сучасних макроекономік. Збіг напрямків інвестиційних потоків і розвитку загальносвітових тенденцій простежується як на рівні властивих цим процесам явищ (утворення єдиного простору, уніфікація принципів, норм, правил і умов розвитку, переміщення реального сектора економіки в країни, що розвиваються тощо), так і на рівні інструментів (інститути міжнародного гарантування й страхування, кредитна й фондова політика наднаціональних регулюючих структур, транснаціональних кредитних організацій і корпорацій).

рік, тоді як у країнах, що розвиваються, – лише трохи більше 60 дол. Така велика різниця зумовлена, зокрема, впливом НТП у сфері розробки науко- і капіталомістких технологій на фоні посилення кооперації виробництва між розвинутими країнами [47].

Зазначені тенденції міжнародного руху капіталів і ПІІ збереглися і після 2000 р. (табл. 12.2). Хоча питома вага залучених за 2000–2014 рр. розвинутими країнами ПІІ дещо зменшується (з 76 % у 2000 р. до 63 % у 2014 р.) [50], їх величина залишається найбільшою у порівнянні з іншими країнами.

Таблиця 12.2

Обсяги залучених ПІІ в 2000 та 2014 рр.

Країни	2000 р.		2014 р.	
	Млн. дол.	%	Млн. дол.	%
Світ	7 203 815	100	24 626 455	100
Країни, що розвиваються	1 669 812	23	8 310 055	34
Країни з перехідною економікою	57 391	1	724 965	3
Розвинуті країни	5 476 613	76	15 591 435	63

Таким чином, сьогодні можна говорити про формування досить усталених каналів міжнародної інвестиційної взаємодії, на що значно впливає розвинуте інфраструктурне забезпечення міжнародної інвестиційної діяльності. У широкому розумінні інвестиційна інфраструктура – це відповідні інформаційні і транспортні мережі, валютно-банківська система, заклади з підготовки та атестації фахівців тощо, а у вузькому – сукупність спеціальних інвестиційних інститутів і мереж. Одночасно з національними інвестиційними інститутами в міжнародній інвестиційній діяльності активну участь беруть міжнародні інвестиційні інститути (міжнародні інвестиційні фонди, ТНК). Інфраструктура міжнародного інвестування не тільки забезпечує обслуговування руху коштів від інвестора до реципієнта, але й задає можливі схеми такого руху.

Аналіз переміщення капіталу у світовому господарстві дозволяє зробити висновок про зосередження інвестиційних потоків на основних напрямках розвитку світового господарства, що активно впливають на умови перетворення сучасних макроекономік. Збіг напрямків інвестиційних потоків і розвитку загальносвітових тенденцій простежується як на рівні властивих цим процесам явищ (утворення єдиного простору, уніфікація принципів, норм, правил і умов розвитку, переміщення реального сектора економіки в країни, що розвиваються тощо), так і на рівні інструментів (інститути міжнародного гарантування й страхування, кредитна й фондова політика наднаціональних регулюючих структур, транснаціональних кредитних організацій і корпорацій).

12.3. Вплив іноземних інвестицій на розвиток світової економіки

Полеміка щодо доцільності та необхідності залучення іноземних інвестицій для економіки країни-реципієнта як у зарубіжній, так і вітчизняній науковій літературі ведеться досить давно. Багато хто з учених є прихильниками залучення іноземних інвестицій в умовах гострої нестачі фінансових ресурсів та сучасних технологій при переході економіки до ринку.

Світова практика переконує, що без широкого залучення іноземного капіталу неможливо провести структурну перебудову економіки, скоротити технічну та технологічну відсталість національного господарства, домогтися конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Крім того, продуктивне використання іноземних інвестицій є органічною частиною світового процесу руху капіталу та міжнародної інвестиційної діяльності.

Іноземні інвестиції – інвестиції зарубіжних інвесторів (держав, компаній, банків, підприємців) [5]. При цьому розрізняються поняття «введення капіталу» та «іноземні інвестиції»: введення капіталу – періодичний приплив іноземного капіталу; іноземні інвестиції – загальна сума накопиченого іноземного капіталу в національній економіці за певний період. Ця сума може зростати незалежно від того, ввозиться новий капітал чи ні.

З поняттям іноземних інвестицій пов'язані поняття «втеча капіталу» та «чистий приплив капіталу». Переведення значних розмірів капіталу в країні з більш сприятливим інвестиційним кліматом (для уникнення високого оподаткування, негативних наслідків інфляції, ризику експропріації та ін.) – це втеча капіталу. Її головною метою є вигідна гарантованість його розміщення в інших країнах. Різниця між обсягом надходження грошових коштів із-за кордону (через позики і продаж іноземним інвесторам фінансових активів) та обсягом вивозу капіталу у формах позик іноземним постачальникам чи купівлі фінансових активів зарубіжних емітентів складає чистий приплив капіталу.

Із країни базування здійснюється експорт капіталу, вона є місцем переважного перебування інвестиційного суб'єкта (для фізичної особи – це країна громадянства, для юридичної – країна реєстрації). Інвестування капіталу, його безпосереднє вкладення здійснюється у приймаючій країні. Країни базування іноді називають країнами-донорами, а приймаючі країни – країнами-реципієнтами інвестицій.

Вивезення капіталів зумовлюється дією таких чинників [1]:

– надлишком капіталів у країні (що може спричинити, зокрема, падіння норми прибутку);

12.3. Вплив іноземних інвестицій на розвиток світової економіки

Полеміка щодо доцільності та необхідності залучення іноземних інвестицій для економіки країни-реципієнта як у зарубіжній, так і вітчизняній науковій літературі ведеться досить давно. Багато хто з учених є прихильниками залучення іноземних інвестицій в умовах гострої нестачі фінансових ресурсів та сучасних технологій при переході економіки до ринку.

Світова практика переконує, що без широкого залучення іноземного капіталу неможливо провести структурну перебудову економіки, скоротити технічну та технологічну відсталість національного господарства, домогтися конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Крім того, продуктивне використання іноземних інвестицій є органічною частиною світового процесу руху капіталу та міжнародної інвестиційної діяльності.

Іноземні інвестиції – інвестиції зарубіжних інвесторів (держав, компаній, банків, підприємців) [5]. При цьому розрізняються поняття «введення капіталу» та «іноземні інвестиції»: введення капіталу – періодичний приплив іноземного капіталу; іноземні інвестиції – загальна сума накопиченого іноземного капіталу в національній економіці за певний період. Ця сума може зростати незалежно від того, ввозиться новий капітал чи ні.

З поняттям іноземних інвестицій пов'язані поняття «втеча капіталу» та «чистий приплив капіталу». Переведення значних розмірів капіталу в країні з більш сприятливим інвестиційним кліматом (для уникнення високого оподаткування, негативних наслідків інфляції, ризику експропріації та ін.) – це втеча капіталу. Її головною метою є вигідна гарантованість його розміщення в інших країнах. Різниця між обсягом надходження грошових коштів із-за кордону (через позики і продаж іноземним інвесторам фінансових активів) та обсягом вивозу капіталу у формах позик іноземним постачальникам чи купівлі фінансових активів зарубіжних емітентів складає чистий приплив капіталу.

Із країни базування здійснюється експорт капіталу, вона є місцем переважного перебування інвестиційного суб'єкта (для фізичної особи – це країна громадянства, для юридичної – країна реєстрації). Інвестування капіталу, його безпосереднє вкладення здійснюється у приймаючій країні. Країни базування іноді називають країнами-донорами, а приймаючі країни – країнами-реципієнтами інвестицій.

Вивезення капіталів зумовлюється дією таких чинників [1]:

– надлишком капіталів у країні (що може спричинити, зокрема, падіння норми прибутку);

- потребою у нових ринках збуту (у тому числі товарів, у яких закінчився «життєвий цикл»);
- формуванням певного рівня конкурентоспроможності економіки;
- міжнародним поділом праці;
- транснаціоналізацією світової економіки;
- пошуком стабільних умов застосування капіталів;
- політичними мотивами;
- особистими мотивами тощо.

Необхідність залучення іноземних інвестицій виникає за:

- обмеженості внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- низької інвестиційної активності власних інвесторів;
- необхідності залучення разом з інвестиціями нової техніки і технології;
- бажання створити конкурентоспроможну економіку, освоїти світові ринки, необхідності посилення «відкритості» економіки;
- потреби в модернізації соціальної структури суспільства;
- наявності політичних мотивів тощо.

Посилення світового впливу на головних напрямках інвестування проявляється в організації світового інвестиційного процесу, модифікації на основі здійснення антикризових фінансових програм ринку позичкового капіталу, створенні універсальних систем стандартизації, посиленні регулюючого впливу на ринок інвестицій міжнародних фінансових інститутів.

Багато в чому це явище пов'язане з діяльністю ТНК. Формування транснаціонального капіталу привело до такого положення, коли кожна з розвинених країн, що має дві–п'ять фінансово-промислових груп, які суперничають між собою, зосередила у своїх руках величезні ресурси. Більшість світового виробництва товарів тривалого користування, літаків, автомобілів, електронного устаткування контролюється п'ятьма найбільшими ТНК. При цьому більшість великих ТНК зосереджено в обмеженій кількості галузей.

Ця обставина дозволяє зробити висновок не тільки про концентрацію капіталу, але й про те, що ТНК і пов'язані з ними інвестиційні потоки орієнтовані в основному на галузі, що володіють певними якісними характеристиками, до яких можна віднести високотехнологічні галузі виробництва, що відрізняються високими вхідними бар'єрами, а також великі об'єкти, що вимагають значних фінансово-матеріальних ресурсів для своєї реалізації.

У цих галузях ТНК використовують такі конкурентні переваги, як монополізація знань, технологій, інформації, одержання яких стає можливим завдяки застосуванню корпоративних стратегій, заснованих на

- потребою у нових ринках збуту (у тому числі товарів, у яких закінчився «життєвий цикл»);
- формуванням певного рівня конкурентоспроможності економіки;
- міжнародним поділом праці;
- транснаціоналізацією світової економіки;
- пошуком стабільних умов застосування капіталів;
- політичними мотивами;
- особистими мотивами тощо.

Необхідність залучення іноземних інвестицій виникає за:

- обмеженості внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- низької інвестиційної активності власних інвесторів;
- необхідності залучення разом з інвестиціями нової техніки і технології;
- бажання створити конкурентоспроможну економіку, освоїти світові ринки, необхідності посилення «відкритості» економіки;
- потреби в модернізації соціальної структури суспільства;
- наявності політичних мотивів тощо.

Посилення світового впливу на головних напрямках інвестування проявляється в організації світового інвестиційного процесу, модифікації на основі здійснення антикризових фінансових програм ринку позичкового капіталу, створенні універсальних систем стандартизації, посиленні регулюючого впливу на ринок інвестицій міжнародних фінансових інститутів.

Багато в чому це явище пов'язане з діяльністю ТНК. Формування транснаціонального капіталу привело до такого положення, коли кожна з розвинених країн, що має дві–п'ять фінансово-промислових груп, які суперничають між собою, зосередила у своїх руках величезні ресурси. Більшість світового виробництва товарів тривалого користування, літаків, автомобілів, електронного устаткування контролюється п'ятьма найбільшими ТНК. При цьому більшість великих ТНК зосереджено в обмеженій кількості галузей.

Ця обставина дозволяє зробити висновок не тільки про концентрацію капіталу, але й про те, що ТНК і пов'язані з ними інвестиційні потоки орієнтовані в основному на галузі, що володіють певними якісними характеристиками, до яких можна віднести високотехнологічні галузі виробництва, що відрізняються високими вхідними бар'єрами, а також великі об'єкти, що вимагають значних фінансово-матеріальних ресурсів для своєї реалізації.

У цих галузях ТНК використовують такі конкурентні переваги, як монополізація знань, технологій, інформації, одержання яких стає можливим завдяки застосуванню корпоративних стратегій, заснованих на

інтенсивних інвестиційних технологіях. Доступ до зовнішніх джерел інвестицій дає також ТНК перевагу в галузях, що характеризуються високим рівнем видатків на НДДКР, та володіють значними інтелектуальними ресурсами. Ця обставина у свою чергу веде до якісних змін у самих галузях, а в перспективі – і у всій економіці, сприяючи концентрації капіталу й відповідно зосередженню інвестиційних потоків на обмеженому колі капіталомістких напрямків.

До нових тенденцій розвитку світового інвестиційного процесу відноситься й ріст інноваційного характеру інвестування, що змінює відносини, які складаються в ланцюгу «інвестор – одержувач фінансових коштів». Сучасний інвестиційний процес тісно пов'язаний з інноваціями, які є найважливішою цільовою функцією інвестування. Інновації забезпечують необхідну якість інвестицій, конкурентоспроможність вироблених на їх основі товарів і послуг.

Світовий досвід показує, що найбільших успіхів у господарському розвитку в останнє десятиліття домагаються інноваційно орієнтовані підприємства, вагома частка активного персоналу яких здатна пропонувати інноваційні ідеї. До таких структур у першу чергу можна віднести багато корпорацій і фірми США, Японії, Великобританії, Німеччини. Стрижнем економічної стратегії цих держав є не просто розвиток високотехнологічних виробництв, а оптимізація ролі й величини інноваційного інвестування. Такий підхід формує особливе ставлення суспільства до розвитку наукомістких, технологічно складних виробництв і широкомасштабного проведення НДДКР, що багато в чому визначає розвиток економіки по інноваційному шляху.

Говорячи про іноземні інвестиції, необхідно розмежовувати **державні та приватні інвестиції** [4].

Державні інвестиції – це позики, кредити, які одна держава або група держав надає іншій державі. У цьому випадку йдеться про відношення між державами, що регулюються міжнародними договорами і до яких застосовуються норми міжнародного права. Можливі і «діагональні відносини», коли консорціум (група) приватних банків надає інвестиції державі.

Під *приватними* розуміють інвестиції, які надають приватні фірми, компанії чи громадяни однієї країни відповідним суб'єктам іншої країни. Інвестиційні відносини настільки складні та багатогранні, що нерідко відносини між державами тісно пов'язані з відносинами між приватними інвесторами. Такий зв'язок найбільше проявляється, коли інвестор передає свої права та вимоги державі.

Приватні заощадження виступають як інвестиції, в основному з метою отримання більшого прибутку, тобто приватні інвестиції, перш за

інтенсивних інвестиційних технологіях. Доступ до зовнішніх джерел інвестицій дає також ТНК перевагу в галузях, що характеризуються високим рівнем видатків на НДДКР, та володіють значними інтелектуальними ресурсами. Ця обставина у свою чергу веде до якісних змін у самих галузях, а в перспективі – і у всій економіці, сприяючи концентрації капіталу й відповідно зосередженню інвестиційних потоків на обмеженому колі капіталомістких напрямків.

До нових тенденцій розвитку світового інвестиційного процесу відноситься й ріст інноваційного характеру інвестування, що змінює відносини, які складаються в ланцюгу «інвестор – одержувач фінансових коштів». Сучасний інвестиційний процес тісно пов'язаний з інноваціями, які є найважливішою цільовою функцією інвестування. Інновації забезпечують необхідну якість інвестицій, конкурентоспроможність вироблених на їх основі товарів і послуг.

Світовий досвід показує, що найбільших успіхів у господарському розвитку в останнє десятиліття домагаються інноваційно орієнтовані підприємства, вагома частка активного персоналу яких здатна пропонувати інноваційні ідеї. До таких структур у першу чергу можна віднести багато корпорацій і фірми США, Японії, Великобританії, Німеччини. Стрижнем економічної стратегії цих держав є не просто розвиток високотехнологічних виробництв, а оптимізація ролі й величини інноваційного інвестування. Такий підхід формує особливе ставлення суспільства до розвитку наукомістких, технологічно складних виробництв і широкомасштабного проведення НДДКР, що багато в чому визначає розвиток економіки по інноваційному шляху.

Говорячи про іноземні інвестиції, необхідно розмежовувати **державні та приватні інвестиції** [4].

Державні інвестиції – це позики, кредити, які одна держава або група держав надає іншій державі. У цьому випадку йдеться про відношення між державами, що регулюються міжнародними договорами і до яких застосовуються норми міжнародного права. Можливі і «діагональні відносини», коли консорціум (група) приватних банків надає інвестиції державі.

Під *приватними* розуміють інвестиції, які надають приватні фірми, компанії чи громадяни однієї країни відповідним суб'єктам іншої країни. Інвестиційні відносини настільки складні та багатогранні, що нерідко відносини між державами тісно пов'язані з відносинами між приватними інвесторами. Такий зв'язок найбільше проявляється, коли інвестор передає свої права та вимоги державі.

Приватні заощадження виступають як інвестиції, в основному з метою отримання більшого прибутку, тобто приватні інвестиції, перш за

все, будуть спрямовані у високорентабельні галузі, а сфери з повільним обігом капіталу залишаються недоінвестованими. Надмірне інвестування окремих галузей призведе до інфляції («перегріву економіки»). Ці два крайні полюси необхідно зрівноважувати за допомогою державного регулювання, оскільки порушується важлива відтворювальна функція – здійснення за допомогою інвестицій структурної перебудови і формування на цій основі важливих макроекономічних пропорцій (відтворювальних, галузевих, вартісних, територіальних тощо). Важливу роль у формуванні макроекономічних пропорцій повинна відігравати регіональна інвестиційна політика.

За способом фінансового забезпечення процесу здійснення структурно-інвестиційної політики в зарубіжних країнах розрізняють: атакуючу стратегію фінансування та пасивну стратегію фінансування [6].

Інвестиційне забезпечення *атакуючої стратегії* здійснення процесів структурно-інвестиційної політики, реалізованої в Японії та США, ґрунтується на використанні позикових внутрішніх та зовнішніх коштів. Для реалізації цієї стратегії необхідні сприятливі стартові умови виходу на ринок, вигідне геополітичне положення, диверсифікована структура виробництва, державна підтримка. Сценарій атакуючої стратегії фінансування структурних перетворень можна застосовувати для регіонів, які характеризуються найбільш сильною та стійкою реакцією на ринкові перетворення, в яких реформи здійснювалися найшвидшими темпами.

Пасивна стратегія фінансування структурно-інвестиційної політики характерна для країн Західної Європи. Вона здійснювалася за допомогою залучення меншого обсягу фінансових ресурсів протягом більш тривалого періоду. Наприклад, Західна Німеччина в повоєнні роки для підйому національної економіки залучала фінансові засоби за проектом Ерхарда. За цим проектом фізичні особи, які вклали німецькі марки в систему ощадних банків, отримували премії. Застосування зазначеної стратегії посприяло відтворенню економічного потенціалу Західної Німеччини в основному за рахунок внутрішніх засобів.

Пасивну стратегію фінансування структурно-інвестиційної політики можна застосувати для регіонів, які:

1) мають яскраво виражену сировинну спеціалізацію і, отже, володіють більш широкими експортними можливостями. В той час їх фінансові переваги часто мають тимчасовий характер, а отримані від експорту кошти виявляються недостатніми для фінансування відтворення морально та фізично зношених основних засобів;

2) характеризуються моноструктурою виробництва і високою часткою промисловості, що спеціалізуються на випуску оборонної продук-

все, будуть спрямовані у високорентабельні галузі, а сфери з повільним обігом капіталу залишаються недоінвестованими. Надмірне інвестування окремих галузей призведе до інфляції («перегріву економіки»). Ці два крайні полюси необхідно зрівноважувати за допомогою державного регулювання, оскільки порушується важлива відтворювальна функція – здійснення за допомогою інвестицій структурної перебудови і формування на цій основі важливих макроекономічних пропорцій (відтворювальних, галузевих, вартісних, територіальних тощо). Важливу роль у формуванні макроекономічних пропорцій повинна відігравати регіональна інвестиційна політика.

За способом фінансового забезпечення процесу здійснення структурно-інвестиційної політики в зарубіжних країнах розрізняють: атакуючу стратегію фінансування та пасивну стратегію фінансування [6].

Інвестиційне забезпечення *атакуючої стратегії* здійснення процесів структурно-інвестиційної політики, реалізованої в Японії та США, ґрунтується на використанні позикових внутрішніх та зовнішніх коштів. Для реалізації цієї стратегії необхідні сприятливі стартові умови виходу на ринок, вигідне геополітичне положення, диверсифікована структура виробництва, державна підтримка. Сценарій атакуючої стратегії фінансування структурних перетворень можна застосовувати для регіонів, які характеризуються найбільш сильною та стійкою реакцією на ринкові перетворення, в яких реформи здійснювалися найшвидшими темпами.

Пасивна стратегія фінансування структурно-інвестиційної політики характерна для країн Західної Європи. Вона здійснювалася за допомогою залучення меншого обсягу фінансових ресурсів протягом більш тривалого періоду. Наприклад, Західна Німеччина в повоєнні роки для підйому національної економіки залучала фінансові засоби за проектом Ерхарда. За цим проектом фізичні особи, які вклали німецькі марки в систему ощадних банків, отримували премії. Застосування зазначеної стратегії посприяло відтворенню економічного потенціалу Західної Німеччини в основному за рахунок внутрішніх засобів.

Пасивну стратегію фінансування структурно-інвестиційної політики можна застосувати для регіонів, які:

1) мають яскраво виражену сировинну спеціалізацію і, отже, володіють більш широкими експортними можливостями. В той час їх фінансові переваги часто мають тимчасовий характер, а отримані від експорту кошти виявляються недостатніми для фінансування відтворення морально та фізично зношених основних засобів;

2) характеризуються моноструктурою виробництва і високою часткою промисловості, що спеціалізуються на випуску оборонної продук-

ції чи продукції, яка забезпечує загальнодержавні потреби у продукції важкої промисловості;

3) повністю є депресивними, відрізняються моноструктурою, переважанням аграрного сектору, легкої промисловості й при ринковому реформуванні стикаються з найбільшими складностями, тобто стартові умови входження в ринок є об'єктивно несприятливими.

Серед сучасних теорій домінує концепція ефективно функціонуючих «відкритих економік». Для дослідження сучасного глобалізму характерним є те, що взаємодія національних економік аналізується з урахуванням стану, тенденцій і особливостей розвитку не лише міжнародної торгівлі (експорт та імпорт товарів), а й міжнародного руху капіталу та валютних відносин.

Б. В. Губський вважає [7], що у сучасному глобалізованому світі ринок з його диференціюючими законами діє не лише в кожній окремо взятій країні, а і на єдиній і відкритій світовій арені. А тому процес селекції сильних та вибраковування слабких, що притаманний для ринку окремої країни, з усією повнотою проявляється і на світовій арені. А це значить, що країни зі слабкою економікою (з відсталими підприємствами) нині зазнають нещадного вибракування. Тому слаборозвинута країна з переходом до економічної відкритості свідомо втрачає шанс на виживання. Її економічний простір неминуче стає спустошеним і зайнятим іноземним, більш сильним капіталом.

У нестабільній і слаборозвинутій країні іноземний капітал поспішає одержати надприбутки і залишити межі країни, а уряди цих країн змушені не перешкоджати вивозу цього прибутку. Та й вклади робляться переважно у формі портфельних, а не прямих інвестицій, що полегшує вивіз капіталу за найменшого для цього приводу. А приводів для побоювання за долю свого багатства у слабкій, нестабільній країні завжди більш ніж достатньо. З усіх цих причин навіть великий приплив іноземного капіталу (як правило, у вигляді «гарячих» грошей) у слаборозвинуту країну звичайно не тягне за собою ні серйозних індустріальних перетворень у ній, ні помітного підвищення життєвого рівня її населення.

Загальними критеріями відкритості країн з перехідними економіками слід вважати [5]:

– на макрорівні: усталену зовнішньоекономічну спеціалізацію, що реалізується на основі порівняльних переваг країни й еквівалентного обміну; порівнянність пропорцій вітчизняних і світових цін на основні товари; стабільність валютно-фінансового стану країни; міжнародну конвертованість національної валюти;

– на мікрорівні: вільний вихід підприємств усіх форм власності на зовнішні ринки товарів, послуг і капіталів, включаючи вільний вибір

ції чи продукції, яка забезпечує загальнодержавні потреби у продукції важкої промисловості;

3) повністю є депресивними, відрізняються моноструктурою, переважанням аграрного сектору, легкої промисловості й при ринковому реформуванні стикаються з найбільшими складностями, тобто стартові умови входження в ринок є об'єктивно несприятливими.

Серед сучасних теорій домінує концепція ефективно функціонуючих «відкритих економік». Для дослідження сучасного глобалізму характерним є те, що взаємодія національних економік аналізується з урахуванням стану, тенденцій і особливостей розвитку не лише міжнародної торгівлі (експорт та імпорт товарів), а й міжнародного руху капіталу та валютних відносин.

Б. В. Губський вважає [7], що у сучасному глобалізованому світі ринок з його диференціюючими законами діє не лише в кожній окремо взятій країні, а і на єдиній і відкритій світовій арені. А тому процес селекції сильних та вибраковування слабких, що притаманний для ринку окремої країни, з усією повнотою проявляється і на світовій арені. А це значить, що країни зі слабкою економікою (з відсталими підприємствами) нині зазнають нещадного вибракування. Тому слаборозвинута країна з переходом до економічної відкритості свідомо втрачає шанс на виживання. Її економічний простір неминуче стає спустошеним і зайнятим іноземним, більш сильним капіталом.

У нестабільній і слаборозвинутій країні іноземний капітал поспішає одержати надприбутки і залишити межі країни, а уряди цих країн змушені не перешкоджати вивозу цього прибутку. Та й вклади робляться переважно у формі портфельних, а не прямих інвестицій, що полегшує вивіз капіталу за найменшого для цього приводу. А приводів для побоювання за долю свого багатства у слабкій, нестабільній країні завжди більш ніж достатньо. З усіх цих причин навіть великий приплив іноземного капіталу (як правило, у вигляді «гарячих» грошей) у слаборозвинуту країну звичайно не тягне за собою ні серйозних індустріальних перетворень у ній, ні помітного підвищення життєвого рівня її населення.

Загальними критеріями відкритості країн з перехідними економіками слід вважати [5]:

– на макрорівні: усталену зовнішньоекономічну спеціалізацію, що реалізується на основі порівняльних переваг країни й еквівалентного обміну; порівнянність пропорцій вітчизняних і світових цін на основні товари; стабільність валютно-фінансового стану країни; міжнародну конвертованість національної валюти;

– на мікрорівні: вільний вихід підприємств усіх форм власності на зовнішні ринки товарів, послуг і капіталів, включаючи вільний вибір

зарубіжних партнерів; можливість перетворення зовнішньоекономічної діяльності в органічну складову господарської діяльності підприємств.

У цьому контексті діяльність держави повинна орієнтуватися на: відкриття внутрішнього ринку для іноземних товарів та вдосконалення системи захисту вітчизняних виробників; забезпечення правових і економічних гарантій нормального функціонування іноземних підприємств; зближення вітчизняного господарського права з міжнародним; застосування загальноприйнятих засобів і методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо. Загалом стосовно країн з перехідними економіками йдеться про координоване, відповідно до темпів структурної перебудови національної економіки, регульоване державою поетапне відкриття внутрішнього ринку.

Для вибору об'єктів інвестування важливе значення, поряд із чинником попиту, мають швидкість окупності вкладеного капіталу і рівень інвестиційного порога, що його треба долати, та багато іншого. Опора на обставини, що дають імпульс поживленню економіки й розширенню меж ринку, радикально змінює уявлення про величини необхідних інвестицій. Динаміка ринку зумовлює інвестиції незрівнянно більшою мірою, ніж численні нагромадження найдосконаліших інвестиційних проектів.

Для дослідження мотивації міжнародного інвестування інвестиційну діяльність, спрямовану на здійснення прямих інвестицій, доцільно розглядати як міжнародну підприємницьку інвестиційну діяльність, а міжнародне портфельне інвестування – у контексті розвитку відповідних операцій з цінними паперами.

На масштаби, динаміку та результативність **міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності** впливає сукупність взаємопов'язаних факторів.

Причини *привабливості прямих інвестицій* для приймаючої країни:

1) імпорт прямих інвестицій веде до збільшення виробничих потужностей та ресурсів; сприяє поширенню передової технології і управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації трудових ресурсів;

2) з'являються не тільки нові матеріальні і фінансові ресурси, а й мобілізуються і більш продуктивно використовуються вже наявні ресурси;

3) стимулюється конкуренція і пов'язані з нею позитивні явища (підвищення позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщає як імпорт, так і застарілі місцеві вироби);

4) підвищуються попит та ціни на місцеві фактори виробництва;

5) збільшуються надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;

зарубіжних партнерів; можливість перетворення зовнішньоекономічної діяльності в органічну складову господарської діяльності підприємств.

У цьому контексті діяльність держави повинна орієнтуватися на: відкриття внутрішнього ринку для іноземних товарів та вдосконалення системи захисту вітчизняних виробників; забезпечення правових і економічних гарантій нормального функціонування іноземних підприємств; зближення вітчизняного господарського права з міжнародним; застосування загальноприйнятих засобів і методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо. Загалом стосовно країн з перехідними економіками йдеться про координоване, відповідно до темпів структурної перебудови національної економіки, регульоване державою поетапне відкриття внутрішнього ринку.

Для вибору об'єктів інвестування важливе значення, поряд із чинником попиту, мають швидкість окупності вкладеного капіталу і рівень інвестиційного порога, що його треба долати, та багато іншого. Опора на обставини, що дають імпульс поживленню економіки й розширенню меж ринку, радикально змінює уявлення про величини необхідних інвестицій. Динаміка ринку зумовлює інвестиції незрівнянно більшою мірою, ніж численні нагромадження найдосконаліших інвестиційних проектів.

Для дослідження мотивації міжнародного інвестування інвестиційну діяльність, спрямовану на здійснення прямих інвестицій, доцільно розглядати як міжнародну підприємницьку інвестиційну діяльність, а міжнародне портфельне інвестування – у контексті розвитку відповідних операцій з цінними паперами.

На масштаби, динаміку та результативність **міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності** впливає сукупність взаємопов'язаних факторів.

Причини *привабливості прямих інвестицій* для приймаючої країни:

1) імпорт прямих інвестицій веде до збільшення виробничих потужностей та ресурсів; сприяє поширенню передової технології і управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації трудових ресурсів;

2) з'являються не тільки нові матеріальні і фінансові ресурси, а й мобілізуються і більш продуктивно використовуються вже наявні ресурси;

3) стимулюється конкуренція і пов'язані з нею позитивні явища (підвищення позицій місцевих монополій, зниження цін та підвищення якості продукції, що заміщає як імпорт, так і застарілі місцеві вироби);

4) підвищуються попит та ціни на місцеві фактори виробництва;

5) збільшуються надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;

б) в умовах слабого контролю за використанням державних позик інвестиційний ризик переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самоокупності.

Однак можливі і негативні аспекти впливу прямих інвестицій:

1) імпортовані ресурси працюють для окупності та отримання прибутку, який потім репатріюється. У довгостроковій перспективі відтік коштів через репатріацію прибутку повинен перевищувати величину первинних вкладів. Тому говорити про зростання виробничого потенціалу країни за рахунок іноземних інвестицій виправдано лише тому, що ці інвестиції стимулюють економічний розвиток приймаючої країни в цілому;

2) цілі іноземного інвестора можуть не збігатися з національними. На практиці, переважно, не вдається уникнути зіткнення національних інтересів та інтересів іноземних інвесторів;

3) підприємства з іноземними інвестиціями як канали передачі технологій часто стають відносно закритими анклавом у національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку, проте, падають витрати із забезпечення функціонування анклавів. Причому сила ефекту анклавності обернено пропорційна силі приймаючої країни. Крім того, на практиці приймаюча країна (навіть промислово розвинута) майже не бере участі у створенні нової технології, а отримує її кінцевий продукт. Передача частини науково-дослідних робіт має місце переважно у низькотехнологічних галузях;

4) підприємства з іноземними інвестиціями можуть вступати в угоди з діючою на місцевому ринку олігополією, яка не зацікавлена «збивати ціни». Підприємства з іноземними інвестиціями також можуть справляти стримуючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові накопичення у місцевій та іноземній валюті;

5) суттєві експортні надходження найбільш реальні у сировинних галузях, а в обробній промисловості іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщуючий характер;

б) нерегульований розвиток підприємств з іноземними інвестиціями може підсилити соціальне розшарування, маргіналізацію країни та її громадян.

Головними складовими стратегії створення підприємств з іноземними інвестиціями в зарубіжних країнах можуть бути: зниження капітальних витрат чи зниження ризику для функціонування нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг дешевих чинників виробництва; можливість уникнення циклічності або сезонної нестабільності виробництва; пристосування до процесу скоро-

б) в умовах слабого контролю за використанням державних позик інвестиційний ризик переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самоокупності.

Однак можливі і негативні аспекти впливу прямих інвестицій:

1) імпортовані ресурси працюють для окупності та отримання прибутку, який потім репатріюється. У довгостроковій перспективі відтік коштів через репатріацію прибутку повинен перевищувати величину первинних вкладів. Тому говорити про зростання виробничого потенціалу країни за рахунок іноземних інвестицій виправдано лише тому, що ці інвестиції стимулюють економічний розвиток приймаючої країни в цілому;

2) цілі іноземного інвестора можуть не збігатися з національними. На практиці, переважно, не вдається уникнути зіткнення національних інтересів та інтересів іноземних інвесторів;

3) підприємства з іноземними інвестиціями як канали передачі технологій часто стають відносно закритими анклавом у національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку, проте, падають витрати із забезпечення функціонування анклавів. Причому сила ефекту анклавності обернено пропорційна силі приймаючої країни. Крім того, на практиці приймаюча країна (навіть промислово розвинута) майже не бере участі у створенні нової технології, а отримує її кінцевий продукт. Передача частини науково-дослідних робіт має місце переважно у низькотехнологічних галузях;

4) підприємства з іноземними інвестиціями можуть вступати в угоди з діючою на місцевому ринку олігополією, яка не зацікавлена «збивати ціни». Підприємства з іноземними інвестиціями також можуть справляти стримуючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові накопичення у місцевій та іноземній валюті;

5) суттєві експортні надходження найбільш реальні у сировинних галузях, а в обробній промисловості іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщуючий характер;

б) нерегульований розвиток підприємств з іноземними інвестиціями може підсилити соціальне розшарування, маргіналізацію країни та її громадян.

Головними складовими стратегії створення підприємств з іноземними інвестиціями в зарубіжних країнах можуть бути: зниження капітальних витрат чи зниження ризику для функціонування нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг дешевих чинників виробництва; можливість уникнення циклічності або сезонної нестабільності виробництва; пристосування до процесу скоро-

чення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу; придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб; набуття управлінського досвіду на нових ринках; пристосування до країни, що приймає.

Однак нерідко головною є не виробничо-економічна чи маркетингова мотивація партнерів, а інша. Не слід ігнорувати такі не декларовані та рідко досліджувані мотиви, як пропагандистські та престижні, характерні для діяльності великих корпорацій міжнародного бізнесу в окремих сферах (туризм, сервіс тощо); персональні, коли підприємства з іноземними інвестиціями створюються засновниками однієї національності або на родинних засадах; екологічні, коли вирішуються завдання виведення екологічно брудних виробництв (табл. 12.3).

Таблиця 12.3

Мотивація створення підприємств з іноземними інвестиціями в зарубіжних країнах

Мотивація	Фактори
1. Виробничо-економічна	1.1. Зменшення капітальних витрат і ризиків під час створення нових потужностей. 1.2. Придбання джерел сировини або нової виробничої бази. 1.3. Розширення діючих виробничих потужностей. 1.4. Реалізація переваг дешевих чинників виробництва. 1.5. Можливість запобігти циклічності або сезонності виробництва. 1.6. Пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції
2. Маркетингова	2.1. Підвищення ефективності існуючого маркетингу. 2.2. Придбання нових каналів торгівлі. 2.3. Проникнення на конкретний географічний ринок. 2.4. Вивчення потреб, набуття управлінського досвіду на нових ринках. 2.5. Пристосування до умов країни, яка приймає капітал
3. Інші мотиви	3.1. Пропагандистські, престижні. 3.2. Персональні. 3.3. Екологічні

Фірми країн, що розвиваються, при залученні інвестицій орієнтуються на можливість доступу до нових технологій та передових методів управління, на використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок, на мобілізацію додаткових фінансових ресурсів тощо. Міжнародні інвестиції використовуються не тільки для освоєння ринку приймаючої країни, а й з метою подальшого виходу на ринки сусідніх країн, або цілих регіонів світу.

Прямими інвестиціями є як первинні вкладення, так і реінвестиції. Прямі іноземні інвестиції для країн, що експортують капітал, є засобом

чення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу; придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб; набуття управлінського досвіду на нових ринках; пристосування до країни, що приймає.

Однак нерідко головною є не виробничо-економічна чи маркетингова мотивація партнерів, а інша. Не слід ігнорувати такі не декларовані та рідко досліджувані мотиви, як пропагандистські та престижні, характерні для діяльності великих корпорацій міжнародного бізнесу в окремих сферах (туризм, сервіс тощо); персональні, коли підприємства з іноземними інвестиціями створюються засновниками однієї національності або на родинних засадах; екологічні, коли вирішуються завдання виведення екологічно брудних виробництв (табл. 12.3).

Таблиця 12.3

Мотивація створення підприємств з іноземними інвестиціями в зарубіжних країнах

Мотивація	Фактори
1. Виробничо-економічна	1.1. Зменшення капітальних витрат і ризиків під час створення нових потужностей. 1.2. Придбання джерел сировини або нової виробничої бази. 1.3. Розширення діючих виробничих потужностей. 1.4. Реалізація переваг дешевих чинників виробництва. 1.5. Можливість запобігти циклічності або сезонності виробництва. 1.6. Пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції
2. Маркетингова	2.1. Підвищення ефективності існуючого маркетингу. 2.2. Придбання нових каналів торгівлі. 2.3. Проникнення на конкретний географічний ринок. 2.4. Вивчення потреб, набуття управлінського досвіду на нових ринках. 2.5. Пристосування до умов країни, яка приймає капітал
3. Інші мотиви	3.1. Пропагандистські, престижні. 3.2. Персональні. 3.3. Екологічні

Фірми країн, що розвиваються, при залученні інвестицій орієнтуються на можливість доступу до нових технологій та передових методів управління, на використання збутової мережі партнера й відомих у світі торгових марок, на мобілізацію додаткових фінансових ресурсів тощо. Міжнародні інвестиції використовуються не тільки для освоєння ринку приймаючої країни, а й з метою подальшого виходу на ринки сусідніх країн, або цілих регіонів світу.

Прямими інвестиціями є як первинні вкладення, так і реінвестиції. Прямі іноземні інвестиції для країн, що експортують капітал, є засобом

одержання доходів, підвищення ефективності виробництва, збільшення експорту товарів та послуг. Для країн, що приймають прямі іноземні інвестиції, вони стають додатковим, а нерідко й найважливішим джерелом розвитку, вирішення виробничих та зовнішньоекономічних проблем. Прямі іноземні інвестиції трактують як критично важливий у сучасних умовах фактор зростання та глобалізації світової економіки.

Прямі іноземні інвестиції поділяються на дві групи:

– трансконтинентальні капітальні вкладення, спонукальним мотивом яких є кращі умови ринку, тобто коли існує можливість постачати товари з нового виробничого комплексу безпосередньо на ринок цієї країни (континенту). При цьому вирішальним фактором розміщення виробництва на цьому континенті є емність ринку, а не витрати виробництва. Витрати виробництва є вирішальними при виборі країни цього континенту, в якій необхідно створити нові виробничі потужності;

– транснаціональні вкладення – прямі вкладення здебільшого в сусідній країні, основною метою яких є мінімізація витрат порівняно з материнською компанією.

Для країн, що розвиваються, та країн з перехідними економіками залучення іноземних інвестицій важливі у контексті структурних реформ і економічного зростання.

Мотивація *міжнародного портфельного інвестування* у цілому близька до мотивації прямого інвестування. Однак, зважаючи на значно вищу ліквідність портфельних інвестицій у порівнянні з прямими, головною метою інвестора при портфельному інвестуванні є намагання максимізувати прибуток при допустимому рівні ризику (розмістити капітал у певних країнах і в певних цінних паперах). Міжнародна портфельна інвестиційна діяльність вимагає від її учасників здійснення численних операцій з цінними паперами. Причому ці дії не обмежуються лише продажем і купівлею активів.

Міжнародні операції з цінними паперами – це надзвичайно складний вид діяльності. Здебільшого, вихід на міжнародний фондовий ринок можуть здійснити тільки великі організації, а також уряди країн з розвинутою інфраструктурою національного ринку цінних паперів.

Поряд з прямими і портфельними інвестиціями важливою складовою міжнародної інвестиційної взаємодії є *державна іноземна допомога*. Іноземна допомога не має комерційного характеру і надається на пільгових умовах. Структурно її формують *гранти, займи і технічна допомога*, що мають як дво-, так і багатосторонню основу.

У країн-донорів (звичайно промислово розвинених) превалюють політичні і стратегічні пріоритети під час надання допомоги тій чи іншій країні. Однак, як показує практика, майже у всіх випадках має міс-

одержання доходів, підвищення ефективності виробництва, збільшення експорту товарів та послуг. Для країн, що приймають прямі іноземні інвестиції, вони стають додатковим, а нерідко й найважливішим джерелом розвитку, вирішення виробничих та зовнішньоекономічних проблем. Прямі іноземні інвестиції трактують як критично важливий у сучасних умовах фактор зростання та глобалізації світової економіки.

Прямі іноземні інвестиції поділяються на дві групи:

– трансконтинентальні капітальні вкладення, спонукальним мотивом яких є кращі умови ринку, тобто коли існує можливість постачати товари з нового виробничого комплексу безпосередньо на ринок цієї країни (континенту). При цьому вирішальним фактором розміщення виробництва на цьому континенті є емність ринку, а не витрати виробництва. Витрати виробництва є вирішальними при виборі країни цього континенту, в якій необхідно створити нові виробничі потужності;

– транснаціональні вкладення – прямі вкладення здебільшого в сусідній країні, основною метою яких є мінімізація витрат порівняно з материнською компанією.

Для країн, що розвиваються, та країн з перехідними економіками залучення іноземних інвестицій важливі у контексті структурних реформ і економічного зростання.

Мотивація *міжнародного портфельного інвестування* у цілому близька до мотивації прямого інвестування. Однак, зважаючи на значно вищу ліквідність портфельних інвестицій у порівнянні з прямими, головною метою інвестора при портфельному інвестуванні є намагання максимізувати прибуток при допустимому рівні ризику (розмістити капітал у певних країнах і в певних цінних паперах). Міжнародна портфельна інвестиційна діяльність вимагає від її учасників здійснення численних операцій з цінними паперами. Причому ці дії не обмежуються лише продажем і купівлею активів.

Міжнародні операції з цінними паперами – це надзвичайно складний вид діяльності. Здебільшого, вихід на міжнародний фондовий ринок можуть здійснити тільки великі організації, а також уряди країн з розвинутою інфраструктурою національного ринку цінних паперів.

Поряд з прямими і портфельними інвестиціями важливою складовою міжнародної інвестиційної взаємодії є *державна іноземна допомога*. Іноземна допомога не має комерційного характеру і надається на пільгових умовах. Структурно її формують *гранти, займи і технічна допомога*, що мають як дво-, так і багатосторонню основу.

У країн-донорів (звичайно промислово розвинених) превалюють політичні і стратегічні пріоритети під час надання допомоги тій чи іншій країні. Однак, як показує практика, майже у всіх випадках має міс-

це економічне обґрунтування грантів, позик, технічної допомоги. Типовим прикладом, зокрема, є «прив'язка» іноземної допомоги до експорту країни-донора. Очевидною також є тенденція подорожчання іноземної допомоги, превалювання займів над грантами тощо.

Мотивація країн-реципієнтів (майже виключно країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками) витікає із необхідності залучення додаткових ресурсів для економічного розвитку в умовах нестачі внутрішніх накопичень та валюти для інвестування.

Проблема оцінювання ефективності іноземної допомоги, характеру її впливу на економіку країн-реципієнтів є дискусійною, особливо у сучасних умовах. З одного боку, з раціональним використанням іноземної допомоги багато в чому пов'язані економічні успіхи Тайваню, Ізраїлю, Південної Кореї, окремих країн з перехідними економіками (Польща, Угорщина). З іншого боку, для багатьох країн іноземна допомога не тільки не сприяла прискоренню темпів економічного зростання, але й поглиблювала дефіцит платіжного балансу, посилювала соціально-економічні диспропорції.

Чимало авторів наукових досліджень стверджують, що міжнародні фінансові потоки сприяють економічному зростанню через накопичення внутрішніх заощаджень, зниження вартості капіталу, передання технологій із більш розвинутих країн і розвиток національних фінансових інститутів. В умовах фінансової глобалізації кількість фінансових альтернатив для підприємств і банків-реципієнтів іноземного капіталу зростає, а вартість залучення капіталу знижується, розширюється база потенційних інвесторів та підвищується ліквідність фінансових інструментів.

Головним здобутком фінансової глобалізації, на думку С. Шмуклера, треба вважати розвиток національних фінансових систем країн, що розвиваються. По-перше, глобалізація створює умови для залучення значних обсягів міжнародних фінансових потоків та підвищення якості позикового капіталу в межах національної економіки. По-друге, дає поштовх становленню адекватної фінансової інфраструктури, зменшуючи таким чином гостроту проблеми асиметричності інформації.

З огляду на викладене гіпотетично міжнародні фінансові потоки мають значні позитивні ефекти та є одним із чинників прискорення економічного розвитку. Проте емпіричні дослідження, які проводилися для визначення результатів фінансової глобалізації, не дали однозначних результатів. Зокрема, А. Іполард і А. Поммерет, досліджуючи вплив міжнародних фінансових потоків на добробут країн, що розвиваються, з'ясували: інтегрованість до світової фінансової системи дає змогу підвищити темпи економічного зростання на 0,3 % за рік.

це економічне обґрунтування грантів, позик, технічної допомоги. Типовим прикладом, зокрема, є «прив'язка» іноземної допомоги до експорту країни-донора. Очевидною також є тенденція подорожчання іноземної допомоги, превалювання займів над грантами тощо.

Мотивація країн-реципієнтів (майже виключно країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками) витікає із необхідності залучення додаткових ресурсів для економічного розвитку в умовах нестачі внутрішніх накопичень та валюти для інвестування.

Проблема оцінювання ефективності іноземної допомоги, характеру її впливу на економіку країн-реципієнтів є дискусійною, особливо у сучасних умовах. З одного боку, з раціональним використанням іноземної допомоги багато в чому пов'язані економічні успіхи Тайваню, Ізраїлю, Південної Кореї, окремих країн з перехідними економіками (Польща, Угорщина). З іншого боку, для багатьох країн іноземна допомога не тільки не сприяла прискоренню темпів економічного зростання, але й поглиблювала дефіцит платіжного балансу, посилювала соціально-економічні диспропорції.

Чимало авторів наукових досліджень стверджують, що міжнародні фінансові потоки сприяють економічному зростанню через накопичення внутрішніх заощаджень, зниження вартості капіталу, передання технологій із більш розвинутих країн і розвиток національних фінансових інститутів. В умовах фінансової глобалізації кількість фінансових альтернатив для підприємств і банків-реципієнтів іноземного капіталу зростає, а вартість залучення капіталу знижується, розширюється база потенційних інвесторів та підвищується ліквідність фінансових інструментів.

Головним здобутком фінансової глобалізації, на думку С. Шмуклера, треба вважати розвиток національних фінансових систем країн, що розвиваються. По-перше, глобалізація створює умови для залучення значних обсягів міжнародних фінансових потоків та підвищення якості позикового капіталу в межах національної економіки. По-друге, дає поштовх становленню адекватної фінансової інфраструктури, зменшуючи таким чином гостроту проблеми асиметричності інформації.

З огляду на викладене гіпотетично міжнародні фінансові потоки мають значні позитивні ефекти та є одним із чинників прискорення економічного розвитку. Проте емпіричні дослідження, які проводилися для визначення результатів фінансової глобалізації, не дали однозначних результатів. Зокрема, А. Іполард і А. Поммерет, досліджуючи вплив міжнародних фінансових потоків на добробут країн, що розвиваються, з'ясували: інтегрованість до світової фінансової системи дає змогу підвищити темпи економічного зростання на 0,3 % за рік.

На другому етапі дослідження, врахувавши ефекти зростання продуктивності, пов'язані з їх залученням, виявилось, що темпи економічного зростання щороку підвищуються на 0,5 %. Однак, провівши декомпозицію цього ефекту за окремими складовими активів і зобов'язань, дослідники отримали малоочікуваний результат: економічне зростання стимулюють лише ПІІ, а кредитні потоки не генерують жодних позитивних результатів [21].

Відсутність чітко визначеного позитивного впливу міжнародного кредитування на темпи економічного зростання в довгостроковому періоді є відображенням того факту, що поряд із здобутками міжнародні фінансові потоки несуть із собою втрати, які значно нівелюють їх позитивний вплив. Одним із негативних наслідків таких потоків є посилення макроекономічної залежності. Фінансова глобалізація підвищує чутливість економік країн, що розвиваються, до дії зовнішніх шоків, тобто ризики фінансової інтеграції тісно пов'язані з можливістю поширення фінансових криз на інші країни.

Важливу роль у залученні іноземного фінансового капіталу відіграють чинники інвестиційної привабливості, на основі яких міжнародними рейтинговими агентствами формується незалежний рейтинг країни. Отже, створюється інвестиційний портрет, відповідно до якого можна оцінити ризики й переваги кожного об'єкта вкладення капіталу. Для залучення значних обсягів іноземного фінансового капіталу потрібно мати високий рейтинг. Чим нижчим є незалежний рейтинг країни, тим вища процентна ставка за користування іноземними фінансовими ресурсами.

Так, Естонія або Чехія, рейтинг яких перебуває в межах АА-А, залучають інвестиційний капітал майже в 7 разів дешевше, ніж Україна, Лівія чи Еквадор із рейтингом у межах В-ССС. Тобто для країн, що розвиваються, проблема низького рейтингу породжує високу вартість обслуговування іноземних фінансових ресурсів, які надходять у обмежених обсягах, та не можуть масштабно поліпшити становище країни-реципієнта фінансових потоків.

Отже, міжнародні фінансові потоки стали невід'ємною складовою процесів фінансової глобалізації. Залучення до системи міжнародних валютно-фінансових відносин потенційно може генерувати позитивні результати для окремих країн. Для національних корпорацій і банків розширення бази кредиторів та інвесторів, надання в розпорядження довгострокових фінансових ресурсів, зниження процентних ставок за позиками, підвищення ліквідності фінансових інструментів пом'якшує фінансові обмеження та створює сприятливі умови для економічного

На другому етапі дослідження, врахувавши ефекти зростання продуктивності, пов'язані з їх залученням, виявилось, що темпи економічного зростання щороку підвищуються на 0,5 %. Однак, провівши декомпозицію цього ефекту за окремими складовими активів і зобов'язань, дослідники отримали малоочікуваний результат: економічне зростання стимулюють лише ПІІ, а кредитні потоки не генерують жодних позитивних результатів [21].

Відсутність чітко визначеного позитивного впливу міжнародного кредитування на темпи економічного зростання в довгостроковому періоді є відображенням того факту, що поряд із здобутками міжнародні фінансові потоки несуть із собою втрати, які значно нівелюють їх позитивний вплив. Одним із негативних наслідків таких потоків є посилення макроекономічної залежності. Фінансова глобалізація підвищує чутливість економік країн, що розвиваються, до дії зовнішніх шоків, тобто ризики фінансової інтеграції тісно пов'язані з можливістю поширення фінансових криз на інші країни.

Важливу роль у залученні іноземного фінансового капіталу відіграють чинники інвестиційної привабливості, на основі яких міжнародними рейтинговими агентствами формується незалежний рейтинг країни. Отже, створюється інвестиційний портрет, відповідно до якого можна оцінити ризики й переваги кожного об'єкта вкладення капіталу. Для залучення значних обсягів іноземного фінансового капіталу потрібно мати високий рейтинг. Чим нижчим є незалежний рейтинг країни, тим вища процентна ставка за користування іноземними фінансовими ресурсами.

Так, Естонія або Чехія, рейтинг яких перебуває в межах АА-А, залучають інвестиційний капітал майже в 7 разів дешевше, ніж Україна, Лівія чи Еквадор із рейтингом у межах В-ССС. Тобто для країн, що розвиваються, проблема низького рейтингу породжує високу вартість обслуговування іноземних фінансових ресурсів, які надходять у обмежених обсягах, та не можуть масштабно поліпшити становище країни-реципієнта фінансових потоків.

Отже, міжнародні фінансові потоки стали невід'ємною складовою процесів фінансової глобалізації. Залучення до системи міжнародних валютно-фінансових відносин потенційно може генерувати позитивні результати для окремих країн. Для національних корпорацій і банків розширення бази кредиторів та інвесторів, надання в розпорядження довгострокових фінансових ресурсів, зниження процентних ставок за позиками, підвищення ліквідності фінансових інструментів пом'якшує фінансові обмеження та створює сприятливі умови для економічного

зростання. Разом із тим вплив міжнародного фінансування на показники економічного розвитку є неоднозначним.

Мінімізувати потенційні негативні наслідки й відчути переваги міжнародного фінансування можливо за дієвих ринкових інститутів, ефективної регуляторної діяльності, сприятливого макроекономічного середовища, що створює перешкоди для масового залучення нестабільних форм міжнародних фінансових потоків.

Питання до самоперевірки

1. Що таке світовий фінансовий ринок і які функції він виконує?
2. Що таке міжнародний фінансовий центр і які основні чинники впливають на його формування?
3. Які функції виконує валютний ринок?
4. В чому полягають особливості сучасного валютного ринку?
5. Що таке валютний курс? Назвіть види валютних курсів.
6. Що таке котирування валюти? Які методи котирування валюти ви знаєте?
7. Що таке валютна система? Які види валютних систем ви знаєте?
8. Що таке МФВ і які функції він виконує?
9. Які інституції входять до складу Світового банку?
10. Що таке Європейський банк реконструкції та розвитку, які основні функції він виконує?
11. З якими міжнародними фінансовими інституціями співпрацює Україна?
12. Які основні проекти реалізуються завдяки співпраці України з міжнародними фінансовими інституціями?
13. Дайте визначення та наведіть особливості складання платіжного балансу.
14. Наведіть тарифні та нетарифні методи регулювання торгово-економічних відносин.
15. Дайте оцінку платіжному балансу України.
16. В чому полягають особливості формування інвестиційних ресурсів держав та міжнародних організацій?
17. Розкрийте суть теорій прямого інвестування, пов'язаного з рівнем науково-технологічного розвитку та прямого зарубіжного інвестування.
18. Приведіть приклад основних географічних сегментів глобального ринку капіталів.
19. Визначте позитивні та негативні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій.
20. Зробіть оцінку впливу міжнародних фінансових потоків на економічне зростання країн.

зростання. Разом із тим вплив міжнародного фінансування на показники економічного розвитку є неоднозначним.

Мінімізувати потенційні негативні наслідки й відчути переваги міжнародного фінансування можливо за дієвих ринкових інститутів, ефективної регуляторної діяльності, сприятливого макроекономічного середовища, що створює перешкоди для масового залучення нестабільних форм міжнародних фінансових потоків.

Питання до самоперевірки

1. Що таке світовий фінансовий ринок і які функції він виконує?
2. Що таке міжнародний фінансовий центр і які основні чинники впливають на його формування?
3. Які функції виконує валютний ринок?
4. В чому полягають особливості сучасного валютного ринку?
5. Що таке валютний курс? Назвіть види валютних курсів.
6. Що таке котирування валюти? Які методи котирування валюти ви знаєте?
7. Що таке валютна система? Які види валютних систем ви знаєте?
8. Що таке МФВ і які функції він виконує?
9. Які інституції входять до складу Світового банку?
10. Що таке Європейський банк реконструкції та розвитку, які основні функції він виконує?
11. З якими міжнародними фінансовими інституціями співпрацює Україна?
12. Які основні проекти реалізуються завдяки співпраці України з міжнародними фінансовими інституціями?
13. Дайте визначення та наведіть особливості складання платіжного балансу.
14. Наведіть тарифні та нетарифні методи регулювання торгово-економічних відносин.
15. Дайте оцінку платіжному балансу України.
16. В чому полягають особливості формування інвестиційних ресурсів держав та міжнародних організацій?
17. Розкрийте суть теорій прямого інвестування, пов'язаного з рівнем науково-технологічного розвитку та прямого зарубіжного інвестування.
18. Приведіть приклад основних географічних сегментів глобального ринку капіталів.
19. Визначте позитивні та негативні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій.
20. Зробіть оцінку впливу міжнародних фінансових потоків на економічне зростання країн.

Питання та завдання для практичних занять

1. Порівняйте співпрацю Уряду України з різними міжнародними фінансовими інституціями.
2. Проведіть аналіз показників фінансування інвестиційних проектів в Україні за рахунок коштів Світового банку та МВФ.
3. Коли підприємству стає вигідно робити прямі іноземні інвестиції?
4. Чи необхідно Україні залучати іноземні інвестиції? Поясніть причини відповіді.
5. Яка стратегія фінансування (атакуюча чи пасивна) краще підійде для України?

Зробіть наступні задачі.

Задача 1. Скільки євро можна купити за 20290 японських ієн, якщо 1 долар США дорівнює 78,32 японської ієни, а 1 євро становить 1,22 долара США?

Задача 2. Національний банк установив такий курс долара США станом на 01.08.2012 р. купівля – 8,10 грн., продаж – 8,13 грн. Необхідно визначити:

- а) скільки гривень можна одержати за 600 доларів 40 центів США;
- б) скільки доларів можна купити за 30 тис. грн.

Задача 3.

Міжнародний кредит у розмірі 15 млн. євро надали на 2 роки за простою ставкою відсотків, яка дорівнює 9% річних. Визначте суму, яку необхідно погасити.

Задача 4.

Яка повинна бути тривалість міжнародної позики в днях для того, щоб борг 250 млн. євро виріс до 260 млн. євро, при умові, що нараховуються прості проценти за ставкою 20% річних?

Задача 5.

Визначте відсотки та суму накопиченого боргу, якщо відомо, що міжнародний кредит у розмірі 26 млн. дол. виданий на строк 5 років за ставкою простих відсотків 12% річних.

Задача 6.

Міжнародний кредит у розмірі 278 млн. дол. надано на 4 роки під 14% річних. Розрахуйте суму боргу на кінець періоду.

Задача 7.

Міжнародний кредит у розмірі 125 млн. дол. видали на 4 роки за простою ставкою відсотків, яка дорівнює 16% річних. Розрахуйте суму, яку необхідно погасити.

Питання та завдання для практичних занять

1. Порівняйте співпрацю Уряду України з різними міжнародними фінансовими інституціями.
2. Проведіть аналіз показників фінансування інвестиційних проектів в Україні за рахунок коштів Світового банку та МВФ.
3. Коли підприємству стає вигідно робити прямі іноземні інвестиції?
4. Чи необхідно Україні залучати іноземні інвестиції? Поясніть причини відповіді.
5. Яка стратегія фінансування (атакуюча чи пасивна) краще підійде для України?

Зробіть наступні задачі.

Задача 1. Скільки євро можна купити за 20290 японських ієн, якщо 1 долар США дорівнює 78,32 японської ієни, а 1 євро становить 1,22 долара США?

Задача 2. Національний банк установив такий курс долара США станом на 01.08.2012 р. купівля – 8,10 грн., продаж – 8,13 грн. Необхідно визначити:

- а) скільки гривень можна одержати за 600 доларів 40 центів США;
- б) скільки доларів можна купити за 30 тис. грн.

Задача 3.

Міжнародний кредит у розмірі 15 млн. євро надали на 2 роки за простою ставкою відсотків, яка дорівнює 9% річних. Визначте суму, яку необхідно погасити.

Задача 4.

Яка повинна бути тривалість міжнародної позики в днях для того, щоб борг 250 млн. євро виріс до 260 млн. євро, при умові, що нараховуються прості проценти за ставкою 20% річних?

Задача 5.

Визначте відсотки та суму накопиченого боргу, якщо відомо, що міжнародний кредит у розмірі 26 млн. дол. виданий на строк 5 років за ставкою простих відсотків 12% річних.

Задача 6.

Міжнародний кредит у розмірі 278 млн. дол. надано на 4 роки під 14% річних. Розрахуйте суму боргу на кінець періоду.

Задача 7.

Міжнародний кредит у розмірі 125 млн. дол. видали на 4 роки за простою ставкою відсотків, яка дорівнює 16% річних. Розрахуйте суму, яку необхідно погасити.

Задача 8

Обсяги експорту товарів з Країни А склали 17,5 млрд. дол. США, експорту послуг - 4,5 млрд. дол. США, імпорту товарів та послуг - 28,5 млрд. дол. США. Кількість емігрантів склала 1,2 млн. осіб, іммігрантів - 1,9 млн. осіб. Емігранти перерахували на батьківщину на 1,7 млрд. дол. США більше коштів ніж сплатили іммігранти. Чистий приплив капіталу в країну склав 1,8 млрд. дол. США. Завдання: 1) за наявними даними визначить сальдо платіжного балансу; 2) визначить міграційне сальдо країни; 3) обґрунтуйте можливий напрямок руху курсу національної валюти цієї країни.

Задача 9

Відомо, що ВВП України у 2011 році становив 712 945 млн. грн., обсяг експорту послуг – 9038,9 млн. дол. США, експорту товарів – 49 296,1 млн. дол. США; імпорту послуг – 4980,6 млн. дол. США, імпорту товарів – 60 618 млн. дол. США. Розрахуйте експортну, імпортну та зовнішньоторговельну квоти, якщо середньорічний валютний курс 1 дол. США = 8,4 грн. На основі проведених розрахунків зробіть висновок щодо рівня зовнішньоекономічної відкритості України.

Задача 10.

На основі наведених у таблиці 3.1 показників розрахувати:

- ✓ сальдо торговельного балансу у 2013 і 2014 роках;
- ✓ зовнішньоторговельний обіг товарів і послуг у 2013 і 2014 роках;
- ✓ темпи росту експорту товарів, імпорту послуг й зовнішньоторговельного обігу у 2014 році;
- ✓ експортну, імпортну й зовнішньоторговельну квоти у 2014 році.

Зробити висновки про стан та динаміку розвитку зовнішньої торгівлі Великої Британії.

Таблиця 1.1

Показники зовнішньої торгівлі Великої Британії

Роки	2013	2014
Валовий внутрішній продукт, млрд. дол. США	2345,0	2727,8
Обсяг експорту послуг, млрд. дол. США.	230,7	273,0
Обсяг імпорту послуг, млрд. дол. США.	172,3	194,1
Обсяг експорту товарів, млрд. дол. США.	448,6	437,8
Обсяг імпорту товарів, млрд. дол. США.	601,1	619,6

Тести для самоперевірки знань**1. Світовий фінансовий ринок виконує наступні функції:**

- а) превентивну;
- б) перерозподільну;
- в) контрольну;
- г) всі відповіді вірні.

Задача 8

Обсяги експорту товарів з Країни А склали 17,5 млрд. дол. США, експорту послуг - 4,5 млрд. дол. США, імпорту товарів та послуг - 28,5 млрд. дол. США. Кількість емігрантів склала 1,2 млн. осіб, іммігрантів - 1,9 млн. осіб. Емігранти перерахували на батьківщину на 1,7 млрд. дол. США більше коштів ніж сплатили іммігранти. Чистий приплив капіталу в країну склав 1,8 млрд. дол. США. Завдання: 1) за наявними даними визначить сальдо платіжного балансу; 2) визначить міграційне сальдо країни; 3) обґрунтуйте можливий напрямок руху курсу національної валюти цієї країни.

Задача 9

Відомо, що ВВП України у 2011 році становив 712 945 млн. грн., обсяг експорту послуг – 9038,9 млн. дол. США, експорту товарів – 49 296,1 млн. дол. США; імпорту послуг – 4980,6 млн. дол. США, імпорту товарів – 60 618 млн. дол. США. Розрахуйте експортну, імпортну та зовнішньоторговельну квоти, якщо середньорічний валютний курс 1 дол. США = 8,4 грн. На основі проведених розрахунків зробіть висновок щодо рівня зовнішньоекономічної відкритості України.

Задача 10.

На основі наведених у таблиці 3.1 показників розрахувати:

- ✓ сальдо торговельного балансу у 2013 і 2014 роках;
- ✓ зовнішньоторговельний обіг товарів і послуг у 2013 і 2014 роках;
- ✓ темпи росту експорту товарів, імпорту послуг й зовнішньоторговельного обігу у 2014 році;
- ✓ експортну, імпортну й зовнішньоторговельну квоти у 2014 році.

Зробити висновки про стан та динаміку розвитку зовнішньої торгівлі Великої Британії.

Таблиця 1.1

Показники зовнішньої торгівлі Великої Британії

Роки	2013	2014
Валовий внутрішній продукт, млрд. дол. США	2345,0	2727,8
Обсяг експорту послуг, млрд. дол. США.	230,7	273,0
Обсяг імпорту послуг, млрд. дол. США.	172,3	194,1
Обсяг експорту товарів, млрд. дол. США.	448,6	437,8
Обсяг імпорту товарів, млрд. дол. США.	601,1	619,6

Тести для самоперевірки знань**1. Світовий фінансовий ринок виконує наступні функції:**

- а) превентивну;
- б) перерозподільну;
- в) контрольну;
- г) всі відповіді вірні.

2. Світовий фінансовий ринок за терміном реалізації майнових прав поділяється на:

- а) первинний та вторинний фінансовий ринок;
- б) неорганізований та біржовий фінансовий ринок;
- в) ринок грошей та ринок капіталів.
- г) правильної відповіді немає.

3. Світовий фінансовий ринок залежно від типу фінансових операцій поділяється на:

- а) кредитний та інвестиційний;
- б) валютний, кредитний, фондовий та страховий ринок;
- в) ринок грошей та ринок капіталів.
- г) всі відповіді вірні.

4. Світовий фінансовий ринок залежно від видів фінансових інструментів поділяється на:

- а) кредитний та інвестиційний;
- б) валютний, кредитний, фондовий та страховий ринок;
- в) ринок грошей та ринок капіталів;
- г) всі відповіді вірні.

5. Валютний ринок виконує наступні функції:

- а) попередження;
- б) перерозподільну;
- в) контрольну;
- г) розвитку.

6. До групи Світового банку входять:

- а) Міжнародний валютний фонд;
- б) Міжнародний банк реконструкції та розвитку;
- в) Європейський банк реконструкції та розвитку.
- г) всі відповіді вірні.

7. Фінансова інституція, яка об'єднує Балтійські країни – це:

- а) Європейський інвестиційний банк;
- б) Чорноморський банк торгівлі та розвитку;
- в) Північний інвестиційний банк;
- г) МВФ.

8. Платіжний баланс – це...

- а) статистичний звіт, де у систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний проміжок часу.
- б) сукупність вхідних і вихідних платежів країни.

2. Світовий фінансовий ринок за терміном реалізації майнових прав поділяється на:

- а) первинний та вторинний фінансовий ринок;
- б) неорганізований та біржовий фінансовий ринок;
- в) ринок грошей та ринок капіталів.
- г) правильної відповіді немає.

3. Світовий фінансовий ринок залежно від типу фінансових операцій поділяється на:

- а) кредитний та інвестиційний;
- б) валютний, кредитний, фондовий та страховий ринок;
- в) ринок грошей та ринок капіталів.
- г) всі відповіді вірні.

4. Світовий фінансовий ринок залежно від видів фінансових інструментів поділяється на:

- а) кредитний та інвестиційний;
- б) валютний, кредитний, фондовий та страховий ринок;
- в) ринок грошей та ринок капіталів;
- г) всі відповіді вірні.

5. Валютний ринок виконує наступні функції:

- а) попередження;
- б) перерозподільну;
- в) контрольну;
- г) розвитку.

6. До групи Світового банку входять:

- а) Міжнародний валютний фонд;
- б) Міжнародний банк реконструкції та розвитку;
- в) Європейський банк реконструкції та розвитку.
- г) всі відповіді вірні.

7. Фінансова інституція, яка об'єднує Балтійські країни – це:

- а) Європейський інвестиційний банк;
- б) Чорноморський банк торгівлі та розвитку;
- в) Північний інвестиційний банк;
- г) МВФ.

8. Платіжний баланс – це...

- а) статистичний звіт, де у систематичному вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції цієї країни з іншими країнами світу за певний проміжок часу.
- б) сукупність вхідних і вихідних платежів країни.

- в) баланс коштів, який забезпечує платоспроможність і фінансові можливості країни.
- г) звіт про проведені державою платежі.

9. Що складає основу платіжного балансу?

- а) платежі, які він обраховує.
- б) фінансові операції країни.
- в) групування всіх видів угод результати яких пов'язані зі зростанням потреб в товарах та послугах або з надходженням іноземної валюти в країну.
- г) баланс коштів країни.

10. Що відображає стан платіжного балансу?

- а) витрати коштів країни.
- б) фінансові надходження до країни.
- в) економічне становище країни.
- г) характер фінансових операцій, які проводяться країною.

11. Баланс руху капіталів включає...

- а) баланс короткострокових капіталів.
- б) баланс доходів і платежів по закордонних інвестиціях.
- в) грошові перекази тих, хто працює.
- г) реінвестовані доходи.

12. Який міжнародний стандарт визначає методологію складання платіжного балансу?

- а) «Платіжний баланс. Методологія складання»;
- б) «Визначення структури платіжного балансу»;
- в) «Платіжний баланс. Терміни та показники»;
- г) «Керівництво з платіжного балансу».

13. Фактори, що впливають на стан платіжного балансу – це...

- а) нерівномірність економічного і політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція;
- б) циклічні коливання економіки;
- в) посилення міжнародної фінансової взаємозалежності;
- г) усі відповіді правильні.

14. На кому лежить відповідальність за складання узагальненого платіжного балансу України?

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) Міністерство фінансів України;
- в) Верховна Рада України;
- г) Національний банк України.

- в) баланс коштів, який забезпечує платоспроможність і фінансові можливості країни.
- г) звіт про проведені державою платежі.

9. Що складає основу платіжного балансу?

- а) платежі, які він обраховує.
- б) фінансові операції країни.
- в) групування всіх видів угод результати яких пов'язані зі зростанням потреб в товарах та послугах або з надходженням іноземної валюти в країну.
- г) баланс коштів країни.

10. Що відображає стан платіжного балансу?

- а) витрати коштів країни.
- б) фінансові надходження до країни.
- в) економічне становище країни.
- г) характер фінансових операцій, які проводяться країною.

11. Баланс руху капіталів включає...

- а) баланс короткострокових капіталів.
- б) баланс доходів і платежів по закордонних інвестиціях.
- в) грошові перекази тих, хто працює.
- г) реінвестовані доходи.

12. Який міжнародний стандарт визначає методологію складання платіжного балансу?

- а) «Платіжний баланс. Методологія складання»;
- б) «Визначення структури платіжного балансу»;
- в) «Платіжний баланс. Терміни та показники»;
- г) «Керівництво з платіжного балансу».

13. Фактори, що впливають на стан платіжного балансу – це...

- а) нерівномірність економічного і політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція;
- б) циклічні коливання економіки;
- в) посилення міжнародної фінансової взаємозалежності;
- г) усі відповіді правильні.

14. На кому лежить відповідальність за складання узагальненого платіжного балансу України?

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) Міністерство фінансів України;
- в) Верховна Рада України;
- г) Національний банк України.

15. Міжнародний інвестиційний ринок складається з:

- а) валютного та фінансового ринків;
- б) ринку товарів і капіталів;
- в) ринку об'єктів реального інвестування та фінансового ринку;
- г) ринків інформації, товарів, капіталів і праці;

16. На використанні позикових внутрішніх та зовнішніх засобів базується:

- а) атакуюча стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- б) пасивна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- в) глобальна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- г) регіональна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики.

17. На використанні внутрішніх засобів базується:

- а) атакуюча стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- б) пасивна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- в) глобальна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- г) регіональна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики.

18. Для регіонів, які характеризуються найбільш сильною та стійкою реакцією на ринкові перетворення, можна використовувати:

- а) атакуючу стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- б) пасивну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- в) глобальну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- г) регіональну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики.

19. Для регіонів, які мають яскраво виражену сировинну спеціалізацію, використовують:

- а) атакуючу стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- б) пасивну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- в) глобальну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- г) регіональну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики.

20. Ємність ринку, а не витрати виробництва є основним фактором:

- а) трансконтинентальних капітальних вкладень;
- б) транснаціональних капітальних вкладень;
- в) глобальних капітальних вкладень;
- г) регіональних капітальних вкладень.

Правильні відповіді на тести до розділу 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
б	в	а	б	а	б	в	а	г	в
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
в	г	г	г	в	а	б	а	б	а

15. Міжнародний інвестиційний ринок складається з:

- а) валютного та фінансового ринків;
- б) ринку товарів і капіталів;
- в) ринку об'єктів реального інвестування та фінансового ринку;
- г) ринків інформації, товарів, капіталів і праці;

16. На використанні позикових внутрішніх та зовнішніх засобів базується:

- а) атакуюча стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- б) пасивна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- в) глобальна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- г) регіональна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики.

17. На використанні внутрішніх засобів базується:

- а) атакуюча стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- б) пасивна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- в) глобальна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики;
- г) регіональна стратегія здійснення структурно-інвестиційної політики.

18. Для регіонів, які характеризуються найбільш сильною та стійкою реакцією на ринкові перетворення, можна використовувати:

- а) атакуючу стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- б) пасивну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- в) глобальну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- г) регіональну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики.

19. Для регіонів, які мають яскраво виражену сировинну спеціалізацію, використовують:

- а) атакуючу стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- б) пасивну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- в) глобальну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики;
- г) регіональну стратегію здійснення структурно-інвестиційної політики.

20. Ємність ринку, а не витрати виробництва є основним фактором:

- а) трансконтинентальних капітальних вкладень;
- б) транснаціональних капітальних вкладень;
- в) глобальних капітальних вкладень;
- г) регіональних капітальних вкладень.

Правильні відповіді на тести до розділу 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
б	в	а	б	а	б	в	а	г	в
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
в	г	г	г	в	а	б	а	б	а

Термінологічний словник

«**Золоті крапки**» – межі в яких коливається валютний курс, що базується на золотому паритеті в умовах золотого стандарту при вільній купівлі-продажі золота та його необмеженому вивезенні.

Акцепт – зобов'язання імпортера (платника) оплатити у встановлений термін переказний вексель (тратту), виставлений на оплату рахунок, задовольнити інші вимоги щодо оплати.

Базисний баланс – сума рахунків поточного балансу та довгострокових рахунків балансу руху капіталів.

Баланс офіційних розрахунків – це чиста сума всіх урядових операцій, кінцеві розрахунки за цими операціями, для яких використовуються офіційні резерви.

Баланс послуг та некомерційних платежів охоплює платежі та надходження за транспортні перевезення, страхування, електронний, телекомічний та інші види зв'язку, міжнародний туризм, обмін науково-технічним і виробничим досвідом, експортні послуги, утримання дипломатичних, торговельних та інших представництв за кордоном, передачу інформації, культурні та наукові обміни, різні комісійні збори, рекламу, організацію виставок, ярмарків, торгівлю ліцензіями, лізингові операції тощо.

Баланс руху капіталів охоплює операції з довгостроковими та короткостроковими інвестиціями, що впливають на міжнародну позицію країни з інвестицій.

Бенефіціар – особа, на користь якої виставлено акредитив, вексель; у міжнародній торгівлі – експортер.

Валютна біржа – це організований ринок національних валют. На валютній біржі здійснюється вільна купівля-продаж національних валют виходячи з курсового співвідношення між ними, що складається на ринку під впливом попиту та пропозиції.

Валютна позиція – залишки коштів у іноземних валютах, які формують активи та пасиви у відповідних валютах і створюють через це ризик отримання додаткових прибутків або збитків у разі зміни обмінних курсів валют.

Валютний кліринг – порядок проведення міжнародних розрахунків між країнами, заснований на взаємній заліку платежів за товари та послуги, що володіють однаковою вартістю.

Валютний ризик – це ризик збитків від непередбачених змін валютних курсів.

Економічна територія – це географічна територія, що знаходиться під юрисдикцією уряду даної країни, у межах якої вільно переміщуються робоча сила, товари та капітал.

Курс своп – різниця між поточними та форвардними курсами валют, виражена в пунктах.

Термінологічний словник

«**Золоті крапки**» – межі в яких коливається валютний курс, що базується на золотому паритеті в умовах золотого стандарту при вільній купівлі-продажі золота та його необмеженому вивезенні.

Акцепт – зобов'язання імпортера (платника) оплатити у встановлений термін переказний вексель (тратту), виставлений на оплату рахунок, задовольнити інші вимоги щодо оплати.

Базисний баланс – сума рахунків поточного балансу та довгострокових рахунків балансу руху капіталів.

Баланс офіційних розрахунків – це чиста сума всіх урядових операцій, кінцеві розрахунки за цими операціями, для яких використовуються офіційні резерви.

Баланс послуг та некомерційних платежів охоплює платежі та надходження за транспортні перевезення, страхування, електронний, телекомічний та інші види зв'язку, міжнародний туризм, обмін науково-технічним і виробничим досвідом, експортні послуги, утримання дипломатичних, торговельних та інших представництв за кордоном, передачу інформації, культурні та наукові обміни, різні комісійні збори, рекламу, організацію виставок, ярмарків, торгівлю ліцензіями, лізингові операції тощо.

Баланс руху капіталів охоплює операції з довгостроковими та короткостроковими інвестиціями, що впливають на міжнародну позицію країни з інвестицій.

Бенефіціар – особа, на користь якої виставлено акредитив, вексель; у міжнародній торгівлі – експортер.

Валютна біржа – це організований ринок національних валют. На валютній біржі здійснюється вільна купівля-продаж національних валют виходячи з курсового співвідношення між ними, що складається на ринку під впливом попиту та пропозиції.

Валютна позиція – залишки коштів у іноземних валютах, які формують активи та пасиви у відповідних валютах і створюють через це ризик отримання додаткових прибутків або збитків у разі зміни обмінних курсів валют.

Валютний кліринг – порядок проведення міжнародних розрахунків між країнами, заснований на взаємній заліку платежів за товари та послуги, що володіють однаковою вартістю.

Валютний ризик – це ризик збитків від непередбачених змін валютних курсів.

Економічна територія – це географічна територія, що знаходиться під юрисдикцією уряду даної країни, у межах якої вільно переміщуються робоча сила, товари та капітал.

Курс своп – різниця між поточними та форвардними курсами валют, виражена в пунктах.

Маржа – це різниця між курсами валют на день відкриття та закриття позиції чи на день укладення та день виконання контракту.

Міжнародна розрахункова грошова одиниця – штучна валютна одиниця, призначена для формування умовного масштабу, що дозволяє зіставити валюти різних країн і встановити пропорції між ними.

Міжнародний інвестиційний ринок – це сукупність економічних відносин, які виникають між суб'єктами різних країн щодо залучення та вкладення міжнародних інвестицій, у результаті яких формуються попит і пропозиція на інвестиції, ціна на інвестиції, конкуренція в інвестиційному середовищі.

Міжнародні розрахунки – грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті.

Міжнародні розрахунки – регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, пов'язані з економічними, політичними і культурними відносинами між господарюючими суб'єктами і громадянами різних країн.

Платіжний баланс – це підсумковий документ, у якому відображаються всі операції резидентів країни з резидентами інших країн протягом визначеного часу, звичайно календарного року, у формі співвідношення надходжень та платежів.

Політика вільної торгівлі (лібералізм) в чистому виді означає, що держава утримується від безпосереднього впливу на зовнішню торгівлю, залишаючи за ринком роль основного регулятора

Портфельні інвестиції – капітальні вкладення, частка яких у капіталі нижче межі, визначеної для прямих інвестицій; вони не забезпечують контролю за закордонними компаніями, обмежуючи прерогативи інвестора отриманням дивідендів.

Поточний платіжний баланс охоплює всі операції, які завершилися протягом даного періоду, а саме: експорт та імпорт товарів, послуг (куди входять туризм, перевезення та страхування), а також прибуток від іноземних інвестицій, односторонні трансферти на приватні й офіційні рахунки – грошові перекази, пенсії, дари та урядові субсидії.

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Прямі іноземні інвестиції – інвестиції, які здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, а також закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту. Їх характерними рисами є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємствами, а формами їх реалізації виступає акціонерний капітал.

Маржа – це різниця між курсами валют на день відкриття та закриття позиції чи на день укладення та день виконання контракту.

Міжнародна розрахункова грошова одиниця – штучна валютна одиниця, призначена для формування умовного масштабу, що дозволяє зіставити валюти різних країн і встановити пропорції між ними.

Міжнародний інвестиційний ринок – це сукупність економічних відносин, які виникають між суб'єктами різних країн щодо залучення та вкладення міжнародних інвестицій, у результаті яких формуються попит і пропозиція на інвестиції, ціна на інвестиції, конкуренція в інвестиційному середовищі.

Міжнародні розрахунки – грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті.

Міжнародні розрахунки – регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, пов'язані з економічними, політичними і культурними відносинами між господарюючими суб'єктами і громадянами різних країн.

Платіжний баланс – це підсумковий документ, у якому відображаються всі операції резидентів країни з резидентами інших країн протягом визначеного часу, звичайно календарного року, у формі співвідношення надходжень та платежів.

Політика вільної торгівлі (лібералізм) в чистому виді означає, що держава утримується від безпосереднього впливу на зовнішню торгівлю, залишаючи за ринком роль основного регулятора

Портфельні інвестиції – капітальні вкладення, частка яких у капіталі нижче межі, визначеної для прямих інвестицій; вони не забезпечують контролю за закордонними компаніями, обмежуючи прерогативи інвестора отриманням дивідендів.

Поточний платіжний баланс охоплює всі операції, які завершилися протягом даного періоду, а саме: експорт та імпорт товарів, послуг (куди входять туризм, перевезення та страхування), а також прибуток від іноземних інвестицій, односторонні трансферти на приватні й офіційні рахунки – грошові перекази, пенсії, дари та урядові субсидії.

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Прямі іноземні інвестиції – інвестиції, які здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, а також закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту. Їх характерними рисами є те, що інвесторові належить управлінський контроль над підприємствами, а формами їх реалізації виступає акціонерний капітал.

Резервна валюта – загально визнана в світі валюта, яка використовується для створення в центральних банках інших країн резерву грошових коштів.

Резидент – інституційна одиниця, яка на економічній території даної країни функціонує більше одного року і має центр економічного інтересу.

Ризики курсові – (пов'язані зі змінами валютних курсів) – ризики, які виникають через девальвацію або ревальвацію національної валюти щодо валюти платежу (валюти експортера стосовно валюти імпортера).

Своп-курс – різниця між поточними та форвардними курсами валют, виражена в пунктах.

Спот-курс – курс купівлі чи продажу валюти з негайною поставкою та оплатою.

Торговельний баланс – баланс, який відображає співвідношення вартості експорту та імпорту країни за певний проміжок часу, як правило, за рік.

Торговельний баланс – співвідношення вартості експорту та імпорту за певний проміжок часу.

Форвардний валютний курс – курс, за яким можна купити або продати валюту за умови її поставки в майбутньому.

Предметний покажчик

Арбітражери	Інвестиційна діяльність уряду
Акредитив	Інвестиційна компанія
	Інвестиційні ресурси
Банківський переказ	Інкасо
Брокери	Іноземна валюта
	Іноземні інвестиції
Валюта	
Валютна система	Колективне інвестування
Валютний курс	Конверсійні операції
Валютний ринок	Конвертованість
Валютні операції	Котирування валюти
Валютно-обмінний ринок Форекс	Крос-курс
Вексель	
Вільна торгівля	Митний тариф
	Мито
Демпінг	Міжбанківський валютний ринок
Державні інвестиції	Міжнародне портфельне інвестування
	Міжнародний валютний ринок
Європейський інвестиційний банк	Міжнародний валютний фонд
Європейським банком реконструкції та розвитку	Міжнародний інвестиційний ринок
	Міжнародний фінансовий центр

Резервна валюта – загально визнана в світі валюта, яка використовується для створення в центральних банках інших країн резерву грошових коштів.

Резидент – інституційна одиниця, яка на економічній території даної країни функціонує більше одного року і має центр економічного інтересу.

Ризики курсові – (пов'язані зі змінами валютних курсів) – ризики, які виникають через девальвацію або ревальвацію національної валюти щодо валюти платежу (валюти експортера стосовно валюти імпортера).

Своп-курс – різниця між поточними та форвардними курсами валют, виражена в пунктах.

Спот-курс – курс купівлі чи продажу валюти з негайною поставкою та оплатою.

Торговельний баланс – баланс, який відображає співвідношення вартості експорту та імпорту країни за певний проміжок часу, як правило, за рік.

Торговельний баланс – співвідношення вартості експорту та імпорту за певний проміжок часу.

Форвардний валютний курс – курс, за яким можна купити або продати валюту за умови її поставки в майбутньому.

Предметний покажчик

Арбітражери	Інвестиційна діяльність уряду
Акредитив	Інвестиційна компанія
	Інвестиційні ресурси
Банківський переказ	Інкасо
Брокери	Іноземна валюта
	Іноземні інвестиції
Валюта	
Валютна система	Колективне інвестування
Валютний курс	Конверсійні операції
Валютний ринок	Конвертованість
Валютні операції	Котирування валюти
Валютно-обмінний ринок Форекс	Крос-курс
Вексель	
Вільна торгівля	Митний тариф
	Мито
Демпінг	Міжбанківський валютний ринок
Державні інвестиції	Міжнародне портфельне інвестування
	Міжнародний валютний ринок
Європейський інвестиційний банк	Міжнародний валютний фонд
Європейським банком реконструкції та розвитку	Міжнародний інвестиційний ринок
	Міжнародний фінансовий центр

Міжнародні інвестиційні процеси	Ринок грошей Ринок капіталів
Міжнародні інвестиції	
Міжнародні розрахунки	Світова валютна система
Міжнародні фінансові інституції	Світовий банк Світовий фінансовий ринок
Національна валюта	Своп
Національна валютна система	Спекулянти
Нетарифні методи регулювання	
Операції спот	Тарифна квота
Опціон	Торговельний баланс
Органи валютного контролю	Трейдери
Північний інвестиційний банк	Ф'ючерсні валютні операції
Плаваючий валютний курс	Факторинг
Платіжний баланс	Фіксований валютний курс
Політика вільної торгівлі	Фондовий ринок
Приватні інвестиції	Форвардні валютні операції
Протекціонізм	Форфейтинг
Прямі іноземні інвестиції	Хеджери
Регіональна валютна система	Чорноморський банк торгівлі та розвитку
Резервні активи	

Література до розділу 4

1. Анісімова О.Ю. Коригування зовнішніх дисбалансів платіжного балансу (на прикладі розвинутих країн): Автореф. дис... канд. економ. наук: спец. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / КНУ ім. Тараса Шевченка. – К., 2008. – 21 с.
2. Базилінська О.Я. Макроекономіка // <http://slv.com.ua/book/63/4581.html>.
3. Білорус О.Г. Політекономія світ-системи фінансово-економічного глобалізму: нові тенденції та закономірності розвитку глобального фінансового сектору // Фінанси України. – 2015. – №5. – с.7-15.
4. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. –5-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 583 с.
5. Бутко М.П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці. – К.: Знання України, 2005. – 476с.
6. Ву Ф Сможет ли юань стать мировой валютой? / Ф. Ву, Р. Пан, Д. Ванг // ЭКО. – №12. – 2010.
7. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. –390с.

Міжнародні інвестиційні процеси	Ринок грошей Ринок капіталів
Міжнародні інвестиції	
Міжнародні розрахунки	Світова валютна система
Міжнародні фінансові інституції	Світовий банк Світовий фінансовий ринок
Національна валюта	Своп
Національна валютна система	Спекулянти
Нетарифні методи регулювання	
Операції спот	Тарифна квота
Опціон	Торговельний баланс
Органи валютного контролю	Трейдери
Північний інвестиційний банк	Ф'ючерсні валютні операції
Плаваючий валютний курс	Факторинг
Платіжний баланс	Фіксований валютний курс
Політика вільної торгівлі	Фондовий ринок
Приватні інвестиції	Форвардні валютні операції
Протекціонізм	Форфейтинг
Прямі іноземні інвестиції	Хеджери
Регіональна валютна система	Чорноморський банк торгівлі та розвитку
Резервні активи	

Література до розділу 4

1. Анісімова О.Ю. Коригування зовнішніх дисбалансів платіжного балансу (на прикладі розвинутих країн): Автореф. дис... канд. економ. наук: спец. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / КНУ ім. Тараса Шевченка. – К., 2008. – 21 с.
2. Базилінська О.Я. Макроекономіка // <http://slv.com.ua/book/63/4581.html>.
3. Білорус О.Г. Політекономія світ-системи фінансово-економічного глобалізму: нові тенденції та закономірності розвитку глобального фінансового сектору // Фінанси України. – 2015. – №5. – с.7-15.
4. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. –5-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 583 с.
5. Бутко М.П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці. – К.: Знання України, 2005. – 476с.
6. Ву Ф Сможет ли юань стать мировой валютой? / Ф. Ву, Р. Пан, Д. Ванг // ЭКО. – №12. – 2010.
7. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. –390с.

8. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. Інвестування: Навчальний посібник. – К.: “Видавничий дім “Комп’ютерпрес”, 2001. – 364с.
9. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-93>
10. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2009. – 163 с.
11. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2000. – 864 с.
12. Закон України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» від 03.06.1992 № 2402-ХІІ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2402-12>
13. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
14. Закон України «Про ратифікацію Договору між Україною та Європейським інвестиційним банком про співробітництво та діяльність Постійного представництва ЄІБ в Україні» N2673-VI від 04.11.2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=971_005
15. Закон України «Про ратифікацію Рамкової угоди між Україною та Європейським інвестиційним банком» від 07.02.2006 N3392-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3392-15>
16. Закон України «Про ратифікацію Рамкової угоди між Україною та Північним інвестиційним банком» від 14.09.06 N 134-V [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/134-v>
17. Закон України «Про ратифікацію Угоди про заснування Чорноморського банку торгівлі та розвитку» від 17.06.1997 №348/97-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_003
18. Закон України «Про ратифікацію Фінансової угоди (Проект «Завершення будівництва метрополітену у м. Дніпропетровську») між Україною та Європейським інвестиційним банком» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1665-18>
19. Звіт про прямі іноземні інвестиції у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740>
20. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман; За ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – Київ, Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

8. Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. Інвестування: Навчальний посібник. – К.: “Видавничий дім “Комп’ютерпрес”, 2001. – 364с.
9. Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-93>
10. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2009. – 163 с.
11. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2000. – 864 с.
12. Закон України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» від 03.06.1992 № 2402-ХІІ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2402-12>
13. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
14. Закон України «Про ратифікацію Договору між Україною та Європейським інвестиційним банком про співробітництво та діяльність Постійного представництва ЄІБ в Україні» N2673-VI від 04.11.2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=971_005
15. Закон України «Про ратифікацію Рамкової угоди між Україною та Європейським інвестиційним банком» від 07.02.2006 N3392-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3392-15>
16. Закон України «Про ратифікацію Рамкової угоди між Україною та Північним інвестиційним банком» від 14.09.06 N 134-V [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/134-v>
17. Закон України «Про ратифікацію Угоди про заснування Чорноморського банку торгівлі та розвитку» від 17.06.1997 №348/97-ВР [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_003
18. Закон України «Про ратифікацію Фінансової угоди (Проект «Завершення будівництва метрополітену у м. Дніпропетровську») між Україною та Європейським інвестиційним банком» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1665-18>
19. Звіт про прямі іноземні інвестиції у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=96740>
20. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман; За ред. д-ра екон. наук, проф. І.В. Багрової. – Київ, Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

21. Інвестування: Навчальний посібник / Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. / Під заг. ред. д.е.н., проф. В.М.Гриньової. – Х.: ВД «Інжек», 2004. – 404с.
22. Кахович О.О. Зарубіжний досвід державного регулювання структурно-інвестиційної політики // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №2. – С. 59-62.
23. Класифікатор іноземних валют та банківських металів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0521500-98/ed20120217>
24. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы / Л.Н. Красавина // Век глобализации. – № 2. – 2011. – С.14-20
25. Красавина Л.Н. Тенденции развития международных валютных отношений в условиях глобализации мировой экономики / Л.Н. Красавина // Деньги и кредит. – №11. – 2011. – С. 13-21
26. Крупка І.М. Фінансовий ринок України та міжнародні фінансові потоки // <http://readbookz.com/articles/category-3/>
27. Маркс К. Капітал. Т.1. Маркс К., Енгельс Ф. Твори. Т.2. – 612с.
28. Международный менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. Пивоварова С.Э., Тарасевича Л.С., Майзеля А.И. – СПб: Питер, 2001. – 576 с.
29. Милль Дж. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1980. – Т.2. – с.336.
30. Міжнародна інвестиційна діяльність // <http://ubooks.com.ua/books/00090/inx6.php>
31. Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Руденко Л.В., Лук'яненко Д.Г., Мозговий О.М. та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Руденко. – К.: КНЕУ, 2008. – 168 с.
32. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. - 8-ме вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2011.-470 с. : іл. + додатки. - (Вища освіта XXI століття)
33. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. - 4-те вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2008. - 264с. : іл. - (Вища освіта XXI століття).
34. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник / О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
35. Міжнародні фінанси: Підручник / За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2003. – с. 784
36. Міністерство закордонних справ Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями у 2014 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>

21. Інвестування: Навчальний посібник / Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. / Під заг. ред. д.е.н., проф. В.М.Гриньової. – Х.: ВД «Інжек», 2004. – 404с.
22. Кахович О.О. Зарубіжний досвід державного регулювання структурно-інвестиційної політики // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №2. – С. 59-62.
23. Класифікатор іноземних валют та банківських металів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0521500-98/ed20120217>
24. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы / Л.Н. Красавина // Век глобализации. – № 2. – 2011. – С.14-20
25. Красавина Л.Н. Тенденции развития международных валютных отношений в условиях глобализации мировой экономики / Л.Н. Красавина // Деньги и кредит. – №11. – 2011. – С. 13-21
26. Крупка І.М. Фінансовий ринок України та міжнародні фінансові потоки // <http://readbookz.com/articles/category-3/>
27. Маркс К. Капітал. Т.1. Маркс К., Енгельс Ф. Твори. Т.2. – 612с.
28. Международный менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. Пивоварова С.Э., Тарасевича Л.С., Майзеля А.И. – СПб: Питер, 2001. – 576 с.
29. Милль Дж. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1980. – Т.2. – с.336.
30. Міжнародна інвестиційна діяльність // <http://ubooks.com.ua/books/00090/inx6.php>
31. Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Руденко Л.В., Лук'яненко Д.Г., Мозговий О.М. та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.В. Руденко. – К.: КНЕУ, 2008. – 168 с.
32. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. - 8-ме вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2011.-470 с. : іл. + додатки. - (Вища освіта XXI століття)
33. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник [для студ., аспірантів вищих навч. закладів] / О.С. Передрій. - 4-те вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2008. - 264с. : іл. - (Вища освіта XXI століття).
34. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник / О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
35. Міжнародні фінанси: Підручник / За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2003. – с. 784
36. Міністерство закордонних справ Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями у 2014 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>

37. Пешко А.В., Назаренко А.В. Міжнародний інвестиційний ринок: теоретичні та практичні аспекти його функціонування // <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/5/02.pdf>

38. Постанова КМУ «Про схвалення остаточного звіту за результатами реалізації спільного з Європейським банком реконструкції та розвитку проекту «Реконструкція Старобешівської ТЕС» від 5 вересня 2012 р. № 831 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/831-2012-%D0%BF>

39. Постанова НБУ 10.08.2005 N 281 Правила функціонування Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України НБУ та перерахування (зарахування) коштів за окремими операціями з іноземною валютою і банківськими металами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0951-05>

40. Постанова НБУ N 49 від 08.02.2000 «Про затвердження Положення про валютний контроль» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0209-00>

41. Розпорядження № 519-р від 25 липня 2012 р. Про залучення позики від Європейського інвестиційного банку для реалізації інвестиційного проекту «Реабілітація гідроелектростанцій» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/519-2012-%D1%80>

42. Розпорядження КМУ «Про схвалення остаточного звіту за результатами реалізації спільного з Європейським банком реконструкції та розвитку проекту «Будівництво високовольтної повітряної лінії в Одеській області - будівництво лінії електропередачі 330 кВ Аджалик – Усатове» від 3 травня 2012 р. № 253-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/253-2012-%D1%80>

43. Розпорядження КМУ «Про схвалення остаточного звіту за результатами реалізації спільного з Європейським банком реконструкції та розвитку проекту «Розвиток інфраструктури Іллічівського морського торговельного порту» від 19 вересня 2012 р. № 679-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-2012-%D1%80>

44. Розпорядження КМУ «Про схвалення остаточного звіту за результатами реалізації спільного з Європейським банком реконструкції та розвитку проекту «Програма інвестицій та розвитку системи водопостачання та очищення води м. Запоріжжя» від 24 жовтня 2012 р. № 800-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/800-2012-%D1%80>

45. Розпорядження Президента України «Про уповноваження Н. Ярецько на підписання Додаткової угоди № 1 до Кредитної угоди (Проект «Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС – Каховська») між Україною та ЄБРР від 10.03.2015р. № 242/2015-рп [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/242/2015-рп>

37. Пешко А.В., Назаренко А.В. Міжнародний інвестиційний ринок: теоретичні та практичні аспекти його функціонування // <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/5/02.pdf>

38. Постанова КМУ «Про схвалення остаточного звіту за результатами реалізації спільного з Європейським банком реконструкції та розвитку проекту «Реконструкція Старобешівської ТЕС» від 5 вересня 2012 р. № 831 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/831-2012-%D0%BF>

39. Постанова НБУ 10.08.2005 N 281 Правила функціонування Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України НБУ та перерахування (зарахування) коштів за окремими операціями з іноземною валютою і банківськими металами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0951-05>

40. Постанова НБУ N 49 від 08.02.2000 «Про затвердження Положення про валютний контроль» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0209-00>

41. Розпорядження № 519-р від 25 липня 2012 р. Про залучення позики від Європейського інвестиційного банку для реалізації інвестиційного проекту «Реабілітація гідроелектростанцій» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/519-2012-%D1%80>

42. Розпорядження КМУ «Про схвалення остаточного звіту за результатами реалізації спільного з Європейським банком реконструкції та розвитку проекту «Будівництво високовольтної повітряної лінії в Одеській області - будівництво лінії електропередачі 330 кВ Аджалик – Усатове» від 3 травня 2012 р. № 253-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/253-2012-%D1%80>

43. Розпорядження КМУ «Про схвалення остаточного звіту за результатами реалізації спільного з Європейським банком реконструкції та розвитку проекту «Розвиток інфраструктури Іллічівського морського торговельного порту» від 19 вересня 2012 р. № 679-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-2012-%D1%80>

44. Розпорядження КМУ «Про схвалення остаточного звіту за результатами реалізації спільного з Європейським банком реконструкції та розвитку проекту «Програма інвестицій та розвитку системи водопостачання та очищення води м. Запоріжжя» від 24 жовтня 2012 р. № 800-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/800-2012-%D1%80>

45. Розпорядження Президента України «Про уповноваження Н. Ярецько на підписання Додаткової угоди № 1 до Кредитної угоди (Проект «Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС – Каховська») між Україною та ЄБРР від 10.03.2015р. № 242/2015-рп [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/242/2015-рп>

46. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. - К.: ЦУЛ, 2008. - 256 с.
47. Рут Ф.Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
48. Саблук П., Приб К. Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України // Економіка України. – 2008. – №8. – с.56-68.
49. Світові інвестиційні фонди: тенденції зростання // Цінні папери України. – 2010. – №19. – С.14.
50. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К.: Логос, 1999. – 568с.
51. Тенденции инвестиционного процесса // <http://institutiones.com/general/97-2008-06-12-13-39-24.html>.
52. Ткач О.В. Регіональні просторово-економічні системи: глобальні тенденції та циклічні взаємовпливи : [Монографія] / Олег Ткач. – Львів: ІРД НАН України, 2011. – 446 с.
53. Указ Президента України «Про забезпечення представництва України в радах керуючих Міжнародного валютного фонду та Світового банку» від 19.12.2005 № 1809/2005 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1809/2005>
54. Указ Президента України «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку» від 14.07.92 № 379
55. Урядовий портал. Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244829807&cat_id

46. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. - К.: ЦУЛ, 2008. - 256 с.
47. Рут Ф.Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 743 с.
48. Саблук П., Приб К. Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України // Економіка України. – 2008. – №8. – с.56-68.
49. Світові інвестиційні фонди: тенденції зростання // Цінні папери України. – 2010. – №19. – С.14.
50. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К.: Логос, 1999. – 568с.
51. Тенденции инвестиционного процесса // <http://institutiones.com/general/97-2008-06-12-13-39-24.html>.
52. Ткач О.В. Регіональні просторово-економічні системи: глобальні тенденції та циклічні взаємовпливи : [Монографія] / Олег Ткач. – Львів: ІРД НАН України, 2011. – 446 с.
53. Указ Президента України «Про забезпечення представництва України в радах керуючих Міжнародного валютного фонду та Світового банку» від 19.12.2005 № 1809/2005 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1809/2005>
54. Указ Президента України «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку» від 14.07.92 № 379
55. Урядовий портал. Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244829807&cat_id

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А 1

Рейтинг країн світу за Індексом глобалізації (KOF), 2013 р.*

Рейтинг	Країна	Індекс	Рейтинг	Країна	Індекс
1	2	3	4	5	6
1	Бельгія	92.30	39	Катар	72.03
2	Ірландія	91.79	40	Болгарія	71.73
3	Нідерланди	91.33	41	Кувейт	70.97
4	Австрія	89.48	42	Йорданія	70.10
5	Сінгапур	88.89	43	Туреччина	69.02
6	Данія	88.12	44	Литва	69.00
7	Швеція	87.63	45	Чорногорія	68.86
8	Португалія	87.07	46	Бахрейн	68.34
9	Угорщина	86.85	47	Україна	67.78
10	Швейцарія	86.28	48	Росія	67.78
11	Кіпр	86.08	49	Ліван	67.51
12	Великобританія	85.39	50	Саудівська Аравія	67.49
13	Канада	85.38	51	Панама	67.43
14	Люксембург	85.15	52	Уругвай	65.28
15	Чехія	84.86	53	Сербія	64.90
16	Фінляндія	84.85	54	Північна Африка	64.39
17	Іспанія	84.21	55	Перу	64.30
18	Франція	83.86	56	Японія	63.73
19	Словаччина	83.49	57	Таїланд	63.64
20	Норвегія	81.99	58	Молдова	63.49
21	Австралія	81.59	59	Сальвадор	62.59
22	Німеччина	81.08	60	Північна Корея	62.31
23	Італія	81.01	61	Боснія та Герцоговина	62.31
24	Греція	80.31	62	Маврикій	61.78
25	Естонія	79.72	63	Коста-Ріка	61.64
26	Польща	79.10	64	Грузія	61.56
27	Малайзія	78.23	65	Марокко	61.38
28	Нова Зеландія	78.22	66	Оман	61.38
29	Ізраїль	77.27	67	Нігерія	61.20
30	Словаччина	76.85	68	Гондурас	60.93
31	Мальта	76.09	69	Домінікана	60.22
32	ОАЕ	75.66	70	Македонія	60.10
33	Хорватія	75.36	71	Гватемала	59.67
34	США	74.76	72	Туніс	59.58
35	Чілі	72.91	73	Китай	59.43
36	Латвія	72.79	74	Мексика	59.25
37	Ісландія	72.73	75	Ямайка	59.21
38	Румунія	72.53	76	Бразилія	59.21

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А 1

Рейтинг країн світу за Індексом глобалізації (KOF), 2013 р.*

Рейтинг	Країна	Індекс	Рейтинг	Країна	Індекс
1	2	3	4	5	6
1	Бельгія	92.30	39	Катар	72.03
2	Ірландія	91.79	40	Болгарія	71.73
3	Нідерланди	91.33	41	Кувейт	70.97
4	Австрія	89.48	42	Йорданія	70.10
5	Сінгапур	88.89	43	Туреччина	69.02
6	Данія	88.12	44	Литва	69.00
7	Швеція	87.63	45	Чорногорія	68.86
8	Португалія	87.07	46	Бахрейн	68.34
9	Угорщина	86.85	47	Україна	67.78
10	Швейцарія	86.28	48	Росія	67.78
11	Кіпр	86.08	49	Ліван	67.51
12	Великобританія	85.39	50	Саудівська Аравія	67.49
13	Канада	85.38	51	Панама	67.43
14	Люксембург	85.15	52	Уругвай	65.28
15	Чехія	84.86	53	Сербія	64.90
16	Фінляндія	84.85	54	Північна Африка	64.39
17	Іспанія	84.21	55	Перу	64.30
18	Франція	83.86	56	Японія	63.73
19	Словаччина	83.49	57	Таїланд	63.64
20	Норвегія	81.99	58	Молдова	63.49
21	Австралія	81.59	59	Сальвадор	62.59
22	Німеччина	81.08	60	Північна Корея	62.31
23	Італія	81.01	61	Боснія та Герцоговина	62.31
24	Греція	80.31	62	Маврикій	61.78
25	Естонія	79.72	63	Коста-Ріка	61.64
26	Польща	79.10	64	Грузія	61.56
27	Малайзія	78.23	65	Марокко	61.38
28	Нова Зеландія	78.22	66	Оман	61.38
29	Ізраїль	77.27	67	Нігерія	61.20
30	Словаччина	76.85	68	Гондурас	60.93
31	Мальта	76.09	69	Домінікана	60.22
32	ОАЕ	75.66	70	Македонія	60.10
33	Хорватія	75.36	71	Гватемала	59.67
34	США	74.76	72	Туніс	59.58
35	Чілі	72.91	73	Китай	59.43
36	Латвія	72.79	74	Мексика	59.25
37	Ісландія	72.73	75	Ямайка	59.21
38	Румунія	72.53	76	Бразилія	59.21

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4	5	6
77	Бруней	58.54	111	Зімбабве	50.70
78	Албанія	58.32	112	Того	50.67
79	Аргентина	58.30	113	Конго	50.56
80	Фіджи	58.28	114	Шрі-Ланка	49.85
81	Єгипет	58.10	115	Джибуті	49.82
82	Казахстан	58.04	116	Венесуела	49.44
83	Тринідад і Тобаго	57.97	117	Лівія	48.94
84	Парагвай	57.57	118	Куба	48.88
85	Монголія	57.29	119	Кенія	48.79
86	Азербайджан	56.71	120	Беліз	48.23
87	Киргизстан	56.12	121	Антигуа і Барбуда	48.16
88	Філіпіни	56.12	122	Сейшельські Острови	47.99
89	Замбія	55.62	123	Вануату	47.98
90	Індонезія	55.20	124	Суринам	47.68
91	Намібія	54.99	125	Камбоджа	47.68
92	Білорусь	54.98	126	В'єтнам	47.02
93	Барбадос	54.95	127	Лесото	47.00
94	Арменія	54.72	128	Малі	46.87
95	Гана	54.55	129	Боцвана	46.24
96	Гренада	54.51	130	Уганда	46.18
97	Нікарагуа	54.42	131	Сент-Люсія	46.06
98	Еквадор	54.01	132	Мозамбік	46.05
99	Габон	53.45	133	Кабо-Верде	45.76
100	Сенегал	53.08	134	Папуа-Нова Гвінея	45.71
101	Болівія	53.08	135	Самоа	45.54
102	Колумбія	52.40	136	Камерун	45.22
103	Алжир	52.37	137	Ємен	45.18
104	Кот-д'Івуар	52.05	138	Палау	45.07
105	Багамські Острови	51.84	139	Ангола	44.73
106	Пакистан	51.68	140	Мавританія	44.43
107	Індія	51.57	141	Буркіна Фасо	44.35
108	Гамбія	51.51	142	Нова Каледонія	44.05
109	Свазіленд	51.14	143	Бенін	43.97
110	Гайана	50.88	144	Аруба	43.68

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4	5	6
77	Бруней	58.54	111	Зімбабве	50.70
78	Албанія	58.32	112	Того	50.67
79	Аргентина	58.30	113	Конго	50.56
80	Фіджи	58.28	114	Шрі-Ланка	49.85
81	Єгипет	58.10	115	Джибуті	49.82
82	Казахстан	58.04	116	Венесуела	49.44
83	Тринідад і Тобаго	57.97	117	Лівія	48.94
84	Парагвай	57.57	118	Куба	48.88
85	Монголія	57.29	119	Кенія	48.79
86	Азербайджан	56.71	120	Беліз	48.23
87	Киргизстан	56.12	121	Антигуа і Барбуда	48.16
88	Філіпіни	56.12	122	Сейшельські Острови	47.99
89	Замбія	55.62	123	Вануату	47.98
90	Індонезія	55.20	124	Суринам	47.68
91	Намібія	54.99	125	Камбоджа	47.68
92	Білорусь	54.98	126	В'єтнам	47.02
93	Барбадос	54.95	127	Лесото	47.00
94	Арменія	54.72	128	Малі	46.87
95	Гана	54.55	129	Боцвана	46.24
96	Гренада	54.51	130	Уганда	46.18
97	Нікарагуа	54.42	131	Сент-Люсія	46.06
98	Еквадор	54.01	132	Мозамбік	46.05
99	Габон	53.45	133	Кабо-Верде	45.76
100	Сенегал	53.08	134	Папуа-Нова Гвінея	45.71
101	Болівія	53.08	135	Самоа	45.54
102	Колумбія	52.40	136	Камерун	45.22
103	Алжир	52.37	137	Ємен	45.18
104	Кот-д'Івуар	52.05	138	Палау	45.07
105	Багамські Острови	51.84	139	Ангола	44.73
106	Пакистан	51.68	140	Мавританія	44.43
107	Індія	51.57	141	Буркіна Фасо	44.35
108	Гамбія	51.51	142	Нова Каледонія	44.05
109	Свазіленд	51.14	143	Бенін	43.97
110	Гайана	50.88	144	Аруба	43.68

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4	5	6
145	Сірія	43.67	167	Демократична Республіка Конго	36.87
146	Малаві	42.60	168	Центрально-Африканська Республіка	36.33
147	Гвінея-Бісау	42.58	169	Судан	36.19
148	Мадагаскар	42.53	170	Туркменістан	36.06
149	Гвінея	42.31	171	Бермудські Острови	35.75
150	Французька Полінезія	42.26	172	Гаїті	35.20
151	Руанда	42.24	173	Сан-Томе і Принсипи	35.00
152	Мальдіви	42.20	174	Узбекистан	34.41
153	Сент-Кітс і Невіс	41.65	175	Бурунді	33.50
154	Таджикистан	40.79	176	Палестина	32.79
155	Макао	40.75	177	М'янма	31.98
156	Бангладеш	40.65	178	Афганістан	31.46
157	Сент-Вінсент	40.56	179	Коморські Острови	31.05
158	Іран	40.24	180	Ліберія	30.81
159	Чад	40.15	181	Бутан	27.91
160	Ірак	40.10	182	Еритрея	27.34
161	Домініка	39.94	183	Соломонови Острови	26.72
162	Танзанія	39.12	184	Лаос	26.52
163	С'єрра-Леоне	38.97	185	Екваторіальна Гвінея	26.26
164	Непал	38.05	186	Кірібаті	25.46
165	Нігер	37.81	187	Тімор-Лешті	24.35
166	Ефіопія	37.46			

*Джерело: Сайт дослідницької компанії KOF Swiss Economic Institute <http://globalization.kof.ethz.ch/>

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4	5	6
145	Сірія	43.67	167	Демократична Республіка Конго	36.87
146	Малаві	42.60	168	Центрально-Африканська Республіка	36.33
147	Гвінея-Бісау	42.58	169	Судан	36.19
148	Мадагаскар	42.53	170	Туркменістан	36.06
149	Гвінея	42.31	171	Бермудські Острови	35.75
150	Французька Полінезія	42.26	172	Гаїті	35.20
151	Руанда	42.24	173	Сан-Томе і Принсипи	35.00
152	Мальдіви	42.20	174	Узбекистан	34.41
153	Сент-Кітс і Невіс	41.65	175	Бурунді	33.50
154	Таджикистан	40.79	176	Палестина	32.79
155	Макао	40.75	177	М'янма	31.98
156	Бангладеш	40.65	178	Афганістан	31.46
157	Сент-Вінсент	40.56	179	Коморські Острови	31.05
158	Іран	40.24	180	Ліберія	30.81
159	Чад	40.15	181	Бутан	27.91
160	Ірак	40.10	182	Еритрея	27.34
161	Домініка	39.94	183	Соломонови Острови	26.72
162	Танзанія	39.12	184	Лаос	26.52
163	С'єрра-Леоне	38.97	185	Екваторіальна Гвінея	26.26
164	Непал	38.05	186	Кірібаті	25.46
165	Нігер	37.81	187	Тімор-Лешті	24.35
166	Ефіопія	37.46			

*Джерело: Сайт дослідницької компанії KOF Swiss Economic Institute <http://globalization.kof.ethz.ch/>

ДОДАТОК Б**Ілюстрація Б.1****Міжнародний поділ праці в галузевому та географічному аспекті Паливно-енергетичний комплекс.**

Вугільна галузь. Найбільше вугілля видобувають у Китаї, США, Індії, Німеччині, Росії, Австралії, Південній Африці і здебільшого використовують у країнах, де воно видобувається. Експортується всього 10 % продукції вугільної галузі. Головними експортерами вугілля є: США, Південна Африка, Австралія. Імпортують вугілля – Японія, Західна Європа, Бразилія (рис. Б.1).

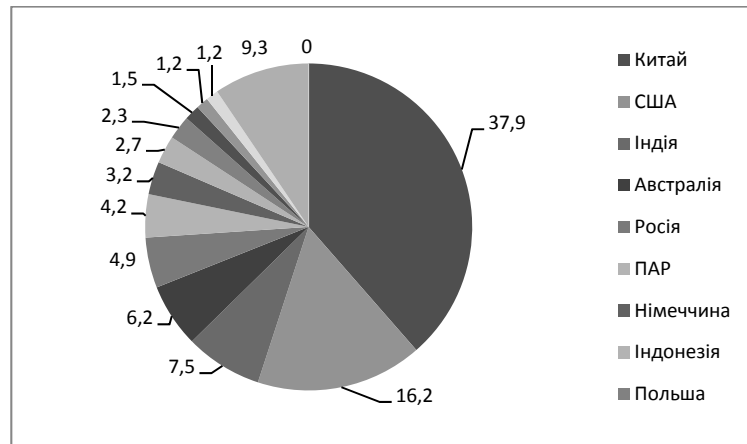


Рис. Б.1. Частка видобутку вугілля в світі, 2010 р.

Нафтова промисловість розвинута в понад 80 країнах світу. На нафту припадає близько 35 % від усього палива, що використовується у світі.

Більшу частину нафти видобувають у країнах Азії – 38 %, на другому місці Америка – 21 %. Близько 40 % світового видобутку припадає на країни-члени ОПЕК.

У Перській затоці розташовано 2/3 світових розвіданих запасів нафти і 1/3 її видобутку. За запасами нафти перше місце посідає Саудівська Аравія, друге – Росія. Основні експортери нафти: країни Близького Сходу, Венесуела, Алжир, Лівія, Росія. Імпортери нафти: Європа, Японія, США.

Райони шельфового видобутку: Перська затока (2/5 світового морського видобутку), затока Маракайбо у Венесуелі (1/4 світового морського видобутку), Мексиканська затока, Північне море (Норвегія, Велика Британія, Данія), Каспійське море, Гвінейська затока (Нігерія), Південнокитайське море (Таїланд, Малайзія, Бруней, В'єтнам). Перспективними є шельфова зона Північного Льодовитого океану, Приантарктичні області Світового океану.

Нафтові компанії, як правило, є найбільшими серед промислових компаній у світі. Більша їхня частина належить американському, британському, французькому та нідерландському капіталам. На рубежі ХХ–ХХІ ст. відбулося злиття багатьох

ДОДАТОК Б**Ілюстрація Б.1****Міжнародний поділ праці в галузевому та географічному аспекті Паливно-енергетичний комплекс.**

Вугільна галузь. Найбільше вугілля видобувають у Китаї, США, Індії, Німеччині, Росії, Австралії, Південній Африці і здебільшого використовують у країнах, де воно видобувається. Експортується всього 10 % продукції вугільної галузі. Головними експортерами вугілля є: США, Південна Африка, Австралія. Імпортують вугілля – Японія, Західна Європа, Бразилія (рис. Б.1).

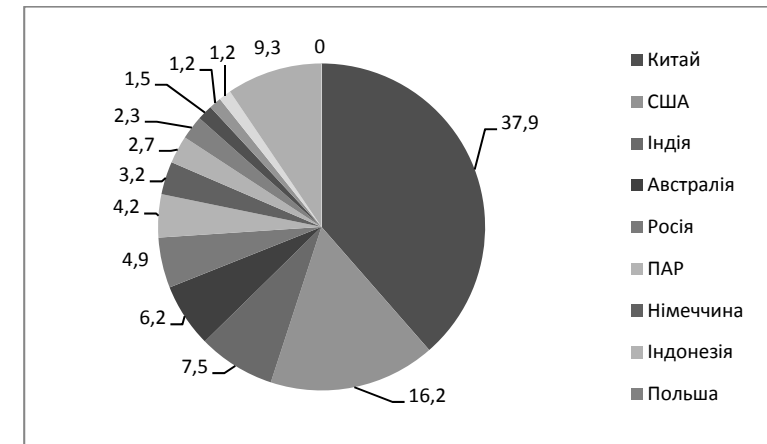


Рис. Б.1. Частка видобутку вугілля в світі, 2010 р.

Нафтова промисловість розвинута в понад 80 країнах світу. На нафту припадає близько 35 % від усього палива, що використовується у світі.

Більшу частину нафти видобувають у країнах Азії – 38 %, на другому місці Америка – 21 %. Близько 40 % світового видобутку припадає на країни-члени ОПЕК.

У Перській затоці розташовано 2/3 світових розвіданих запасів нафти і 1/3 її видобутку. За запасами нафти перше місце посідає Саудівська Аравія, друге – Росія. Основні експортери нафти: країни Близького Сходу, Венесуела, Алжир, Лівія, Росія. Імпортери нафти: Європа, Японія, США.

Райони шельфового видобутку: Перська затока (2/5 світового морського видобутку), затока Маракайбо у Венесуелі (1/4 світового морського видобутку), Мексиканська затока, Північне море (Норвегія, Велика Британія, Данія), Каспійське море, Гвінейська затока (Нігерія), Південнокитайське море (Таїланд, Малайзія, Бруней, В'єтнам). Перспективними є шельфова зона Північного Льодовитого океану, Приантарктичні області Світового океану.

Нафтові компанії, як правило, є найбільшими серед промислових компаній у світі. Більша їхня частина належить американському, британському, французькому та нідерландському капіталам. На рубежі ХХ–ХХІ ст. відбулося злиття багатьох

компаній. Серед найбільших нафтових компаній виділяють «Екссонмобіл», «Шефрон Тексако», «Коноко Філіпс» (США), «Брітіш Петролеум-Амоко» (США і Велика Британія), «Ройял Датч/Шелл» (Велика Британія і Нідерланди), «Тоталь Фіна Ельф» (Франція і Бельгія), «ЕОН», «РВЕ-ДЕА» (Німеччина), ЕНІ (Італія).

Значні запаси нафти й капіталу зосереджені великими компаніями країн, що розвиваються, – «Петробраз» (Бразилія), «Пемекс» (Мексика), «Петровен» (Венесуела). Росія має 5 великих компаній – «ЛУКойл», «ТНК», «Сургутнефтегаз», «Сибнефть», «Юганскнефтегаз». Нафтові компанії країн Перської затоки й Африки зазвичай належать членам сім'ї монарха або перебувають під контролем місцевої еліти.

Газодобувна галузь. Є важливою хімічною сировиною. Лідерами з видобутку газу є Росія, США, Канада, Нідерланди, Норвегія, Велика Британія, Алжир, країни Південно-Східної Азії, Перської затоки, Латинської Америки й Австралія.

На сьогодні перше місце у світі за видобутком газу посідає Росія, на другому – США. Разом ці країни виробляють половину газу, що видобувається у світі. Росія є одним із найбільших експортерів газу. Магістральними газопроводами вона забезпечує цим паливно-енергетичним ресурсом майже всю Європу. Алжир вивозить газ у США та Європу; країни Перської затоки, Індонезія та Австралія продають газ Японії.

Видобуток і перероблення природного газу зазвичай сконцентровані в межах великих нафтових компаній («Газпром» (Росія), «Брітіш ГЕС» (Велика Британія і США)).

Для нафтогазової галузі України 2014 рік був важким, оскільки багато значущих подій докорінно змінили ринок, передусім газовий, – окупація АР Крим призвела до втрати контролю над державною компанією «Чорноморнафтогаз» і над чорноморським шельфом, де працювали дві нові плавучі установки. Тому Україна втратила майже 2 млрд куб м газу щорічно, або 10 % видобутку.

Втрати видобувних потужностей на окупованій території Донбасу виявилися незначними – 50 млн. куб м. Загалом видобуток у 2014 році становив 19,8 млрд. куб м, що на 460 млн. куб м, або 2,4 % більше, ніж у 2013 році – без урахування «Чорноморнафтогазу».

Електроенергетика. Світовими лідерами за обсягами виробництва електроенергії стали великі країни світу – США, Китай, Японія, Росія, Канада.

Інтенсивно збільшується виробництво електроенергії в Китаї, Індії, Бразилії, а також у США, Японії, Канаді, Південній Кореї, Південній Африці. Зменшується виробництво електроенергії у Росії (через скорочення попиту) та у Німеччині завдяки використанню енергозберігаючих технологій та альтернативним джерелам енергії.

Експортери електроенергії – Франція, Канада, Парагвай.

Імпортери – США, Німеччина, Італія, Бразилія, Швейцарія.

Металургія

Чорна металургія. Зменшили або припинили видобуток власної руди – Велика Британія, Німеччина, Франція, Іспанія, США.

Збільшили видобуток залізної руди з метою її подальшого експорту – Бразилія, Австралія.

Сьогодні найбільше залізної руди видобувають у Китаї, Бразилії, Австралії.

Бурхливо розвивається залізорудна промисловість у Китаї та Індії. Китай видобуває руду для власних потреб, а Індія – для власних потреб і на експорт.

Традиційно значну кількість залізної руди видобувають у Швеції та деяких африканських країнах (Південній Африці, Мавританії, Ліверії).

компаній. Серед найбільших нафтових компаній виділяють «Екссонмобіл», «Шефрон Тексако», «Коноко Філіпс» (США), «Брітіш Петролеум-Амоко» (США і Велика Британія), «Ройял Датч/Шелл» (Велика Британія і Нідерланди), «Тоталь Фіна Ельф» (Франція і Бельгія), «ЕОН», «РВЕ-ДЕА» (Німеччина), ЕНІ (Італія).

Значні запаси нафти й капіталу зосереджені великими компаніями країн, що розвиваються, – «Петробраз» (Бразилія), «Пемекс» (Мексика), «Петровен» (Венесуела). Росія має 5 великих компаній – «ЛУКойл», «ТНК», «Сургутнефтегаз», «Сибнефть», «Юганскнефтегаз». Нафтові компанії країн Перської затоки й Африки зазвичай належать членам сім'ї монарха або перебувають під контролем місцевої еліти.

Газодобувна галузь. Є важливою хімічною сировиною. Лідерами з видобутку газу є Росія, США, Канада, Нідерланди, Норвегія, Велика Британія, Алжир, країни Південно-Східної Азії, Перської затоки, Латинської Америки й Австралія.

На сьогодні перше місце у світі за видобутком газу посідає Росія, на другому – США. Разом ці країни виробляють половину газу, що видобувається у світі. Росія є одним із найбільших експортерів газу. Магістральними газопроводами вона забезпечує цим паливно-енергетичним ресурсом майже всю Європу. Алжир вивозить газ у США та Європу; країни Перської затоки, Індонезія та Австралія продають газ Японії.

Видобуток і перероблення природного газу зазвичай сконцентровані в межах великих нафтових компаній («Газпром» (Росія), «Брітіш ГЕС» (Велика Британія і США)).

Для нафтогазової галузі України 2014 рік був важким, оскільки багато значущих подій докорінно змінили ринок, передусім газовий, – окупація АР Крим призвела до втрати контролю над державною компанією «Чорноморнафтогаз» і над чорноморським шельфом, де працювали дві нові плавучі установки. Тому Україна втратила майже 2 млрд куб м газу щорічно, або 10 % видобутку.

Втрати видобувних потужностей на окупованій території Донбасу виявилися незначними – 50 млн. куб м. Загалом видобуток у 2014 році становив 19,8 млрд. куб м, що на 460 млн. куб м, або 2,4 % більше, ніж у 2013 році – без урахування «Чорноморнафтогазу».

Електроенергетика. Світовими лідерами за обсягами виробництва електроенергії стали великі країни світу – США, Китай, Японія, Росія, Канада.

Інтенсивно збільшується виробництво електроенергії в Китаї, Індії, Бразилії, а також у США, Японії, Канаді, Південній Кореї, Південній Африці. Зменшується виробництво електроенергії у Росії (через скорочення попиту) та у Німеччині завдяки використанню енергозберігаючих технологій та альтернативним джерелам енергії.

Експортери електроенергії – Франція, Канада, Парагвай.

Імпортери – США, Німеччина, Італія, Бразилія, Швейцарія.

Металургія

Чорна металургія. Зменшили або припинили видобуток власної руди – Велика Британія, Німеччина, Франція, Іспанія, США.

Збільшили видобуток залізної руди з метою її подальшого експорту – Бразилія, Австралія.

Сьогодні найбільше залізної руди видобувають у Китаї, Бразилії, Австралії.

Бурхливо розвивається залізорудна промисловість у Китаї та Індії. Китай видобуває руду для власних потреб, а Індія – для власних потреб і на експорт.

Традиційно значну кількість залізної руди видобувають у Швеції та деяких африканських країнах (Південній Африці, Мавританії, Ліверії).

Найбільші експортери руди – Бразилія та Австралія (40 %), Індія, Канада, Південна Африка, Швеція, Ліберія, Венесуела, Мавританія.

Найбільше імпортують – Японія, Німеччина, Бельгія, Люксембург, Франція, Італія, Великобританія, Польща, Чехія, Словаччина, США.

Для чорної металургії характерними є великі комбінати повного циклу. Найпотужніші з них розташовані Японії, США, Росії, Німеччині та Україні (м. Кривий Ріг).

Найбільші компанії чорної металургії: «Арселор СА» (Люксембург, Франція, Іспанія), «Ніппон стіл» (Японія), «Інтернешенел стіл груп», «Ньюкор», «USH-Юнайтед степс стіл» (США).

Кольорова металургія. Виробництвом концентрату мідних руд займаються країни, що розвиваються, – Індонезія, Китай, Філіппіни, Замбія, Демократична Республіка Конго, Чилі, Перу, Мексика, Папуа-Нова Гвінея.

До світових лідерів щодо запасів мідних руд належать США, Канада, Австралія, Польща, Росія та Казахстан.

Великі світові виробники чорної міді (вміст металу 95 %) – Японія, Німеччина, а рафінованої міді (вміст металу 99,9 %) – Бельгія, Південна Корея.

Основні споживачі міді — це галузі виробництва електротехніки, електроніки. Найбільше міді використовують розвинуті країни й деякі країни, що розвиваються, – Китай, Південна Корея, Бразилія, Індія, а також Японія, Німеччина, США.

Машинобудування. Лідери – США, Японія, Німеччина виробляють практично весь відомий спектр машинобудівної продукції.

США спеціалізуються на виробництві потужних суперкомп'ютерів (серверів) та авіакосмічної техніки.

Японія спеціалізуються на виробництві складної побутової техніки, електроніки, автомобілів, морських суден, промислового обладнання й робототехніки.

Німеччина спеціалізуються на виробництві промислового обладнання (насамперед, електротехнічного), автомобілів, поліграфічного обладнання.

Франція, Велика Британія, Італія також виробляють значну кількість машинобудівної продукції. Останнім часом до світових лідерів машинобудування долучилася Південна Корея.

Невеликі країни Західної Європи мають незначні обсяги виробництва машинобудівної продукції, але їй висока якість дозволяє контролювати значну частку ринку.

Швейцарія спеціалізується на виробництві високоточних металорізальних верстатів, годинників, обладнання для млинів.

Австрія продукує гірничодобувну техніку й обладнання для целюлозно-паперової промисловості; Нідерланди – електротехнічне обладнання.

Данія – промислові холодильники й морські риболовні судна.

Швеція – промислову електротехніку й автомобілі.

Фінляндія – плавучі бурові платформи й стільникові телефони.

Сьогодні Південна Корея, Тайвань, Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Індонезія стали потужними виробниками побутової техніки, електроніки, засобів зв'язку, а також легкових автомобілів та інших транспортних засобів.

У 80-і роки ХХ ст. машинобудування поширилося в Китаї, Індії, Туреччині, Ірані та «найбільш підготовлених» африканських країнах – Нігерії, Єгипті, Марокко, Алжирі.

Рівень розвитку машинобудування у країні оцінюється за показниками обсягів експорту продукції галузі (у млрд дол. США) і часткою продукції галузі в експорті країни.

Найбільші експортери руди – Бразилія та Австралія (40 %), Індія, Канада, Південна Африка, Швеція, Ліберія, Венесуела, Мавританія.

Найбільше імпортують – Японія, Німеччина, Бельгія, Люксембург, Франція, Італія, Великобританія, Польща, Чехія, Словаччина, США.

Для чорної металургії характерними є великі комбінати повного циклу. Найпотужніші з них розташовані Японії, США, Росії, Німеччині та Україні (м. Кривий Ріг).

Найбільші компанії чорної металургії: «Арселор СА» (Люксембург, Франція, Іспанія), «Ніппон стіл» (Японія), «Інтернешенел стіл груп», «Ньюкор», «USH-Юнайтед степс стіл» (США).

Кольорова металургія. Виробництвом концентрату мідних руд займаються країни, що розвиваються, – Індонезія, Китай, Філіппіни, Замбія, Демократична Республіка Конго, Чилі, Перу, Мексика, Папуа-Нова Гвінея.

До світових лідерів щодо запасів мідних руд належать США, Канада, Австралія, Польща, Росія та Казахстан.

Великі світові виробники чорної міді (вміст металу 95 %) – Японія, Німеччина, а рафінованої міді (вміст металу 99,9 %) – Бельгія, Південна Корея.

Основні споживачі міді — це галузі виробництва електротехніки, електроніки. Найбільше міді використовують розвинуті країни й деякі країни, що розвиваються, – Китай, Південна Корея, Бразилія, Індія, а також Японія, Німеччина, США.

Машинобудування. Лідери – США, Японія, Німеччина виробляють практично весь відомий спектр машинобудівної продукції.

США спеціалізуються на виробництві потужних суперкомп'ютерів (серверів) та авіакосмічної техніки.

Японія спеціалізуються на виробництві складної побутової техніки, електроніки, автомобілів, морських суден, промислового обладнання й робототехніки.

Німеччина спеціалізуються на виробництві промислового обладнання (насамперед, електротехнічного), автомобілів, поліграфічного обладнання.

Франція, Велика Британія, Італія також виробляють значну кількість машинобудівної продукції. Останнім часом до світових лідерів машинобудування долучилася Південна Корея.

Невеликі країни Західної Європи мають незначні обсяги виробництва машинобудівної продукції, але їй висока якість дозволяє контролювати значну частку ринку.

Швейцарія спеціалізується на виробництві високоточних металорізальних верстатів, годинників, обладнання для млинів.

Австрія продукує гірничодобувну техніку й обладнання для целюлозно-паперової промисловості; Нідерланди – електротехнічне обладнання.

Данія – промислові холодильники й морські риболовні судна.

Швеція – промислову електротехніку й автомобілі.

Фінляндія – плавучі бурові платформи й стільникові телефони.

Сьогодні Південна Корея, Тайвань, Малайзія, Таїланд, Філіппіни, Індонезія стали потужними виробниками побутової техніки, електроніки, засобів зв'язку, а також легкових автомобілів та інших транспортних засобів.

У 80-і роки ХХ ст. машинобудування поширилося в Китаї, Індії, Туреччині, Ірані та «найбільш підготовлених» африканських країнах – Нігерії, Єгипті, Марокко, Алжирі.

Рівень розвитку машинобудування у країні оцінюється за показниками обсягів експорту продукції галузі (у млрд дол. США) і часткою продукції галузі в експорті країни.

Світовими лідерами за абсолютними показниками є розвинуті країни – США, Німеччина, Японія, за ними йдуть країни Європи та Канада. У кінці XX ст. лідерами стали Південна Корея, Сінгапур, Сянган, Тайвань, Китай, Мексика та Малайзія.

За часткою продукції в експорті лідирують США, європейські країни (передусім західноєвропейські – Німеччина, Велика Британія, Швеція, деякі країни Центрально-Східної Європи – Чехія й Угорщина). У 80-і роки XX ст. на перше місце вийшла Японія. Згодом до лідерів приєдналися Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Малайзія, Філіппіни. Це пояснюють тим, що в 70–80-і роки в ці країни перемістилися цілі галузі світового машинобудування.

Виробництво металорізальних верстатів і металообробного обладнання. Провідна галузь світового машинобудування, географія якої за останні півстоліття пережила кардинальні зміни. Спочатку лідерами були такі країни, як США, Німеччина, Швейцарія, Італія, але згодом США майже повністю поступилися Японії, Тайваню, Китаю.

Свої позиції зберегли Німеччина, Швейцарія, Італія, Японія та Німеччина. Вони спеціалізуються на виробництві складних верстатів і потужних потокових ліній, Швейцарія – високоточних верстатів, Італія, Тайвань, Китай – інших сучасних верстатів. Частка експортованої продукції верстатобудування найвища у Швейцарії (90%), на Тайвані та в Німеччині (2/3).

Потужними виробниками роботів і фототехніки є Японія та Швеція.

Найбільші автомобілебудівні компанії світу:

- американські:
 - «Дженерал моторс» (володіє торговими марками або великими пакетами акцій компаній – «Шевроле», «Понтіак», «Олдсмобіл», «Б'юік», «Кадилак», «Сатурн», «Опель/Воуксхол», «СААБ-Сканья», «Деу моторз»);
 - «Форд моторз» – («Мерк'юрі», «Лінкольн», «Астонн Мартін», «Ленд ровер», «Ягуар», «Вольво», «Мазда»);
 - німецько-американська – «Даймлер Крайслер» («Додж», «Плімут», «Джип», «Смарт», «Міцубіші моторз», «Хюндай моторз», «Кіа моторз»);
 - німецькі – «Фольксваген» («Ауді», «СЕАТ», «Шкода», «Бентлі», «Бугатті», «Ламборджіні») та «БМВ» («Міні», «Роллс Ройс»);
 - японські – «Тойота моторз» і «Хонда»;
 - французькі – «Рено» і «Пежо»;
 - італійська – «Фіат» (рис. Б.2).

Суднобудування. Провідні позиції у світовому невійськовому суднобудуванні тривалий час посідали європейські країни: спочатку Нідерланди, згодом Великобританія. Навіть у середині XX ст. майже 1/2 усіх морських суден сходили зі стапелів британських верфей (зокрема, Глазго й Белфаста).

У наступні роки основний центр світового суднобудування перемістився до Східної Азії. Сьогодні на верфях Південної Кореї та Японії виробляють понад 3/4 світових морських суден. Швидко нарощують виробництво суден Китай і Тайвань, а європейські країни, у тому числі й Велика Британія, навпаки, скорочують.

Авіаракетобудування. Стратегічна й перспективна галузь машинобудування. У 30-і роки XX ст., перед Другою світовою війною, лідерство у виробництві літаків та ракет належало Німеччині. У другій половині XX ст. її місце посіли США та СРСР. При цьому США успішно освоїли виробництво всього спектра авіаракетної техніки – від цивільних літаків і гелікоптерів до потужних балістичних ракет, а СРСР основну увагу зосередив на виробництві військової техніки.

Світовими лідерами за абсолютними показниками є розвинуті країни – США, Німеччина, Японія, за ними йдуть країни Європи та Канада. У кінці XX ст. лідерами стали Південна Корея, Сінгапур, Сянган, Тайвань, Китай, Мексика та Малайзія.

За часткою продукції в експорті лідирують США, європейські країни (передусім західноєвропейські – Німеччина, Велика Британія, Швеція, деякі країни Центрально-Східної Європи – Чехія й Угорщина). У 80-і роки XX ст. на перше місце вийшла Японія. Згодом до лідерів приєдналися Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Малайзія, Філіппіни. Це пояснюють тим, що в 70–80-і роки в ці країни перемістилися цілі галузі світового машинобудування.

Виробництво металорізальних верстатів і металообробного обладнання. Провідна галузь світового машинобудування, географія якої за останні півстоліття пережила кардинальні зміни. Спочатку лідерами були такі країни, як США, Німеччина, Швейцарія, Італія, але згодом США майже повністю поступилися Японії, Тайваню, Китаю.

Свої позиції зберегли Німеччина, Швейцарія, Італія, Японія та Німеччина. Вони спеціалізуються на виробництві складних верстатів і потужних потокових ліній, Швейцарія – високоточних верстатів, Італія, Тайвань, Китай – інших сучасних верстатів. Частка експортованої продукції верстатобудування найвища у Швейцарії (90%), на Тайвані та в Німеччині (2/3).

Потужними виробниками роботів і фототехніки є Японія та Швеція.

Найбільші автомобілебудівні компанії світу:

- американські:
 - «Дженерал моторс» (володіє торговими марками або великими пакетами акцій компаній – «Шевроле», «Понтіак», «Олдсмобіл», «Б'юік», «Кадилак», «Сатурн», «Опель/Воуксхол», «СААБ-Сканья», «Деу моторз»);
 - «Форд моторз» – («Мерк'юрі», «Лінкольн», «Астонн Мартін», «Ленд ровер», «Ягуар», «Вольво», «Мазда»);
 - німецько-американська – «Даймлер Крайслер» («Додж», «Плімут», «Джип», «Смарт», «Міцубіші моторз», «Хюндай моторз», «Кіа моторз»);
 - німецькі – «Фольксваген» («Ауді», «СЕАТ», «Шкода», «Бентлі», «Бугатті», «Ламборджіні») та «БМВ» («Міні», «Роллс Ройс»);
 - японські – «Тойота моторз» і «Хонда»;
 - французькі – «Рено» і «Пежо»;
 - італійська – «Фіат» (рис. Б.2).

Суднобудування. Провідні позиції у світовому невійськовому суднобудуванні тривалий час посідали європейські країни: спочатку Нідерланди, згодом Великобританія. Навіть у середині XX ст. майже 1/2 усіх морських суден сходили зі стапелів британських верфей (зокрема, Глазго й Белфаста).

У наступні роки основний центр світового суднобудування перемістився до Східної Азії. Сьогодні на верфях Південної Кореї та Японії виробляють понад 3/4 світових морських суден. Швидко нарощують виробництво суден Китай і Тайвань, а європейські країни, у тому числі й Велика Британія, навпаки, скорочують.

Авіаракетобудування. Стратегічна й перспективна галузь машинобудування. У 30-і роки XX ст., перед Другою світовою війною, лідерство у виробництві літаків та ракет належало Німеччині. У другій половині XX ст. її місце посіли США та СРСР. При цьому США успішно освоїли виробництво всього спектра авіаракетної техніки – від цивільних літаків і гелікоптерів до потужних балістичних ракет, а СРСР основну увагу зосередив на виробництві військової техніки.

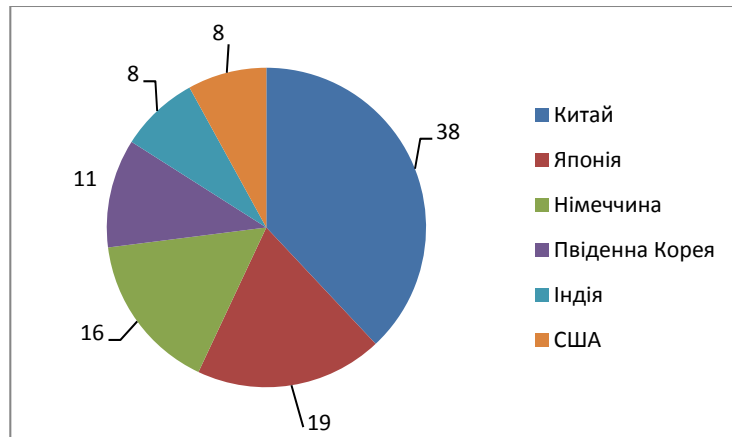


Рис. Б. 2. Світові лідери з виробництва автомобілів

Сьогодні на світовому ринку цивільних літаків частка США становить майже 60 %, частка єдиної європейської компанії «Європен еірбас», яка об'єднала капітали компаній Франції, Німеччини, Великої Британії, Італії – 40 %, Росії – близько 1 %.

Найбільшими світовими авіаракетобудівними компаніями є американські «Боїнг-Макдонел-Дуглас», «Локхід Мартін», «Дженерал дейнемік», «Юнайтед технолоджіс» та європейська «Європен еірбас».

Транспортне машинобудування та сільськогосподарське машинобудування. Основними виробниками вагонів, локомотивів (рухомого залізничного складу) є США, Франція, Німеччина, Чехія, Японія та Росія.

Світовими лідерами у виробництві тракторів і сільськогосподарської техніки є розвинуті країни – США, Німеччина, Франція, Японія та великі країни, що розвиваються, – Індія, Китай, Бразилія.

Енергетичне машинобудування, електротехніка, приладобудування, радіотехніка й електроніка. Ці галузі виробляють найскладніші види техніки.

Сьогодні світовими лідерами у виробництві телевізорів, радіоприймачів, аудіо-та відеомагнітофонів, персональних комп'ютерів, мобільних телефонів є країни Східної та Південно-Східної Азії, а також Латинської Америки, Центрально-Східної Європи. Найбільше фотоапаратів виробляють Сянган, Японія, Китай, годинників – Сянган, Японія, Швейцарія.

Найбільше енергетичного обладнання й промислової електротехніки виготовляють розвинуті країни. Серед великих компаній найпотужніші такі:

- американські – «Дженерал електрик», «Вестінгауз електрик»;
- німецькі – «Сіменс», «АЕГ-Телефункен», «Бош»;
- японська – «Міцубіші»;
- британська – «Марконі»;
- нідерландська – «Філіпс»;
- швейцарсько-шведська – «Асеа-Браун-Бовері».

Найбільшими компаніями, що виготовляють побутову електротехніку та електроніку, є ті самі компанії, а також:

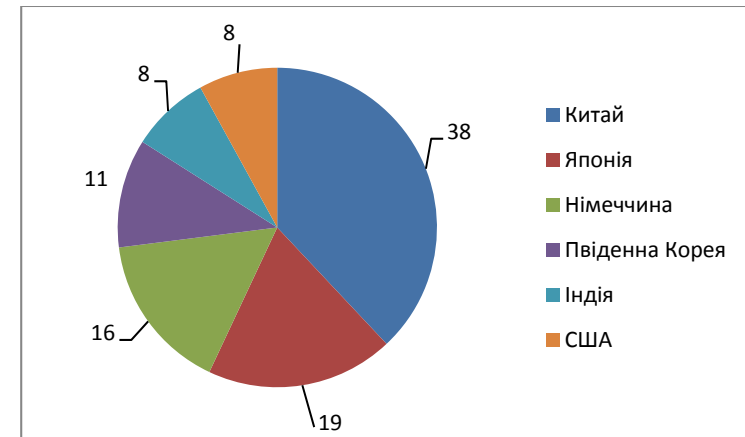


Рис. Б. 2. Світові лідери з виробництва автомобілів

Сьогодні на світовому ринку цивільних літаків частка США становить майже 60 %, частка єдиної європейської компанії «Європен еірбас», яка об'єднала капітали компаній Франції, Німеччини, Великої Британії, Італії – 40 %, Росії – близько 1 %.

Найбільшими світовими авіаракетобудівними компаніями є американські «Боїнг-Макдонел-Дуглас», «Локхід Мартін», «Дженерал дейнемік», «Юнайтед технолоджіс» та європейська «Європен еірбас».

Транспортне машинобудування та сільськогосподарське машинобудування. Основними виробниками вагонів, локомотивів (рухомого залізничного складу) є США, Франція, Німеччина, Чехія, Японія та Росія.

Світовими лідерами у виробництві тракторів і сільськогосподарської техніки є розвинуті країни – США, Німеччина, Франція, Японія та великі країни, що розвиваються, – Індія, Китай, Бразилія.

Енергетичне машинобудування, електротехніка, приладобудування, радіотехніка й електроніка. Ці галузі виробляють найскладніші види техніки.

Сьогодні світовими лідерами у виробництві телевізорів, радіоприймачів, аудіо-та відеомагнітофонів, персональних комп'ютерів, мобільних телефонів є країни Східної та Південно-Східної Азії, а також Латинської Америки, Центрально-Східної Європи. Найбільше фотоапаратів виробляють Сянган, Японія, Китай, годинників – Сянган, Японія, Швейцарія.

Найбільше енергетичного обладнання й промислової електротехніки виготовляють розвинуті країни. Серед великих компаній найпотужніші такі:

- американські – «Дженерал електрик», «Вестінгауз електрик»;
- німецькі – «Сіменс», «АЕГ-Телефункен», «Бош»;
- японська – «Міцубіші»;
- британська – «Марконі»;
- нідерландська – «Філіпс»;
- швейцарсько-шведська – «Асеа-Браун-Бовері».

Найбільшими компаніями, що виготовляють побутову електротехніку та електроніку, є ті самі компанії, а також:

– японські – «Соні», «Мацусіта», «Хітачі», «Тошиба», «Шивакі», «Джі ві сі», «Шарп», «Саньйо», «Сітізен»;

– південнокорейські – «Самсунг», «Ел джі», «Деу»;

– італійські – «Мерлоні», «Оліветті», французька «Тэфаль» та ін.

Найбільші виробники персональних комп'ютерів – американські компанії «Інтернешенел бізнес мешинс», «Інтел», «Ейпл», «Майкрон технології», «Х'юлетт пекард», «Епсон».

Хімічна промисловість. Безумовними лідерами за рівнем розвитку хімічної промисловості є розвинуті країни. Вони не тільки більше за всіх виробляють хімічної продукції, а й мають сучасну структуру. Наприклад, більшість розвинутих країн виробляють сірчаної кислоти та добрих менше, ніж пластмас. За вартістю виробленої продукції перші місця в цих країнах посідають галузі тонкої хімії.

Всі види хімічної продукції виробляють США.

В Японії найрозвинутіша нафтохімія. Німеччина спеціалізується на виробництві лаків і фарб. Франція виготовляє синтетичний каучук і гумово-технічні вироби, Велика Британія – синтетичні мийні засоби, Нідерланди – пластмаси, Бельгія – пластмаси, неорганічні кислоти та солі, Швейцарія та Угорщина – фармацевтичні препарати, Швеція та Норвегія – продукти лісо- та електрохімії.

«Нові» індустриальні країни (Південна Корея, Тайвань) швидко нарощують виробництво пластмас і хімічних волокон. У Китаї, Індії переважає продукція основної хімії. У країнах, які мають значні запаси нафти та газу (Іран, Саудівська Аравія, Кувейт, ОАЕ, Катар, Індонезія, Алжир, Лівія, Єгипет, Мексика, Венесуела), переважає продукція хімії органічного синтезу. Значні обсяги виробництва продукції основної хімії зберігає Росія.

Мінеральні добрива найбільше (у перерахунку на активну речовину) виробляють у розвинутих країнах та Росії, а також у країнах, що розвиваються, з численним населенням (Китай, Індія, Індонезія, Пакистан). Ці ж країни взяли курс на нарощування виробництва мінеральних добрив, оскільки поставили перед собою завдання забезпечити себе власними продовольчими товарами.

За обсягами виробництва *пластмас, хімічних волокон, синтетичного каучуку та виробів з полімерів* традиційно лідирують США, Японія та європейські країни. У 80–90-і роки ХХ ст. до них приєдналися Південна Корея, Тайвань та великі країни, що розвиваються. У структурі виробництва пластмас понад 9/10 припадає на термопластмаси, у структурі виробництва хімічних волокон – майже 91 % на синтетичні волокна.

Найбільшими світовими хімічними компаніями, що виробляють продукцію основної хімії та хімії органічного синтезу, є американські «Дюпон де Немур», «Юніон карбайд», «Доу кемікекл», «Монсанто», британська «Інтернешенел кемікекл індастріз», німецькі «БАСФ», «Басір», франко-німецька «Авентіс», італійська «Монтедісон».

Найпотужніші компанії з виробництва шин та гумово-технічних виробів — американські «Гудйеар тайр енд раббер», «Бріджстоун», французька «Мішлен», італійська «Пірееллі», британська «Данлоп». За обсягом виробництва продукції тонкої хімії й косметичних препаратів пальма першості належить компанії «Проктер енд Гембел», «Джонсон енд Джонсон», «Колгейт-Палмолів» (США), «Бенкізер» (Німеччина, Італія, США), «Хенкель» (Німеччина), «Кассанс» (Великобританія). Найбільше фармацевтичних препаратів випускають компанії «Пфайзер», «Брістол Майерс Сквібб», «Ай сі ен фармасьютікелс», «Шеренг Плау», «Лесен-Слаг» (США), «Рош» (Швейцарія), «Баер» (Німеччина), «Санові» (Франція), «Глексо Сміт Клайн» (Великобританія), продукції фотохімії – «Істмен Кодак» (США), «Фуджі», «Коніка-Мінолта» (Японія).

– японські – «Соні», «Мацусіта», «Хітачі», «Тошиба», «Шивакі», «Джі ві сі», «Шарп», «Саньйо», «Сітізен»;

– південнокорейські – «Самсунг», «Ел джі», «Деу»;

– італійські – «Мерлоні», «Оліветті», французька «Тэфаль» та ін.

Найбільші виробники персональних комп'ютерів – американські компанії «Інтернешенел бізнес мешинс», «Інтел», «Ейпл», «Майкрон технології», «Х'юлетт пекард», «Епсон».

Хімічна промисловість. Безумовними лідерами за рівнем розвитку хімічної промисловості є розвинуті країни. Вони не тільки більше за всіх виробляють хімічної продукції, а й мають сучасну структуру. Наприклад, більшість розвинутих країн виробляють сірчаної кислоти та добрих менше, ніж пластмас. За вартістю виробленої продукції перші місця в цих країнах посідають галузі тонкої хімії.

Всі види хімічної продукції виробляють США.

В Японії найрозвинутіша нафтохімія. Німеччина спеціалізується на виробництві лаків і фарб. Франція виготовляє синтетичний каучук і гумово-технічні вироби, Велика Британія – синтетичні мийні засоби, Нідерланди – пластмаси, Бельгія – пластмаси, неорганічні кислоти та солі, Швейцарія та Угорщина – фармацевтичні препарати, Швеція та Норвегія – продукти лісо- та електрохімії.

«Нові» індустриальні країни (Південна Корея, Тайвань) швидко нарощують виробництво пластмас і хімічних волокон. У Китаї, Індії переважає продукція основної хімії. У країнах, які мають значні запаси нафти та газу (Іран, Саудівська Аравія, Кувейт, ОАЕ, Катар, Індонезія, Алжир, Лівія, Єгипет, Мексика, Венесуела), переважає продукція хімії органічного синтезу. Значні обсяги виробництва продукції основної хімії зберігає Росія.

Мінеральні добрива найбільше (у перерахунку на активну речовину) виробляють у розвинутих країнах та Росії, а також у країнах, що розвиваються, з численним населенням (Китай, Індія, Індонезія, Пакистан). Ці ж країни взяли курс на нарощування виробництва мінеральних добрив, оскільки поставили перед собою завдання забезпечити себе власними продовольчими товарами.

За обсягами виробництва *пластмас, хімічних волокон, синтетичного каучуку та виробів з полімерів* традиційно лідирують США, Японія та європейські країни. У 80–90-і роки ХХ ст. до них приєдналися Південна Корея, Тайвань та великі країни, що розвиваються. У структурі виробництва пластмас понад 9/10 припадає на термопластмаси, у структурі виробництва хімічних волокон – майже 91 % на синтетичні волокна.

Найбільшими світовими хімічними компаніями, що виробляють продукцію основної хімії та хімії органічного синтезу, є американські «Дюпон де Немур», «Юніон карбайд», «Доу кемікекл», «Монсанто», британська «Інтернешенел кемікекл індастріз», німецькі «БАСФ», «Басір», франко-німецька «Авентіс», італійська «Монтедісон».

Найпотужніші компанії з виробництва шин та гумово-технічних виробів — американські «Гудйеар тайр енд раббер», «Бріджстоун», французька «Мішлен», італійська «Пірееллі», британська «Данлоп». За обсягом виробництва продукції тонкої хімії й косметичних препаратів пальма першості належить компанії «Проктер енд Гембел», «Джонсон енд Джонсон», «Колгейт-Палмолів» (США), «Бенкізер» (Німеччина, Італія, США), «Хенкель» (Німеччина), «Кассанс» (Великобританія). Найбільше фармацевтичних препаратів випускають компанії «Пфайзер», «Брістол Майерс Сквібб», «Ай сі ен фармасьютікелс», «Шеренг Плау», «Лесен-Слаг» (США), «Рош» (Швейцарія), «Баер» (Німеччина), «Санові» (Франція), «Глексо Сміт Клайн» (Великобританія), продукції фотохімії – «Істмен Кодак» (США), «Фуджі», «Коніка-Мінолта» (Японія).

Деревообробна галузь. Основну частину деревини заготовляють у тих регіонах, де відбувається її швидке відновлення. У розвинутих країнах – це регіони з помірним морським кліматом: північний схід і північний захід США, південний захід Канади, уся територія Північної Європи. У країнах, що розвиваються, заготовляють деревину в зоні вологих вічнозелених екваторіальних лісів (Індонезія, Малайзія, Демократична Республіка Конго, Камерун, південь Нігерії, Бразилія, Колумбія, Венесуела, Перу, Болівія).

У виробництві пиломатеріалів лідерами є розвинуті країни (США, Канада, Швеція, Фінляндія, Німеччина, Франція, Японія), а також Росія. Останніми роками значно зросли обсяги виробництва пиломатеріалів у деяких країнах, що розвиваються (Китай, Індія, Індонезія, Бразилія, Чилі).

Деревообробна промисловість невеликих країн Європи вузькоспеціалізована на виробництві окремої продукції. Наприклад, за обсягами виготовлення фанери й деревоволокнистих плит провідні місця у світі обіймають такі країни, як Австрія, Португалія.

За обсягами виробництва паперу провідні місця у світі посідають розвинуті країни (США, Японія, Канада, Німеччина, країни Північної Європи). Швидко збільшуються обсяги виробництва паперу в деяких країнах, що розвиваються (Китай, Бразилія, Індія, Мексика). У Китаї значну частину паперу виробляють з рисової соломи. У бразильській Амазонії, у гірлі р. Жарі, функціонує потужний плавучий целюлозно-паперовий комбінат, побудований в Японії.

За обсягами виробництва паперу на душу населення світовими лідерами є країни Північної Європи, Канада, Австрія. При цьому Канада спеціалізується на виробництві газетного паперу, Фінляндія, Швеція, Норвегія – офісного. В усіх розвинутих країнах виробляють багато пакувального паперу.

Текстильна промисловість. У другій половині ХХ ст. значна частина текстильної промисловості перемістилася у країни, що розвиваються. У виробництві бавовняних, шовкових, вовняних тканин різко посіли позиції Південна Корея, Тайвань, Сянган, країни Південно-Східної Азії, Пакистан, Туреччина, Бразилія, Мексика, Сирія, Єгипет, Колумбія.

У розвинутих країнах, навпаки, виробництво тканин неухильно скорочується, але тільки конопле-джутова, в цілому орієнтована на сировину, зберегла свою територіальну структуру. Найбільше лляних тканин виробляють у Росії та інших європейських країнах (Франції, Бельгії, Німеччині, Польщі, Чехії, Угорщині, Україні), джутових – в Індії й Бангладеш.

Найбільшими експортерами текстильних товарів стали азійські країни, меншою мірою – європейські країни та США, імпортерами – розвинуті країни та насамперед США. США експортують переважно текстильну сировину (1/3 світового експорту бавовни-волокна), а імпортують готову продукцію Сянган і Тайвань.

Сільськогосподарська галузь.

Рослинництво. За валовим виробництвом зерна тривалий час провідні позиції займали розвинуті країни. Завдяки «зеленій революції» в останні десятиріччя деякі країни, що розвиваються, зуміли швидко збільшити виробництво зернових культур (Китай, Індія, Індонезія, Бразилія).

Найбільше забезпечені зерном розвинуті країни: Канада, Австралія, США, Франція, а також Аргентина. У багатонаселених країнах Азії й Африки цей показник дуже низький.

Найважливіші зернові культури – пшениця, рис і кукурудза, які називають «трьома хлібами людства».

Деревообробна галузь. Основну частину деревини заготовляють у тих регіонах, де відбувається її швидке відновлення. У розвинутих країнах – це регіони з помірним морським кліматом: північний схід і північний захід США, південний захід Канади, уся територія Північної Європи. У країнах, що розвиваються, заготовляють деревину в зоні вологих вічнозелених екваторіальних лісів (Індонезія, Малайзія, Демократична Республіка Конго, Камерун, південь Нігерії, Бразилія, Колумбія, Венесуела, Перу, Болівія).

У виробництві пиломатеріалів лідерами є розвинуті країни (США, Канада, Швеція, Фінляндія, Німеччина, Франція, Японія), а також Росія. Останніми роками значно зросли обсяги виробництва пиломатеріалів у деяких країнах, що розвиваються (Китай, Індія, Індонезія, Бразилія, Чилі).

Деревообробна промисловість невеликих країн Європи вузькоспеціалізована на виробництві окремої продукції. Наприклад, за обсягами виготовлення фанери й деревоволокнистих плит провідні місця у світі обіймають такі країни, як Австрія, Португалія.

За обсягами виробництва паперу провідні місця у світі посідають розвинуті країни (США, Японія, Канада, Німеччина, країни Північної Європи). Швидко збільшуються обсяги виробництва паперу в деяких країнах, що розвиваються (Китай, Бразилія, Індія, Мексика). У Китаї значну частину паперу виробляють з рисової соломи. У бразильській Амазонії, у гірлі р. Жарі, функціонує потужний плавучий целюлозно-паперовий комбінат, побудований в Японії.

За обсягами виробництва паперу на душу населення світовими лідерами є країни Північної Європи, Канада, Австрія. При цьому Канада спеціалізується на виробництві газетного паперу, Фінляндія, Швеція, Норвегія – офісного. В усіх розвинутих країнах виробляють багато пакувального паперу.

Текстильна промисловість. У другій половині ХХ ст. значна частина текстильної промисловості перемістилася у країни, що розвиваються. У виробництві бавовняних, шовкових, вовняних тканин різко посіли позиції Південна Корея, Тайвань, Сянган, країни Південно-Східної Азії, Пакистан, Туреччина, Бразилія, Мексика, Сирія, Єгипет, Колумбія.

У розвинутих країнах, навпаки, виробництво тканин неухильно скорочується, але тільки конопле-джутова, в цілому орієнтована на сировину, зберегла свою територіальну структуру. Найбільше лляних тканин виробляють у Росії та інших європейських країнах (Франції, Бельгії, Німеччині, Польщі, Чехії, Угорщині, Україні), джутових – в Індії й Бангладеш.

Найбільшими експортерами текстильних товарів стали азійські країни, меншою мірою – європейські країни та США, імпортерами – розвинуті країни та насамперед США. США експортують переважно текстильну сировину (1/3 світового експорту бавовни-волокна), а імпортують готову продукцію Сянган і Тайвань.

Сільськогосподарська галузь.

Рослинництво. За валовим виробництвом зерна тривалий час провідні позиції займали розвинуті країни. Завдяки «зеленій революції» в останні десятиріччя деякі країни, що розвиваються, зуміли швидко збільшити виробництво зернових культур (Китай, Індія, Індонезія, Бразилія).

Найбільше забезпечені зерном розвинуті країни: Канада, Австралія, США, Франція, а також Аргентина. У багатонаселених країнах Азії й Африки цей показник дуже низький.

Найважливіші зернові культури – пшениця, рис і кукурудза, які називають «трьома хлібами людства».

Пшеницю вирощують у помірному й субтропічному кліматичних поясах. У Північній півкулі площі цих кліматичних поясів більші, ніж у Південній, тому тут збирають більше врожаю. Світовими лідерами за виробництвом пшениці є Китай, Індія, США, Росія, Франція, Німеччина, Україна, Канада.

Рис вирощують переважно в азійських країнах з мусонним кліматом. Серед країн інших регіонів значне виробництво рису мають Бразилія, США.

Найбільші врожаї кукурудзи традиційно збирають США, країни Латинської Америки (Бразилія, Мексика, Аргентина). Значно менша роль європейських країн (Франції, Італії, Румунії, Угорщини). Останніми роками збільшили виробництво кукурудзи деякі азійські країни, насамперед Китай, Індія.

Найбільші врожаї ячменю збирають країни помірного та субтропічного кліматичних поясів Північної півкулі (Канада, Росія, Німеччина, Іспанія, Франція). Ячмінь – насамперед кормова, а не продовольча культура. Крім того, у деяких країнах (Німеччина, Чехія) він є сировиною для виробництва пива. Просо, сорго, джовар, баджра, рагі – це важливі продовольчі культури для більшості африканських країн і деяких країн Азії. У США, країнах Латинської Америки їх широко використовують у виробництві комбікормів. Найбільші врожаї просяних культур збирають в Індії, Нігерії, США, Мексиці, Китаї.

Овес та жито поширені приблизно в тих же регіонах і країнах світу, де і ячмінь. За валовим збором вівса в світі виділяють Росію, Канаду, США, Австралію, Німеччину; жита – Росію, Польщу, Україну, Китай. Овес переважно кормова культура, жито – продовольча. З жита випікають чорний хліб. Традиційно у світі чорним хлібом славляться Польща, Німеччина, Данія, Росія, Україна та Швеція.

Останніми роками великими експортерами зерна є США, Канада, Австралія, Аргентина, країни Європейського Союзу, Австралія, Китай, великими імпортерами – країни Латинської Америки, Північної Африки, Південно-Західної та Південно-Східної Азії.

Основні світові виробники ріпаку – європейські країни (Франція, Німеччина, Польща) і Канада, арахісу – Індія, Китай, США, Бразилія, Аргентина, Нігерія, соянику – Аргентина, Україна, Росія, США, Франція, олійної пальми – країни Південно-Східної Азії, Гвінейської затоки і Океанії, оливи – країни Середземномор'я (насамперед Іспанія, Італія, Греція, Туреччина).

Максимальні врожаї цукрової тростини збирають Бразилія та Індія. Південні країни спеціалізуються на виробництві цукру з цукрової тростини, а північні – з цукрового буряку. Тільки дві країни (Китай та США) виробляють цукор з обох культур. Потужними експортерами цукру є Бразилія, Куба, Австралія, Таїланд, Франція, Німеччина, великими імпортерами – Росія, Китай, Японія, США, Індія, Велика Британія.

Бразилія й Колумбія, що вирощують найбільше кави, майже не конкурують між собою. Бразилія культивує звичайну каву, а Колумбія культивує елітні сорти. Батьківщиною какао вважають Латинську Америку (шоколадний напій вживало ще стародавнє плем'я майя), а сучасними великими виробниками стали африканські країни (Кот-д'Івуар, Гана, Нігерія, Камерун), а також Індонезія, Малайзія.

Найбільшими виробниками чаю є колишні британські колонії: Індія, Шрі-Ланка, Кенія. Останнім часом значно збільшили виробництво чаю Індонезія, Туреччина, В'єтнам, Аргентина.

Найбільшим виробником тютюну став Китай. Значно відстають від нього Індія, Бразилія, США. США поступово зменшують валові збори тютюну, а країни, що розвиваються, – нарощують. Великі врожаї тютюну збирають середземноморські країни (Туреччина, Греція, Італія) та деякі країни Африки (Зімбабве, Малаві).

Пшеницю вирощують у помірному й субтропічному кліматичних поясах. У Північній півкулі площі цих кліматичних поясів більші, ніж у Південній, тому тут збирають більше врожаю. Світовими лідерами за виробництвом пшениці є Китай, Індія, США, Росія, Франція, Німеччина, Україна, Канада.

Рис вирощують переважно в азійських країнах з мусонним кліматом. Серед країн інших регіонів значне виробництво рису мають Бразилія, США.

Найбільші врожаї кукурудзи традиційно збирають США, країни Латинської Америки (Бразилія, Мексика, Аргентина). Значно менша роль європейських країн (Франції, Італії, Румунії, Угорщини). Останніми роками збільшили виробництво кукурудзи деякі азійські країни, насамперед Китай, Індія.

Найбільші врожаї ячменю збирають країни помірного та субтропічного кліматичних поясів Північної півкулі (Канада, Росія, Німеччина, Іспанія, Франція). Ячмінь – насамперед кормова, а не продовольча культура. Крім того, у деяких країнах (Німеччина, Чехія) він є сировиною для виробництва пива. Просо, сорго, джовар, баджра, рагі – це важливі продовольчі культури для більшості африканських країн і деяких країн Азії. У США, країнах Латинської Америки їх широко використовують у виробництві комбікормів. Найбільші врожаї просяних культур збирають в Індії, Нігерії, США, Мексиці, Китаї.

Овес та жито поширені приблизно в тих же регіонах і країнах світу, де і ячмінь. За валовим збором вівса в світі виділяють Росію, Канаду, США, Австралію, Німеччину; жита – Росію, Польщу, Україну, Китай. Овес переважно кормова культура, жито – продовольча. З жита випікають чорний хліб. Традиційно у світі чорним хлібом славляться Польща, Німеччина, Данія, Росія, Україна та Швеція.

Останніми роками великими експортерами зерна є США, Канада, Австралія, Аргентина, країни Європейського Союзу, Австралія, Китай, великими імпортерами – країни Латинської Америки, Північної Африки, Південно-Західної та Південно-Східної Азії.

Основні світові виробники ріпаку – європейські країни (Франція, Німеччина, Польща) і Канада, арахісу – Індія, Китай, США, Бразилія, Аргентина, Нігерія, соянику – Аргентина, Україна, Росія, США, Франція, олійної пальми – країни Південно-Східної Азії, Гвінейської затоки і Океанії, оливи – країни Середземномор'я (насамперед Іспанія, Італія, Греція, Туреччина).

Максимальні врожаї цукрової тростини збирають Бразилія та Індія. Південні країни спеціалізуються на виробництві цукру з цукрової тростини, а північні – з цукрового буряку. Тільки дві країни (Китай та США) виробляють цукор з обох культур. Потужними експортерами цукру є Бразилія, Куба, Австралія, Таїланд, Франція, Німеччина, великими імпортерами – Росія, Китай, Японія, США, Індія, Велика Британія.

Бразилія й Колумбія, що вирощують найбільше кави, майже не конкурують між собою. Бразилія культивує звичайну каву, а Колумбія культивує елітні сорти. Батьківщиною какао вважають Латинську Америку (шоколадний напій вживало ще стародавнє плем'я майя), а сучасними великими виробниками стали африканські країни (Кот-д'Івуар, Гана, Нігерія, Камерун), а також Індонезія, Малайзія.

Найбільшими виробниками чаю є колишні британські колонії: Індія, Шрі-Ланка, Кенія. Останнім часом значно збільшили виробництво чаю Індонезія, Туреччина, В'єтнам, Аргентина.

Найбільшим виробником тютюну став Китай. Значно відстають від нього Індія, Бразилія, США. США поступово зменшують валові збори тютюну, а країни, що розвиваються, – нарощують. Великі врожаї тютюну збирають середземноморські країни (Туреччина, Греція, Італія) та деякі країни Африки (Зімбабве, Малаві).

Постачальника тонізуючих і наркотичних культур, які широко застосовують у медицині є азізькі країни – Афганістан, Пакистан, Іран (країни «Золотого півмісяця»), М'янма, Таїланд, Лаос («Золотого трикутника»), а також деякі країни Латинської Америки, насамперед Колумбія.

Серед каучуконосів найбільше поширена гевея. Її історичною «батьківщиною» є Бразилія, проте з кінця XIX ст. провідні позиції у виробництві латексу посіли країни Південно-Східної (Таїланд, Індонезія, Малайзія) та Південної (Індія, Шрі-Ланка) Азії. Порівняно невелике виробництво латексу мають африканські країни (Кот-д'Івуар, Нігерія, Ліберія).

Волокнисті культури – одні з найважливіших серед технічних культур. До них належать бавовна, льон-довгунець, коноплі, абака, джут, сизаль. На сьогодні найбільшими виробниками бавовни є азізькі країни (Китай, Індія, Пакистан, Узбекистан, Туреччина, Сирія), а також США, Бразилія, Греція. Єгипет вирощує тонковолокнисту бавовну й став її найбільшим постачальником на світовий ринок. Найбільше середньоволокнистої бавовни експортують США (30 %), Китай, Пакистан, країни Центральної Азії. Найбільше бавовни імпортують Японія, Південна Корея, Сянган та європейські країни.

Світові лідери з виробництва льону-довгунцю – європейські країни (Франція, Росія, Німеччина, Польща, Чехія, Угорщина, Бельгія), абаки – Філіппіни, джуту – Індія, Бангладеш, сизалю – країни Східної Африки (Танзанія, Кенія) та Латинської Америки (Бразилія).

Нині за валовим збором картоплі провідні позиції у світі посідають Китай, Росія, Індія, США, Україна, Німеччина, Польща, Білорусь, Нідерланди, Велика Британія. Найбільше картоплі на душу населення вирощують Ірландія, Білорусь, Польща, Нідерланди.

За валовим збором овочів світовими лідерами є великі країни з численним населенням і сприятливими кліматичними умовами (Китай, Індія, США), а в розрахунку на душу населення – країни Середземномор'я: Туреччина, Італія, Греція). Найбільші врожаї томатів збирають у США, Китаї, Італії, Туреччині, капусти – у Китаї, Південній Кореї, Японії, цибулі – у Китаї, Індії, США.

Світовими лідерами з виробництва плодів є країни зі сприятливими кліматичними умовами – Китай, Індія, Бразилія, США. Найбільше плодів на душу населення збирають у країнах Середземномор'я. За валовим збором яблук виділяють Китай та США, винограду – Італію, Францію, Іспанію, США, апельсинів – Бразилію, США, лимонів – Мексику, Аргентину, Індію, Іран, мандаринів – Японію, бананів – Індію, Китай і латиноамериканські країни, манго – Індію. Безумовним лідером (до 80 %) за експортом апельсинового соку (замороженого у вигляді концентрату) є Бразилія, бананів – Еквадор, Коста-Рика, Колумбія. Швидко нарощують виробництво та експорт виноградного вина Аргентина, Чилі, Південна Африка, Алжир, Австралія.

Тваринництво. Великі скотарські господарства характерні для країн, що мають значні площі природних пасовищ (США, Канада, Австралія, Мексика, Бразилія, Аргентина).

Найрозвинутіше свинарство – у Китаї. Традиційно багато свиней розводять у США, європейських (Німеччина, Іспанія, Росія, Польща, Франція, Нідерланди) та латиноамериканських країнах (Бразилія, Мексика).

З країн, що розвиваються, найбільше овець розводять у Китаї, Індії, Ірані, Пакистані, Туреччині, кіз – в Індії, Пакистані, Ірані, деяких африканських країнах. Це поголів'я малопродуктивне, дає незначну кількість вовни, пуху, м'яса. У розвину-

Постачальника тонізуючих і наркотичних культур, які широко застосовують у медицині є азізькі країни – Афганістан, Пакистан, Іран (країни «Золотого півмісяця»), М'янма, Таїланд, Лаос («Золотого трикутника»), а також деякі країни Латинської Америки, насамперед Колумбія.

Серед каучуконосів найбільше поширена гевея. Її історичною «батьківщиною» є Бразилія, проте з кінця XIX ст. провідні позиції у виробництві латексу посіли країни Південно-Східної (Таїланд, Індонезія, Малайзія) та Південної (Індія, Шрі-Ланка) Азії. Порівняно невелике виробництво латексу мають африканські країни (Кот-д'Івуар, Нігерія, Ліберія).

Волокнисті культури – одні з найважливіших серед технічних культур. До них належать бавовна, льон-довгунець, коноплі, абака, джут, сизаль. На сьогодні найбільшими виробниками бавовни є азізькі країни (Китай, Індія, Пакистан, Узбекистан, Туреччина, Сирія), а також США, Бразилія, Греція. Єгипет вирощує тонковолокнисту бавовну й став її найбільшим постачальником на світовий ринок. Найбільше середньоволокнистої бавовни експортують США (30 %), Китай, Пакистан, країни Центральної Азії. Найбільше бавовни імпортують Японія, Південна Корея, Сянган та європейські країни.

Світові лідери з виробництва льону-довгунцю – європейські країни (Франція, Росія, Німеччина, Польща, Чехія, Угорщина, Бельгія), абаки – Філіппіни, джуту – Індія, Бангладеш, сизалю – країни Східної Африки (Танзанія, Кенія) та Латинської Америки (Бразилія).

Нині за валовим збором картоплі провідні позиції у світі посідають Китай, Росія, Індія, США, Україна, Німеччина, Польща, Білорусь, Нідерланди, Велика Британія. Найбільше картоплі на душу населення вирощують Ірландія, Білорусь, Польща, Нідерланди.

За валовим збором овочів світовими лідерами є великі країни з численним населенням і сприятливими кліматичними умовами (Китай, Індія, США), а в розрахунку на душу населення – країни Середземномор'я: Туреччина, Італія, Греція). Найбільші врожаї томатів збирають у США, Китаї, Італії, Туреччині, капусти – у Китаї, Південній Кореї, Японії, цибулі – у Китаї, Індії, США.

Світовими лідерами з виробництва плодів є країни зі сприятливими кліматичними умовами – Китай, Індія, Бразилія, США. Найбільше плодів на душу населення збирають у країнах Середземномор'я. За валовим збором яблук виділяють Китай та США, винограду – Італію, Францію, Іспанію, США, апельсинів – Бразилію, США, лимонів – Мексику, Аргентину, Індію, Іран, мандаринів – Японію, бананів – Індію, Китай і латиноамериканські країни, манго – Індію. Безумовним лідером (до 80 %) за експортом апельсинового соку (замороженого у вигляді концентрату) є Бразилія, бананів – Еквадор, Коста-Рика, Колумбія. Швидко нарощують виробництво та експорт виноградного вина Аргентина, Чилі, Південна Африка, Алжир, Австралія.

Тваринництво. Великі скотарські господарства характерні для країн, що мають значні площі природних пасовищ (США, Канада, Австралія, Мексика, Бразилія, Аргентина).

Найрозвинутіше свинарство – у Китаї. Традиційно багато свиней розводять у США, європейських (Німеччина, Іспанія, Росія, Польща, Франція, Нідерланди) та латиноамериканських країнах (Бразилія, Мексика).

З країн, що розвиваються, найбільше овець розводять у Китаї, Індії, Ірані, Пакистані, Туреччині, кіз – в Індії, Пакистані, Ірані, деяких африканських країнах. Це поголів'я малопродуктивне, дає незначну кількість вовни, пуху, м'яса. У розвину-

тих країнах (Австралія, Нова Зеландія, Велика Британія, Південна Африка) поголів'я нечисленне, але вовни дає дуже багато.

Із загального світового поголів'я птиці 40 % припадає на Азію, де лідерами є Китай, Японія, Індія, Індонезія. На європейські країни припадає 17 %. Найбільше птиці вирощують у Франції, Великій Британії, Італії, Румунії. На Північну Америку припадає 11 % (близько 1/2 у США, 1/4 у Мексиці), на Південну Америку – 10 % (2/5 у Бразилії), на Африку – 9 % (Нігерія, Ефіопія, Єгипет, Південна Африка).

Світове риболовство дає щорічно 75 млн т риби, ще 20 млн т дістають штучним розведенням риби. 2/3 морської риби добувають у Тихому океані біля берегів Америки й Східної Азії, а 1/4 – в Атлантичному океані біля берегів Європи й Північної Америки. Найчисленніше поголів'я коней у Китаї, Мексиці, Бразилії, найбільше верблюдів розводять країни Південно-Західної Азії та Північної Африки, північних оленів – у Росії, Канаді, США (Аляска) і скандинавських країнах.

Виробництво м'яса. Світовими лідерами традиційно є розвинуті країни (США, Франція, Німеччина, Іспанія, Росія, Італія, Канада, Австралія, Аргентина, Велика Британія, Японія).

Останнім часом збільшили його виробництво деякі країни, що розвиваються (Китай, Мексика, Індія, Бразилія). Найбільше м'яса на душу населення виробляють у Новій Зеландії, Данії, Австралії, Нідерландах.

Частка яловичини найвища в Аргентині, Індії, Австралії, Росії, Бразилії, свинини – у Китаї, Німеччині, Іспанії, баранини – у Новій Зеландії, Австралії, Індії, м'яса птиці – у США, Великій Британії, Мексиці, Бразилії, Франції.

Найбільшими світовими експортерами яловичини є Бразилія, Австралія, США, Канада, свинини – Данія, Нідерланди, Канада, Китай, баранини – Австралія, Нова Зеландія, Велика Британія, м'яса птиці — США, Франція, Бразилія, Нідерланди. Найбільші закупівлі м'яса за кордоном здійснюють США, Японія, країни Європейського Союзу.

Виробництво молока. Лідерами є розвинуті країни та деякі країни, що розвиваються (Індія, Бразилія, Пакистан, Мексика, Аргентина). Найбільше молока на душу населення виробляють у Новій Зеландії (близько 3 т), Данії (1 т), Литві (800 л), Нідерландах (700 л). Найбільші середні надої молока на одну корову зафіксовано у США (7100 л/рік), Данії, Нідерландах, Бельгії, Франції, Німеччині, Швейцарії (близько 7000 л/рік). Середні надої у країнах, що розвиваються, значно менші – в Аргентині – 4000 л, Бразилії – 1800 л, Китаї – 900 л.

Найбільше вершкового масла виробляють в Індії, США, Франції, Пакистані, Німеччині, Новій Зеландії, Росії та Польщі. За виробництвом сиру виділяють США, Францію, Німеччину, Італію, Нідерланди. Найбільшими експортерами сухого молока, вершкового масла, сиру є Нова Зеландія, Нідерланди, Німеччина, Франція, Бельгія

Компанії, що переробляють або виробляють різні види сільськогосподарської продукції, належать до найбільших у світі. Серед них переважають універсальні компанії – «Марс», «Юнайтед брендс», «Дженерал фудс», «Пілсбері», «Алтріс груп» (до 2003 р. – «Філіп Моріс») (США), «Нестле» (Швейцарія), «Юнілевер» (Велика Британія та Нідерланди). «Свіфт», «Ермор» (США) спеціалізуються на переробці м'яса, «Крафтко», «Беатріс фуд» (США), «Данон» (Франція), «Ерманн» (Німеччина), «Кампіна» (Нідерланди) – молока.

тих країнах (Австралія, Нова Зеландія, Велика Британія, Південна Африка) поголів'я нечисленне, але вовни дає дуже багато.

Із загального світового поголів'я птиці 40 % припадає на Азію, де лідерами є Китай, Японія, Індія, Індонезія. На європейські країни припадає 17 %. Найбільше птиці вирощують у Франції, Великій Британії, Італії, Румунії. На Північну Америку припадає 11 % (близько 1/2 у США, 1/4 у Мексиці), на Південну Америку – 10 % (2/5 у Бразилії), на Африку – 9 % (Нігерія, Ефіопія, Єгипет, Південна Африка).

Світове риболовство дає щорічно 75 млн т риби, ще 20 млн т дістають штучним розведенням риби. 2/3 морської риби добувають у Тихому океані біля берегів Америки й Східної Азії, а 1/4 – в Атлантичному океані біля берегів Європи й Північної Америки. Найчисленніше поголів'я коней у Китаї, Мексиці, Бразилії, найбільше верблюдів розводять країни Південно-Західної Азії та Північної Африки, північних оленів – у Росії, Канаді, США (Аляска) і скандинавських країнах.

Виробництво м'яса. Світовими лідерами традиційно є розвинуті країни (США, Франція, Німеччина, Іспанія, Росія, Італія, Канада, Австралія, Аргентина, Велика Британія, Японія).

Останнім часом збільшили його виробництво деякі країни, що розвиваються (Китай, Мексика, Індія, Бразилія). Найбільше м'яса на душу населення виробляють у Новій Зеландії, Данії, Австралії, Нідерландах.

Частка яловичини найвища в Аргентині, Індії, Австралії, Росії, Бразилії, свинини – у Китаї, Німеччині, Іспанії, баранини – у Новій Зеландії, Австралії, Індії, м'яса птиці – у США, Великій Британії, Мексиці, Бразилії, Франції.

Найбільшими світовими експортерами яловичини є Бразилія, Австралія, США, Канада, свинини – Данія, Нідерланди, Канада, Китай, баранини – Австралія, Нова Зеландія, Велика Британія, м'яса птиці — США, Франція, Бразилія, Нідерланди. Найбільші закупівлі м'яса за кордоном здійснюють США, Японія, країни Європейського Союзу.

Виробництво молока. Лідерами є розвинуті країни та деякі країни, що розвиваються (Індія, Бразилія, Пакистан, Мексика, Аргентина). Найбільше молока на душу населення виробляють у Новій Зеландії (близько 3 т), Данії (1 т), Литві (800 л), Нідерландах (700 л). Найбільші середні надої молока на одну корову зафіксовано у США (7100 л/рік), Данії, Нідерландах, Бельгії, Франції, Німеччині, Швейцарії (близько 7000 л/рік). Середні надої у країнах, що розвиваються, значно менші – в Аргентині – 4000 л, Бразилії – 1800 л, Китаї – 900 л.

Найбільше вершкового масла виробляють в Індії, США, Франції, Пакистані, Німеччині, Новій Зеландії, Росії та Польщі. За виробництвом сиру виділяють США, Францію, Німеччину, Італію, Нідерланди. Найбільшими експортерами сухого молока, вершкового масла, сиру є Нова Зеландія, Нідерланди, Німеччина, Франція, Бельгія

Компанії, що переробляють або виробляють різні види сільськогосподарської продукції, належать до найбільших у світі. Серед них переважають універсальні компанії – «Марс», «Юнайтед брендс», «Дженерал фудс», «Пілсбері», «Алтріс груп» (до 2003 р. – «Філіп Моріс») (США), «Нестле» (Швейцарія), «Юнілевер» (Велика Британія та Нідерланди). «Свіфт», «Ермор» (США) спеціалізуються на переробці м'яса, «Крафтко», «Беатріс фуд» (США), «Данон» (Франція), «Ерманн» (Німеччина), «Кампіна» (Нідерланди) – молока.

Таблиця Б.1

Сучасна міжнародна спеціалізація промислово розвинутих країн

Основні галузі міжнародної спеціалізації	Країни за рейтингом у світовій торгівлі, 1994 р.																
	США	Німеччина	Японія	Франція	Велика Британія	Італія	Канада	Гонконг	Нідерланди	Бельгія	Сінгапур	Південна Корея	Тайвань	Іспанія	Швейцарія	Австралія	Швеція
Загальне машинобудування																	
Верстатобудування та інжиніринг																	
Автомобілебудування																	
Суднобудування																	
Авіація, космос, оборона																	
Електротехніка																	
Електроніка																	
Виробництво ЕОМ																	
Виробництво побутових приладів																	
Телекомунікації																	
Інформатика																	
Енергоресурси																	
Нафтогазова																	
Нафтопереробна																	
Хімічна																	
Фармацевтична																	
Гірничорудна. Вилуток золота																	
Чорна металургія																	
Кольорова металургія																	
Будівництво та виробництво будівельних матеріалів																	
Лісна та целюлозно-паперова																	
Виробництво меблів																	
Легка																	
Харчова																	
Послуги																	
Банківська справа																	

Джерело: Пахомов Ю. М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. – К. : Україна, 1997. – 240 с.

Таблиця Б.1

Сучасна міжнародна спеціалізація промислово розвинутих країн

Основні галузі міжнародної спеціалізації	Країни за рейтингом у світовій торгівлі, 1994 р.																
	США	Німеччина	Японія	Франція	Велика Британія	Італія	Канада	Гонконг	Нідерланди	Бельгія	Сінгапур	Південна Корея	Тайвань	Іспанія	Швейцарія	Австралія	Швеція
Загальне машинобудування																	
Верстатобудування та інжиніринг																	
Автомобілебудування																	
Суднобудування																	
Авіація, космос, оборона																	
Електротехніка																	
Електроніка																	
Виробництво ЕОМ																	
Виробництво побутових приладів																	
Телекомунікації																	
Інформатика																	
Енергоресурси																	
Нафтогазова																	
Нафтопереробна																	
Хімічна																	
Фармацевтична																	
Гірничорудна. Вилуток золота																	
Чорна металургія																	
Кольорова металургія																	
Будівництво та виробництво будівельних матеріалів																	
Лісна та целюлозно-паперова																	
Виробництво меблів																	
Легка																	
Харчова																	
Послуги																	
Банківська справа																	

Джерело: Пахомов Ю. М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. – К. : Україна, 1997. – 240 с.

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Двосторонні угоди країн у сфері працевлаштування

ДВОСТОРОННІ УГОДИ У СФЕРІ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ		
1	2	3
Азербайджанська Республіка	«Про трудову діяльність і соціальний захист громадян України, які тимчасово працюють на території АР, та громадян АР, які тимчасово працюють на території України»	від 03.06.2004
Республіка Білорусь	«Про трудову діяльність та соціальний захист громадян України та Республіки Білорусь, які працюють за межами своїх держав»	від 17.06.1995
Республіка В'єтнам	«Про взаємне працевлаштування громадян та їх соціальний захист»	від 06.03.1998
Республіка Вірменія	«Про трудову діяльність та соціальний захист громадян України та РВ, які працюють за межами своїх держав»	від 17.06.1995
Королівство Іспанія	«Щодо врегулювання та упорядкування трудових міграційних потоків між двома державами»	від 12.05.2009
Латвійська Республіка	«Про трудову діяльність та соціальний захист осіб, які постійно проживають в Україні та Латвії і працюють на територіях обох держав»	від 21.11.1995
Лівійська Народна Джамахирія	«Про співпрацю у сфері праці та працевлаштування»	від 15.06.2004
Литовська Республіка	«Про взаємне працевлаштування громадян»	від 28.03.1995
Республіка Молдова	«Про трудову діяльність і соціальний захист громадян України та Республіки Молдова, які працюють за межами кордонів своїх держав»	від 11.12.1993
Республіка Польща	«Про взаємне працевлаштування працівників»	від 16.02.1994
Португальська Республіка	«Про тимчасову міграцію громадян України для роботи в Португальській Республіці»	від 13.02.2003
Російська Федерація	«Про трудову діяльність і соціальний захист громадян Росії та України, які працюють за межами кордонів своїх держав»	від 14.01.1993
Азербайджанська Республіка	«Про співробітництво в галузі пенсійного забезпечення»	від 28.07.1995
Республіка Білорусь	«Про гарантії прав громадян в галузі пенсійного забезпечення»	від 14.12.1995
Болгарська Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 04.09.2001
Грузія	«Про співробітництво в галузі пенсійного забезпечення»	від 09.01.1995
Естонська Республіка	«Про співробітництво в галузі соціального забезпечення»	від 20.02.1997
Королівство Іспанія	«Про соціальне забезпечення громадян»	від 07.10.1996
Республіка Казахстан	«Про співпрацю в галузі пенсійного забезпечення»	від 21.09.1995
Латвійська Республіка	«Про співробітництво в галузі соціального забезпечення»	від 26.02.1996
Литовська Республіка	«Про співробітництво в галузі пенсійного забезпечення»	від 27.09.1994
Литовська Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 23.04.2001

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Двосторонні угоди країн у сфері працевлаштування

ДВОСТОРОННІ УГОДИ У СФЕРІ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ		
1	2	3
Азербайджанська Республіка	«Про трудову діяльність і соціальний захист громадян України, які тимчасово працюють на території АР, та громадян АР, які тимчасово працюють на території України»	від 03.06.2004
Республіка Білорусь	«Про трудову діяльність та соціальний захист громадян України та Республіки Білорусь, які працюють за межами своїх держав»	від 17.06.1995
Республіка В'єтнам	«Про взаємне працевлаштування громадян та їх соціальний захист»	від 06.03.1998
Республіка Вірменія	«Про трудову діяльність та соціальний захист громадян України та РВ, які працюють за межами своїх держав»	від 17.06.1995
Королівство Іспанія	«Щодо врегулювання та упорядкування трудових міграційних потоків між двома державами»	від 12.05.2009
Латвійська Республіка	«Про трудову діяльність та соціальний захист осіб, які постійно проживають в Україні та Латвії і працюють на територіях обох держав»	від 21.11.1995
Лівійська Народна Джамахирія	«Про співпрацю у сфері праці та працевлаштування»	від 15.06.2004
Литовська Республіка	«Про взаємне працевлаштування громадян»	від 28.03.1995
Республіка Молдова	«Про трудову діяльність і соціальний захист громадян України та Республіки Молдова, які працюють за межами кордонів своїх держав»	від 11.12.1993
Республіка Польща	«Про взаємне працевлаштування працівників»	від 16.02.1994
Португальська Республіка	«Про тимчасову міграцію громадян України для роботи в Португальській Республіці»	від 13.02.2003
Російська Федерація	«Про трудову діяльність і соціальний захист громадян Росії та України, які працюють за межами кордонів своїх держав»	від 14.01.1993
Азербайджанська Республіка	«Про співробітництво в галузі пенсійного забезпечення»	від 28.07.1995
Республіка Білорусь	«Про гарантії прав громадян в галузі пенсійного забезпечення»	від 14.12.1995
Болгарська Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 04.09.2001
Грузія	«Про співробітництво в галузі пенсійного забезпечення»	від 09.01.1995
Естонська Республіка	«Про співробітництво в галузі соціального забезпечення»	від 20.02.1997
Королівство Іспанія	«Про соціальне забезпечення громадян»	від 07.10.1996
Республіка Казахстан	«Про співпрацю в галузі пенсійного забезпечення»	від 21.09.1995
Латвійська Республіка	«Про співробітництво в галузі соціального забезпечення»	від 26.02.1996
Литовська Республіка	«Про співробітництво в галузі пенсійного забезпечення»	від 27.09.1994
Литовська Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 23.04.2001

бліка		
Республіка Молдова	«Про гарантії прав громадян в галузі пенсійного забезпечення»	від 29.08.1995
Монгольська Республіка	Угода між СРСР та Монголією «Про співробітництво в галузі соціального забезпечення»	від 28.01.1982
Республіка Польща	«Про взаємне переведення пенсій особам, які мають право на пенсійне забезпечення і проживають на території України і Республіки Польща»	від 19.05.1993
Португальська Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 07.07.2009
Російська Федерація	«Про соціальний захист сімей з дітьми громадян України, які працюють і навчаються в Російській Федерації і сімей з дітьми громадян Рос. Фед., які працюють і навчаються в Україні»	від 14.01.1993
Румунська Республіка	Конвенція щодо співробітництва у галузі соціального забезпечення між СРСР та Нар. Республікою Румунія	від 24.12.1960
Словацька Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 05.12.2000
Угорська Республіка	Договір між СРСР та Угорською Народною Республікою «Про співробітництво у сфері соціального забезпечення»	від 20.12.1962
Чеська Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 04.07.2001

бліка		
Республіка Молдова	«Про гарантії прав громадян в галузі пенсійного забезпечення»	від 29.08.1995
Монгольська Республіка	Угода між СРСР та Монголією «Про співробітництво в галузі соціального забезпечення»	від 28.01.1982
Республіка Польща	«Про взаємне переведення пенсій особам, які мають право на пенсійне забезпечення і проживають на території України і Республіки Польща»	від 19.05.1993
Португальська Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 07.07.2009
Російська Федерація	«Про соціальний захист сімей з дітьми громадян України, які працюють і навчаються в Російській Федерації і сімей з дітьми громадян Рос. Фед., які працюють і навчаються в Україні»	від 14.01.1993
Румунська Республіка	Конвенція щодо співробітництва у галузі соціального забезпечення між СРСР та Нар. Республікою Румунія	від 24.12.1960
Словацька Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 05.12.2000
Угорська Республіка	Договір між СРСР та Угорською Народною Республікою «Про співробітництво у сфері соціального забезпечення»	від 20.12.1962
Чеська Республіка	«Про соціальне забезпечення»	від 04.07.2001

ДОДАТОК Д

1. Вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу і дозволяються для здійснення інвестицій в Україну, та банківські метали (1 група).

Таблиця Д.1

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
Австралійські долари	036	AUD
Англійські фунти стерлінгів	826	GBP
Датські крони	208	DKK
Долари США	840	USD
Ісландські крони	352	ISK
Канадські долари	124	CAD
Норвезькі крони	578	NOK
Шведські крони	752	SEK
Швейцарські франки	756	CHF
Японські єни	392	JPY
Євро	978	EUR
Спз	960	XDR
Золото	959	XAU
Паладій	964	XPD
Платина	962	XPT
Срібло	961	XAG

2. Вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу (2 група).

Таблиця Д.2

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
Білоруські рублі	974	BYR
Леви (Болгарія)	100	BGL
Вірменські драми	051	AMD
Грузинські ларі	981	GEL
Долари Гонконгу	344	HKD
Естонські крони	233	E EK
Ізраїльські нові шекелі	376	ILS
Індійські рупії	356	INR
Казахстанські тенге	398	KZT
Киргизькі сомни	417	KGS
Кувейтські динари	414	KWD
Латвійські лати	428	LVL
Литовські літи	440	LTL
Мальтійські ліри	470	MTL
Молдавські леї	498	MDL
Новозеландські долари	554	NZD

ДОДАТОК Д

1. Вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу і дозволяються для здійснення інвестицій в Україну, та банківські метали (1 група).

Таблиця Д.1

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
Австралійські долари	036	AUD
Англійські фунти стерлінгів	826	GBP
Датські крони	208	DKK
Долари США	840	USD
Ісландські крони	352	ISK
Канадські долари	124	CAD
Норвезькі крони	578	NOK
Шведські крони	752	SEK
Швейцарські франки	756	CHF
Японські єни	392	JPY
Євро	978	EUR
Спз	960	XDR
Золото	959	XAU
Паладій	964	XPD
Платина	962	XPT
Срібло	961	XAG

2. Вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу (2 група).

Таблиця Д.2

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
Білоруські рублі	974	BYR
Леви (Болгарія)	100	BGL
Вірменські драми	051	AMD
Грузинські ларі	981	GEL
Долари Гонконгу	344	HKD
Естонські крони	233	E EK
Ізраїльські нові шекелі	376	ILS
Індійські рупії	356	INR
Казахстанські тенге	398	KZT
Киргизькі сомни	417	KGS
Кувейтські динари	414	KWD
Латвійські лати	428	LVL
Литовські літи	440	LTL
Мальтійські ліри	470	MTL
Молдавські леї	498	MDL
Новозеландські долари	554	NZD

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
Польські злоті	985	PLN
Республіки Корея вони	410	KRW
Російські рублі	643	RUB
Румунські леї	642	ROL
Саудівські ріали	682	SAR
Сінгапурські долари	702	SGD
Словацькі крони	703	SKK
Словенські толари	705	SIT
Турецькі ліри	792	TRL
Угорські форинти	348	HUF
КФА франки BCEAO	952	XOF
КФА франки BEAC 2	950	XAF
Хорватські куни	191	HRK
Юані Женьміньбі (Китай)	156	CNY

3. Неконвертовані валюти (3 група)

Таблиця Д.3

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
Азербайджанські манати	031	AZM
Єгипетські фунти	818	EGP
Нові тайванські долари	901	TWD
Таджицькі сомони	972	TJS
Туркменські манати	795	TMM
Узбецькі суми	860	UZS
Югославські динари	891	YUM

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
Польські злоті	985	PLN
Республіки Корея вони	410	KRW
Російські рублі	643	RUB
Румунські леї	642	ROL
Саудівські ріали	682	SAR
Сінгапурські долари	702	SGD
Словацькі крони	703	SKK
Словенські толари	705	SIT
Турецькі ліри	792	TRL
Угорські форинти	348	HUF
КФА франки BCEAO	952	XOF
КФА франки BEAC 2	950	XAF
Хорватські куни	191	HRK
Юані Женьміньбі (Китай)	156	CNY

3. Неконвертовані валюти (3 група)

Таблиця Д.3

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
Азербайджанські манати	031	AZM
Єгипетські фунти	818	EGP
Нові тайванські долари	901	TWD
Таджицькі сомони	972	TJS
Туркменські манати	795	TMM
Узбецькі суми	860	UZS
Югославські динари	891	YUM

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

І.М Бутко, М.П. Бутко, Ж.В. Дерій,
М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна, Т.М. Зосименко, Н.В. Іванова,
О.В. Мініна, М.І. Мурашко, І.М. Олійченко, Л.Д. Оліфіренко,
О.І. Панченко, Т.В. Пепа, С.В. Повна, Г.М. Самійленко,
І.О. Хоменко, Ю.В. Шабардіна, Н.Т. Шадура-Некипорець,
О.М. Шевченко, С.М. Шкарлет

МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА МЕНЕДЖМЕНТ
В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*За редакцією
доктора економічних наук, професора С. М. Шкарлета
та доктора економічних наук, професора М. П. Бутка*

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 05.06.2017 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 13,05. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

І.М Бутко, М.П. Бутко, Ж.В. Дерій,
М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна, Т.М. Зосименко, Н.В. Іванова,
О.В. Мініна, М.І. Мурашко, І.М. Олійченко, Л.Д. Оліфіренко,
О.І. Панченко, Т.В. Пепа, С.В. Повна, Г.М. Самійленко,
І.О. Хоменко, Ю.В. Шабардіна, Н.Т. Шадура-Некипорець,
О.М. Шевченко, С.М. Шкарлет

МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА МЕНЕДЖМЕНТ
В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*За редакцією
доктора економічних наук, професора С. М. Шкарлета
та доктора економічних наук, професора М. П. Бутка*

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 05.06.2017 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 13,05. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.