
Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І.

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ПРИНЦИПИ СТАНОВЛЕННЯ, ФУНКЦІОНУВАННЯ, РЕГУЛЮВАННЯ ТА РОЗВИТКУ



ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ

Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І.

**ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА:
ПРИНЦИПИ СТАНОВЛЕННЯ,
ФУНКЦІОНУВАННЯ,
РЕГУЛЮВАННЯ ТА РОЗВИТКУ**

МОНОГРАФІЯ

Львів

Видавництво Львівської комерційної академії

2015

УДК 339.97
ББК 65.52
К 95

Рецензенти:

Михасюк І. Р. – д.е.н., професор, Львівський національний університет ім. І. Франка.
Панчишин С. М. – д.е.н., професор, Львівський національний університет ім. І. Франка.
Дайновський Ю. А. – д.е.н., професор, Львівська комерційна академія.

*Рекомендовано Вченою радою Львівської комерційної академії
(протокол № 5 від 29.12.2014 р.)*

К 95

Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія / П. О. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин. – Львів : Видавництво ЛКА, 2015. – 594 с.

ISBN 978-617-602-123-0

Висвітлено теоретико-методологічні положення, закономірності та принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку глобальної економіки. Дослідження проведено в контексті аналізу проблем та визначення оптимальних напрямів і дієвих механізмів забезпечення повноцінної та ефективної (вигідної) інтеграції національної економіки України в глобальну та міжнародні інтеграційні економічні системи сучасності. Розглянуто питання природи глобальних трансформацій, становлення глобальної економіки, генези та форм інтернаціоналізації та глобальної економічної інтеграції, еволюції форм організації глобального корпоративного бізнесу, визначення та формування конкурентних переваг корпоративної та регіональної економічної інтеграції в глобальних умовах розвитку, динаміки процесів інституалізації глобального економічного розвитку, дії механізмів глобального ринку, систему регуляторних інститутів глобальної економіки та їх функцій, формування стратегічних альтернатив забезпечення конкурентоспроможності та конкурентного лідерства глобальних корпорацій.

Рекомендується для студентів економічних спеціальностей, викладачів вищих навчальних закладів, наукових та практичних працівників.

УДК 339.97
ББК 65.52
© Куцик П. О.,
Ковтун О. І.,
Башнянин Г. І., 2015

ISBN 978-617-602-123-0

ВСТУП	8
Розділ 1. Сутність та генеза глобальних трансформацій людського суспільства	11
1.1. Суть і аспекти глобальних трансформацій (глобалізації).....	11
1.2. Чинники (природа), форми прояву та економічні критерії глобальних трансформацій (глобалізації) суспільства.....	23
1.3. Економічна глобалізація (глобалізація економіки): зміст, рівні, передумови та рушійні сили	29
1.4. Складові процеси глобалізації (глобальної трансформації) економіки.....	37
1.5. Наслідки (результати) глобальних трансформацій	45
1.6. Концептуальні напрями вивчення процесу економічної глобалізації суспільства.....	51
Розділ 2. Цивілізаційні виміри глобальних економічних процесів...	64
2.1. Поняття та види цивілізації.....	64
2.2. Економічні аспекти розвитку, зіткнення та взаємодії цивілізацій.....	71
2.3. Розвиток глобальних економічних процесів в контексті сучасних цивілізаційних концепцій	74
2.4. Становлення сучасної глобальної цивілізації.....	92
2.5. Цивілізаційні виміри стратегій економічного глобалізму.....	100
2.6. Перспективні сценарії глобального економічного розвитку.....	103
Розділ 3. Закономірності та принципи становлення та розвитку глобальної економіки	106
3.1. Глобалізована світова економіка як мета глобалізації та етап розвитку світової економіки і світового ринку.....	106
3.2. Сучасне світове господарство як матеріальний базис формування глобальної економіки	113
3.3. Оцінка глобалізації економіки (економічної глобалізації).....	119
3.4. Форми-підсистеми становлення глобальної економіки та їх характеристика в історичному контексті за ключовими критеріями оцінки процесу економічної глобалізації	125

3.5. Передумови, етапи та засади становлення глобальної економіки ...	133
3.6. Основні ознаки, суб'єкти та рівні становлення глобальної економіки	145
3.7. Головні форми трансформації світового господарства в глобальну економіку.....	150
3.8. Циклічний характер розвитку глобальної економіки	160
3.8.1. Цикли (хвилі) розвитку глобальної економіки: природа, зміст і типологія	160
3.8.2. Характеристика економічних коливань (хвиль, циклів) глобальної економіки	168
3.8.3. Розвиток глобальної економіки в контексті дії універсального закону циклічності та постулатів теорій циклічного розвитку економічних систем	180
Розділ 4. Глобальні ринки та механізми їх функціонування	197
4.1. Глобальний ринок: сутність, структура та механізми функціонування.....	197
4.2. Механізми функціонування глобального ринку товарів і послуг...	208
4.3. Механізм функціонування глобального фінансового ринку.....	222
4.3.1. Характеристика (специфіка), типологізація, класифікація, структуризація та функції глобального фінансового ринку.....	222
4.3.2. Світовий ринок капіталу та інвестицій	233
4.3.3. Міжнародний кредит як ключовий інструмент механізму функціонування фінансового ринку позичкових капіталів.....	248
4.3.4. Глобальний валютний ринок і механізми його функціонування ...	256
4.3.5. Інновації на світовому фінансовому ринку.....	263
4.4. Глобальний ринок праці та механізми його функціонування.....	268
4.4.1. Демографічний аспект (вимір) глобальної економіки	268
4.4.2. Міжнародна трудова міграція	269
4.4.3. Механізми функціонування глобального ринку праці	275
4.4.4. Шляхи та форми вирішення проблеми раціонального використання людського ресурсу глобальної економіки і функціонування глобального ринку праці	282

4.5. Глобальний ринок технологій та механізми його функціонування	285
4.5.1. Глобалізація в науково-технологічній сфері та становлення “нової економіки”	285
4.5.2. Глобальний ринок технологій як форма реалізації технологічного ресурсу глобального економічного розвитку та міжнародних науково-технологічних відносин	294
4.5.3. Механізми глобального ринку технологічного ресурсу	305
4.5.4. Венчурний бізнес у системі глобального економічного розвитку	312
Розділ 5. Регулятивні інститути системи глобальної економіки	314
5.1. Глобальна система економічного регулювання, її об’єкти та суб’єкти	314
5.2. Характеристика регулятивних інститутів глобальної економіки	322
5.2.1. Міжнародні організації з регулювання світової торгівлі	323
5.2.1.1. Глобально-універсальні організації регулювання торгівлі	324
5.2.1.2. Галузеві та регіональні торговельні організації-регулятори	326
5.2.1.3. Міжнародні організації зі стандартизації та сертифікації	328
5.2.1.4. Міжнародні товарні організації	331
5.2.1.5. Міжнародні організації в сфері регулювання міжнародної ділової практики, промислової власності та підприємницької діяльності	335
5.2.1.6. СОТ та її роль у глобальному економічному регулюванні	343
5.2.2. Міжнародні кредитно-фінансові інститути та їх діяльність	348
5.2.2.1. Міжнародний валютний фонд та його роль у глобальному економічному регулюванні	351
5.2.2.2. Група Світового банку та її роль у регулюванні глобальної економіки	356
5.2.3. Інші регулятивні інститути глобальної економіки та їх функції	381
5.3. Погляди провідних вчених та економістів на діяльність регуляторних інституцій глобальної економіки	390
5.4. Основні концепції ймовірної організації глобального	

регулювання економіки в контексті перспективних сценаріїв глобального розвитку	405
Розділ 6. Транснаціональні корпорації в системі глобальної економіки та стратегії забезпечення їх глобального конкурентного лідерства	411
6.1. Транснаціональні корпорації (ТНК) в системі глобальної економіки	411
6.1.1. Поняття, структура та механізм діяльності ТНК як сучасних прототипів глобальних корпорацій	412
6.1.2. Типологізація глобальних корпорацій	421
6.1.3. Галузево-функціональна та територіальна специфіка діяльності та розвитку сучасних ТНК	434
6.1.4. Глобальні метакорпорації як вища стадія глобальної інтеграції міжнародного бізнесу та найзріліший тип ТНК	442
6.2. Теоретичні концепції діяльності ТНК як глобальних корпорацій ...	446
6.3. Стратегії забезпечення глобального конкурентного лідерства ТНК	452
6.4. Зростаюча присутність ТНК у світовій економіці як агентів глобалізації та їх трансформація в глобальні корпорації	462
6.5. Джерела та умови забезпечення конкурентного лідерства та ефективної діяльності глобальних корпорацій	476
Розділ 7. Процеси регіоналізації в глобальній економіці	492
7.1. Сутність міжнародної регіональної інтеграції (міжнародної регіоналізації).....	492
7.2. Явище регіоналізму та його діалектичний зв'язок із інтернаціоналізацією та інтеграцією економіки	494
7.3. Концепції регіоналізму та характер співвідношення “регіоналізм–глобалізм” у світовому економічному розвитку: “регіоналізм – форма глобалізму чи його контртенденція”.....	499
7.4. Прояви, суперечності та перспективи регіоналізаційних та інтеграційних процесів в світовій економіці на початку ХХ століття	506

7.5. Рівні, форми, типи й ефекти міжнародної регіональної інтеграції та їх характеристика.....	516
7.6. Основні інтеграційні формування сучасності та їх характеристика: ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АТЕС, СНД	527
Розділ 8. Глобальний контекст розвитку економіки України.....	530
8.1. Глобалізм і національна економіка	530
8.2. Перспективи реформування економіки України та її інтеграція у глобальну світову економічну систему.....	547
8.3. Проблеми інтеграції економіки України в світове глобальне господарство.....	552
Висновки	565
Список використаних джерел	570

Вступ

Сучасний світ динамічно змінюється під впливом науково-технічної та інформаційної революції. Новим, інноваційним змістом наповнюються всі сфери суспільного життя. Відповідно, набуває нових ознак усталений плин планетарного (глобального) життя, переформатовується його устрій. Людство входить у нову історичну епоху, однією з відмінних ознак якої є стрімке наростання глобальних трансформацій – процесів, що складають зміст так званої «глобалізації», які за своєю природою є об'єктивними, обумовленими насамперед економічними чинниками, і відбуваються незалежно від волі чи бажання окремих країн, і, як наслідок, призводять як до позитивних структурних (якісних) та кількісних зрушень, зокрема і насамперед в світовій економіці на всіх її рівнях, яка також трансформується у вищий, так званий метарівень її організації – *глобальну економіку*, – так і до виникнення та загострення глобальних проблем людства, у т. ч. й насамперед економічних. За таких умов важливим є розуміння нових явищ, щоб визначити раціональну й ефективну стратегію поведінки підприємств, галузей, міжгалузевих комплексів, регіонів, держав, регіональних міждержавних альянсів (союзів) та світового співтовариства загалом. Це важливо для всіх країн світу, а особливо для тих, в яких відбувається трансформація соціально-економічної системи, до яких належить і Україна.

В монографії досліджені природа, передумови та фактори становлення глобальної економіки, закономірності глобальної корпоратизації бізнесу, генеза глобальної економічної інтеграції, характер, форми, моделі та конкурентні переваги регіональної економічної інтеграції в глобальних умовах розвитку, динаміка процесів інституалізації глобального економічного розвитку, форми та механізми соціалізації глобальної економіки, механізми та інструментарій антициклічного регулювання економік у глобальній системі, дія конкурентних механізмів глобального ринку, а також конкретні напрями та проблеми інтеграції України в глобальний економічний простір.

Монографія слугуватиме системним науковим джерелом та інформаційно-методологічним інструментом для науковців та

практичних фахівців економічних та управлінських профілів спеціалізації. Окрім цього, матеріал монографії надає можливості для отримання відповідних знань та набуття вмінь аналізувати тенденції глобалізації економічного розвитку, виявляти та оцінювати проблеми розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації, розробляти стратегічні заходи для забезпечення міжнародної конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств, галузей, міжгалузевих комплексів, організувати процеси управління міжнародною економічною діяльністю регіонів, галузей, міжгалузевих комплексів, визначати регулятивні пріоритети формування сучасної міжнародної економічної політики. Власне перелічені знання та вміння сьогодні є невід'ємною та обов'язковою кваліфікаційною ознакою сучасних науковців та практичних фахівців економічних та управлінських профілів спеціалізації.

Отже, загалом, в цій монографії розглянуто умови і фактори становлення та механізми функціонування глобальної економіки. А метою проведеного дослідження і, відповідно, його завданням є виявлення системної сутності економічної глобалізації, визначення глибини впливу глобальних трансформацій на світові інтеграційні процеси, ідентифікація основних параметрів глобального розвитку, визначення сучасних ринкових та інституціональних методик глобального менеджменту, аналіз особливостей формування національних і міжнародних стратегій розвитку бізнесу.

Об'єктом нашого дослідження є динамічна глобальна структура світової економіки, яка постійно еволюціонує, яка є багатограним та розгалуженим соціально-економічним феноменом-системою, що втілює результати процесів структуризації та стратифікації¹, які складають зміст глобалізації, де базовим атрибутом є глобальна влада. Тобто об'єктом нашого дослідження є економічна система, яка знаходить своє відображення в появі міжрегіональних мереж,

¹ **Стратифікація** (*stratification*) — спеціальне поняття, що означає розміщення чого-небудь шарами, шаруватість. Розшарування чогось залежно від неоднаковості якісних та кількісних ознак. Стратифікація означає упорядкування об'єктів системи за рівнями (стратами) для ієрархічного опису системи.

глобальних систем економічної взаємодії та обміну, як закономірної сукупності, інтегрованих у єдину економічну метасистему, національних господарських систем в процесі їх інтеграції до єдиного глобального економічного простору; мереж, які ущільнюючи глобальну взаємозалежність між спільнотами, державами, міжнародними інституціями, неурядовими організаціями та мультинаціональними (транснаціональними) корпораціями, утворюють новий світовий економічний порядок – *глобальну економіку*.

При цьому *предметом* дослідження стали насамперед відносини між суб'єктами глобального бізнесу, що визначаються специфікою, закономірностями та тенденціями сучасних економічних трансформацій.

РОЗДІЛ 1

СУТНІСТЬ ТА ГЕНЕЗА ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЛЮДСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Сучасний світ динамічно змінюється під впливом науково-технічної та інформаційної революції. Новим, інноваційним змістом наповнюються всі сфери суспільного життя. Відповідно, набуває нових ознак усталений плин планетарного (глобального) життя, переформатовується його устрій. Людство входить у нову історичну епоху, однією з відмінних ознак якої є стрімке наростання глобальних трансформацій – процесів, що складають зміст так званої «глобалізації», які за своєю природою є об'єктивними, обумовленими насамперед економічними чинниками, і відбуваються незалежно від волі чи бажання окремих країн, і, як наслідок, призводять як до позитивних структурних (якісних) та кількісних зрушень, зокрема і насамперед в світовій економіці на всіх її рівнях, яка також трансформується у вищій, так званій метарівень її організації – *глобальну економіку*, – так і до виникнення та загострення глобальних проблем людства, у т. ч. й насамперед економічних. За таких умов важливим є розуміння нових явищ, щоб визначити раціональну й ефективну стратегію поведінки підприємств, галузей, міжгалузевих комплексів, регіонів, держав, регіональних міждержавних альянсів (союзів) та світового співтовариства загалом. Це важливо для всіх країн світу, а особливо для тих, в яких відбувається трансформація соціально-економічної системи, до яких належить і Україна.

1.1. Суть і аспекти глобальних трансформацій (глобалізації)

Сутнісною ознакою сучасного світогосподарського розвитку є глобальні (всеохоплюючі, планетарні) трансформації (перетворення), які отримали назву “*глобалізація*” та знайшли своє втілення зокрема і насамперед (оскільки виникли в межах економічної сфери) в такому феномені, як “*глобальна економіка*”.

Глобалізація – це нове історичне явище і феномен, а також об'єктивна закономірність розвитку людства, людської цивілізації. Кінець

XX – початок XXI століть характеризувався різким посиленням глобальних трансформаційних процесів, які здійснили та продовжують здійснювати величезний перетворювальний вплив на всі сфери життя сучасного суспільства. Посилення планетарних процесів взаємозв'язку та взаємозалежності різних сфер, суб'єктів та регіонів світового господарства, які суттєво інтенсифікували взаємні зв'язки суб'єктів господарювання, держав, людей, отримали назву глобальних. І саме зростаюча економічна взаємозалежність національних господарств та регіонів планети сьогодні розглядається як найважливіша риса *процесу глобалізації*, в результаті якого в кінці XX - на початку XXI століть певною мірою сформувалася *глобальна економічна система*, складовими якої стали національні господарства, регіональні утворення та глобальні корпорації, такі як транснаціональні корпорації (далі – ТНК).

Глобалізація стала результатом функціонування сучасної міжнародної економіки та науково-технічної, у т. ч. інформаційної, революції: глобальні процеси, що протікають між державами та регіонами світу, – це насамперед наслідок свободи і швидкості реалізації міжнародних трансакцій за допомогою комп'ютеризації, мережі Інтернет, мобільного зв'язку тощо. А ідея глобалізації є однією з найновіших політекономічних та соціологічних конструкцій.

Саме слово “глобалізація” запозичене з англійської мови та походить від лат. *globus* – куля, земна куля, глобус. Від цього слова було утворено прикметник “глобальний” (англ. *global* – той, який має відношення до земної кулі: світовий, планетарний). Від слова *global* було утворено дієслово *globalize* – перетворювати певне явище на глобальне, “глобалізувати”, а також іменник *globalization* — перетворення певного явища на світове, на таке, яке стосується всієї земної кулі, всієї планети Земля. Спочатку ці слова почали вживатися у суспільних науках, але в 1961 році слово *globalization* уперше зафіксовано в англословнику.

Власне термін “глобальність” має більш ніж 400-річну історію, проте його наукове застосування (епізодичне) розпочалося лише з

60-х років ХХ ст. І лише з середини 80-х ХХ ст. цей термін став академічним. Вперше на концептуальному рівні його використав у 1981 році американський соціолог Дж. Маклін, який закликав “усвідомити історичний процес посилення глобалізації соціальних відносин і дати йому пояснення”. І вже наприкінці 80-х років ХХ ст. концепція глобалізації отримала широке наукове розповсюдження. Серед засновників теорії глобалізації виділяють таких соціологів, як Р. Робертсона, І. Валлерстайна, Е. Гідденса, філософів К. Поппера, Ф. Фукуяму, економіста Теодора Левітта, фінансистів Ж. Атталі, Дж. Сороса та ін.

Зокрема, Р. Робертсон фактично ввів поняття “**глобалізація**” в науковий обіг, розробив основні термінологічні, аспекти теорії глобалізму та сформулював концепцію глобалізації. Так у 1983 році в одній зі своїх статей він вперше використав термін “globality”, в 1985 році дав детальне тлумачення терміна “globalization”, а в 1992 році в монографії “Глобалізація” виклав основи своєї концепції глобалізації [Robertson R. *Interpreting Globality / Robertson R. World Realities and International Studies. Glenside (Pa.), 1983; Robertson R. The Relativization of Societies: Modern Religion and Globalization. Chicago, 1985; Robertson R. Globalization. – L., 1992*]. У цей же час (в 1983 році) професор Гарвардської школи бізнесу Теодор Левітт (*Theodore Levitt*) опублікував статтю “Глобалізація ринків” (*The Globalization of Markets*), тож популяризацію та впровадження в широкий вжиток цього терміна щодо економіки приписують йому.

Власне з цього часу кількість публікацій на тему глобалізму, глобальних трансформацій і глобалізації почала стрімко зростати, а *глобалізація стала ключовою ідеєю переходу людства в нову епоху свого існування*. І відтак у продовж двох останніх десятиліть глобалізація проявлялась і досліджувалась як ключова тенденція світогосподарського розвитку. Однак сучасні системні трансформації надають їй нової якості — **із тенденції глобалізація переростає у всепоглинаючий процес, що включає в себе політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технологічні та інші складові, серед яких центральною складовою є економічна** (рис. 1.1).

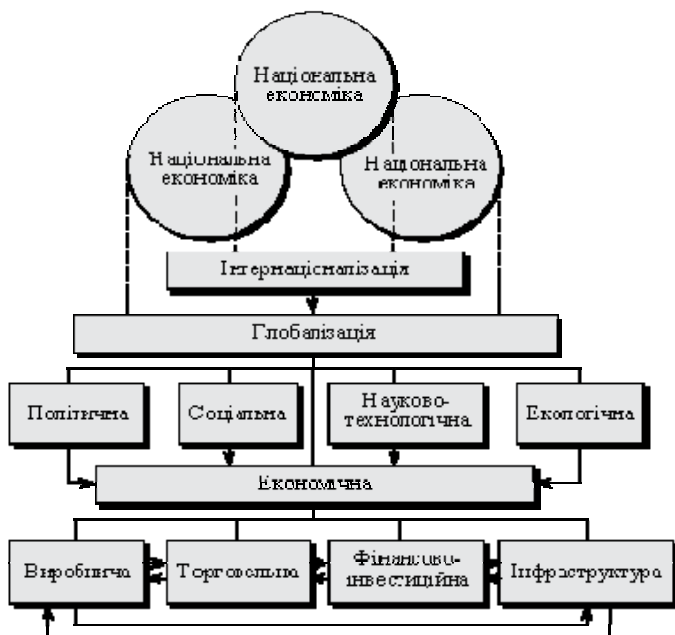


Рис. 1.1. Структуризація глобалізаційного процесу

Для кращого розуміння явища та процесу глобалізації слід зробити декілька зауваг щодо сутності власне самого терміна “**глобальний**” і похідного терміна “**глобалізація**”, оскільки *поняття глобалізації трактується неоднозначно*: критики вказують на його розпливчастість і невизначеність як індикатора тих глобальних трансформацій, що відбуваються у сучасному світі.

Отже, як уже зазначалося, “глобальний” (від англ. global – планетарний) буквально означає “той, що охоплює усю планету”. Ключовими в понятті глобалізація є слова “*взаємозалежність*” та “*взаємозв’язок*”. А відтак сутність глобалізації формує зростаюча **взаємозалежність** різних суспільств (країн, національних систем, у т. ч. національних економічних систем – далі НЕС).

При цьому більшість дослідників вважають, що *глобальність будь-якої системи* слід розуміти насамперед у якісному, а не кількісному вимірі. Система є глобальною тоді, коли відсутня реальна система вищого таксономічного рівня. Глобальність будь-якого процесу чи проблеми, за визначенням одного із відомих дослідників глобалізації **Н. Ремерса**, визначається не стільки їх роллю в житті тієї частини населення, яка реально від них постраждала, скільки значенням цих процесу чи проблеми для долі всіх народів планети.

Попри багатоманітність глобальних процесів та проблем, вони характеризуються деякими **спільними ознаками**: *мають загально-світовий (всеохоплюючий, планетарний) характер*, тобто торкаються інтересів та долі всього людства або принаймні його більшості. Це проблеми, що загрожують людству або загальним прогресом (комп'ютеризація, мережа Інтернет, мобільний зв'язок тощо), або серйозним регресом в умовах життєдіяльності і навіть загибеллю цивілізації, а тому потребують швидкого і невідкладного вирішення. Нарешті, **глобальні процеси чи проблеми взаємопов'язані**, а тому для свого вирішення вимагають спільних дій усього світового співтовариства.

Отже, загалом, **глобалізація** – *всеохопний процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей*. При цьому **глобалізація** – *явище багатогранне, а відтак її слід розглядати як комплекс трансформаційних процесів, що охоплює різні сфери світового співтовариства*.

Оскільки процес глобалізації має *всеохоплюючий характер* і стосується різних сфер та процесів планетарного життя, тому однозначно визначити цю, фактично нову, категорію не так просто. Майже у всіх науках в предмет дослідження входять *різні сторони*

глобалізації, адже кожна з них має свій понятійний апарат, свій набір категорій, які не завжди стикаються між собою, але здебільшого перетинаються.

Так, зокрема, **економісти** (тобто в сфері економічної науки) зосереджують увагу в основному на таких п'яти напрямках глобалізаційних процесів:

- ✓ фінансовій глобалізації,
- ✓ становленні глобальних (транснаціональних) компаній,
- ✓ регіоналізації економіки,
- ✓ активізації світової торгівлі,
- ✓ тенденції до конвергенції національних економічних систем.

Загалом же *предмет* дослідження – це специфіка, закономірності та тенденції сучасних економічних трансформацій, які, своєю чергою, визначають відносини між суб'єктами глобального бізнесу.

Слід також відзначити, що в західній науковій літературі глобалізація розглядається як знеособлений процес, спрямований на розширення фінансових структур, розвиток нових технологій, всевітніх комунікаційних мереж і т. п. Західні науковці під глобалізацією розуміють: інтенсифікацію світових соціальних відносин, що зближують найвіддаленіші місця і події (*Ентоні Гідденс, 1990*); стиснення світу і зростаюче усвідомлення світової спільноти як єдиного цілого (*Р. Робертсон, 1992*); багатогранний процес, який призводить до охоплюючого весь світ взаємопов'язування структур, культур і інститутів, який супроводжується стиранням традиційних кордонів (*М. Арчер, 1991*).

У вітчизняній науці, що стосується теорії глобалізації, переважає вузькопредметний підхід щодо економіки, міжнародних відносин, політики, екології культури, соціології. Хоча слід відзначити, що **глобалізація** – *багатогранний процес глобальних трансформацій, який торкається усіх сторін і сфер суспільної життєдіяльності*. Водночас це не лінійний, а дуже суперечливий, нерівномірний процес, який постійно змінює свої форми, методи і

механізми реалізації, прояви. Відтак, глобалізацію слід представляти як діалектичний процес, що охоплює як інтеграцію, так і розпад, як спільне (загальне), так і часткове, як диференціацію, так і гомогенізацію [*Whose World Order? Uneven Globalization and the End of the Cold War.* – N.Y., 1995. P. 6].

Оскільки предметом нашого дослідження є специфіка, закономірності та тенденції сучасних економічних трансформацій, які визначають відносини між суб'єктами глобального бізнесу, то ми розглядаємо глобалізацію саме в економічному контексті.

Отже, в *економічному контексті* термін “глобалізація” використовують для відображення фундаментальних трансформацій (перетворень) сучасної світової економіки (рис. 1.2), що були зумовлені посиленням дії загальноцивілізаційних законів та закономірностей, які охоплюють усі сфери суспільного життя й формують пост-індустріальну світову цивілізацію (рис. 1.3).

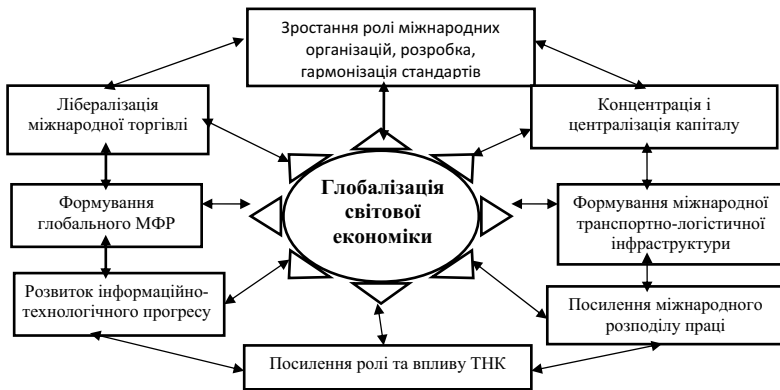


Рис. 1.2. Глобалізація – об’єктивний незворотний системний процес, найбільш суттєвою формою-складовою якого є глобалізація економіки

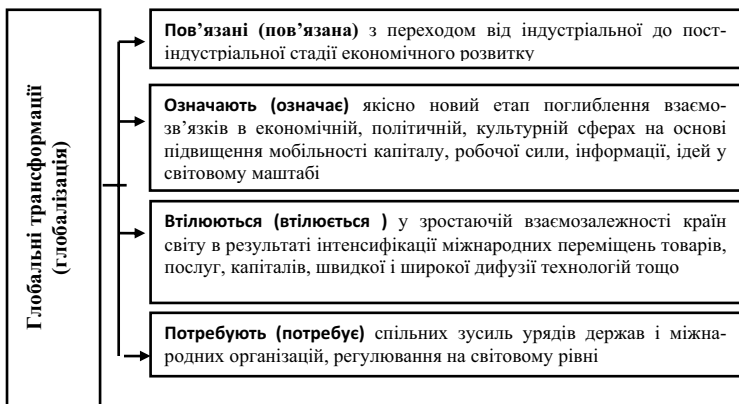


Рис. 1.3. Загальна характеристика глобальних трансформацій (процесу глобалізації)

Загалом дослідженням глобалізації як феномену трансформаційного розвитку людства сьогодні займається така нова галузь науки як *глобалістика*. До середини 1990-х років *глобалістика* переважно трактувалася лише як вчення *про глобальні природні та суспільні проблеми сучасності*. Головними серед них були *економічна*, енергетична, сировинна, продовольча, демографічна, міжнародної безпеки. Поняття глобалізації трактувалось у значенні надання чому-небудь глобальних (всеохоплюючих) масштабів або глобального (планетарного) характеру. Кожна глобальна проблема досліджувалась окремо, а їх взаємозв'язок достатньо глибоко не вивчався. І лише у 1990-ті роки по суті сформувалася *глобалістика* як галузь науки, що є міждисциплінарною.

З огляду на зростання масштабів глобалізації економіки впродовж останнього часу було розроблено низку теорій економічної глобалізації, що визначають суть, передумови та наслідки інтеграційних процесів як для світового господарства загалом, так і для національних економік зокрема. *Основними концепціями сучасної глобалістики в контексті генези планетарних (глобальних) проблем людства та пошуку шляхів їх вирішення є наступні:*

Концепція “межі зростання”. Проблема меж економічного зростання є основною ідеєю тематики доповідей Римського клубу. Свого часу засновники цього клубу стикнулися з труднощами в реалізації корпоративних проєктів і програм. Вони вважають, що глибинними причинами цих труднощів є глобальні системні ефекти, тобто наслідки деструктивних змін у світовій економічній системі. Локальні зусилля щодо їх подолання були маловтішними.

Практичним результатом досліджень у межах цієї концепції були спроби *моделювання світової економічної динаміки*. При цьому за змінні бралися п'ять величин: *населення, капіталовкладення, виробництво продовольства, використання невідновлюваних ресурсів, забруднення природного навколишнього середовища*. Цільова функція визначається робочою гіпотезою про дисфункціональність глобальної системи, її перевірка підштовхнула до висновку про те, що в умовах збереження наявних тенденцій зростання людство дуже швидко наблизиться до крайньої межі демографічної та економічної експансії. Причому зростання нашокується не тільки на планетарно-ресурсні обмеження, а й на внутрішні обмеження людства: егоцентризм елітарних країн і транснаціональних корпорацій, архаїчний суверенітет великої кількості країн і їх конфліктна конкуренція, дезінтеграція людського співтовариства. Це розвиток без будь-якого майбутнього, і як альтернатива йому висувається глобальна проблема нового Гуманізму.

Інша **концепція** отримала назву **“сталого розвитку”** – *такого розвитку, який би задовольняв потреби сучасності, але не загрожував майбутнім поколінням задовольняти власні потреби*. Дотримуючись ідеї про існування планетарних меж економічного зростання, її автори вважають, що критичний поріг сталого зростання світової спільноти уже подоланий, тому що людство споживає значно більше ресурсів, ніж дозволяють закони стабільного функціонування глобальних екосистем. Необхідно, стверджують вони, зупинити глобальний демографічний вибух у країнах, що розвиваються, і піддати критиці концепції економічного зростання західного типу.

Обмеженість цієї концепції полягає в її односторонньому економічному ухилі. Але приваблює програма, розроблена на основі концепції. Вона передбачає пошук нових шляхів, які б забезпечили прогрес людства не тільки в елітарних регіонах світу і в короткі терміни, а для планети в цілому і на довгострокову перспективу.

Концепція “універсального еволюціонізму” розвивається на базі ноосферного вчення В. Вернадського. В ній піддаються критиці ідеї, сформульовані Римським клубом. Глобальна природа розглядається як самоорганізована система. Реакція цієї системи, хоч і є непрогнозованою через величезну кількість критичних порогових факторів, але неминуха в довгостроковому плані. Прибічники цієї концепції закликають враховувати реакцію біосфери на процеси глобального розвитку.

Спільний розвиток світової людської спільноти і біосфери може бути цілеспрямованим, взаємоузгодженим і ефективним. В результаті конструктивної коеволюції може сформуватися ноосферна цивілізація, що відкриває шлях до розвитку нової якості.

Концепція “мітозу біосфер” розглядає ноосферу як гармонійний синтез біосфери та техносфери. Під техносферою розуміють “глобатеx” – тип нової культури, яка охоплює весь планетарний ринок. Експансія “глобатеxу” в Космос означає досягнення певної економічної рівноваги за умови виходу за межі земної біосфери. Це є підставою перетворення ноосфери на важливий фактор еволюції Всесвіту.

Концепція “світ-системного аналізу” розглядає розвиток економік, історію систем і цивілізації. Криза капіталістичної світ-системи кінця ХХ ст. трактується як перехід до посткапіталістичної системи. Капіталістична світ-система розглядається як перша історична форма глобальної системи, яка безупинно розвивається у взаємодії ядра (капіталістичної метрополії), напівпериферії і периферії світу.

Концепція “контрольованого глобального розвитку” обґрунтовує створення системи моделей альтернативного глобального розвитку і рекомендацій щодо вибору оптимальних систем управління цим

розвитком. При цьому перехід до інформаційного суспільства розглядається як магістральний шлях вирішення глобальних проблем.

Таким чином, сучасна глобалістика не має і, очевидно, не матиме в близькому майбутньому якоїсь єдиної парадигми. І наявність різних концепцій глобалістики свідчить про те, що, з *одного боку, формуються загальні засади теорії глобалістики*, визначено такі її *основні напрями*, як економічна, політична, соціальна, екологічна глобалізація (оскільки глобалізація охоплює своєю гравітацією всі сфери суспільного життя, хоча і її основа має економічну природу), *а з іншого*, – не досягнуто розуміння процесів глобалізації, повного усвідомлення позитивних та негативних його рис.

При цьому вчені розвинених країн сьогодні зорієнтовані переважно на обґрунтування інтегруючої (глобалізуючої) ролі **західної ринкової економічної моделі** та *безальтернативно-позитивного впливу “вестернізації” на загальноцивілізаційні процеси*. Оскільки **глобалізація** – це насамперед **економічний синтез цивілізацій шляхом інтеграції національних та регіональних ринків у цілісний простір планетарного обміну**, де існування локальної ізольованої спільноти неможливе навіть теоретично. А, як і на наш погляд, *ліберальний підхід західної демократії* щодо глобалізації людського співтовариства є найбільш досконалим як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Це випливає з самої сутності явища “глобалізація” як “сукупності усіх процесів, завдяки яким відбувається інкорпорація населення планети в єдине співтовариство”, та з того факту, що загалом сьогоднішній світ є продуктом “Західної цивілізації”, точніше, що сучасна цивілізація по своїй суті є *західною*, а все інше – це культури.

Отож, західні пропозиції щодо глобальної модернізації людського співтовариства можна звести до трьох узагальнених позицій:

- 1) *ринкове господарювання;*
- 2) *раціональне знання в повному обсязі його ідей, дисциплін, інститутів і технологічного оснащення в їх історичній трансформації;*
- 3) *принцип права захищеної гідності людини.*

Також варто зазначити, що тут йдеться про очевидний одновекторний прагматизм, *породжений тривалим лідерством у світовій економіці країн Заходу*, хоча останніми роками і в цих країнах піднялась хвиля безпрецедентного громадського опору сучасному економічному глобалізму, з'являються відповідні антиглобалістські публікації. І паралельно, на жаль, як ми спостерігаємо, сучасна західна цивілізація на наших очах руйнується під дією носіїв деструктивної ментальної “епідемії” *соціалізму та демократії*. Демократії у сучасній, дещо або/і надмірно політкоректній, або/і люмпенізованій, або/і суверенно керованій, або/і “комерціалізованій”, а назагал – деградованій, спотвореній формі. Але це питання для дискусії в іншому контексті.

Відтак, якщо брати до уваги *практичний аспект* цього (“західноцивілізаційного”) вектора-підходу щодо глобальної модернізації, то він пропонує впроваджувати такі глобальні фактори зростання, як: 1) гнучкі валютні курси; 2) зниження торговельних бар'єрів; 3) заохочення транснаціональних корпорацій до організації виробництва в країнах із мінімальними витратами; 4) прискорення розвитку сфери послуг як основної сфери зайнятості та виробництва суспільного багатства; 5) “зелену революцію” в сільському господарстві; 6) здешевлення енергії; 7) послаблення регулюючої ролі урядів у національних економіках (далі – НЕ); 8) покращення життєвого рівня людей; 9) підвищення освітнього рівня населення в глобальному масштабі.

Слід зауважити, що ці рекомендації щодо глобальної модернізації економіки знаходять достатню реалізацію в практичній діяльності багатьох країн. Отже, очевидно, мова йде про найбільш раціональний шлях глобальної модернізації. Та наскільки він об'єктивний, можливий і прогресивний, побачимо в майбутньому.

Останнім часом значно активізувалося дослідження проявів і тенденцій глобалізації у вітчизняній економічній думці. Про деякі з них йтиме мова далі.

1.2. Чинники (природа), форми прояву та економічні критерії глобальних трансформацій (глобалізації) суспільства

Як уже було зазначено, *глобалізація* – явище багатогранне і її, відтак, слід розглядати *як комплекс, систему* (трансформаційних процесів), що охоплює різні сфери світового співтовариства: науку, економіку, культуру, мистецтво, етику, політику. В межах логіки причинно-наслідкового зв'язку це обумовлено тим, що глобальні трансформації відбуваються, тобто процес глобалізації розвивається, під впливом сукупності техніко-технологічних, соціально-економічних, політичних, морально-етичних і культурних **чинників-процесів** (рис. 1.4).

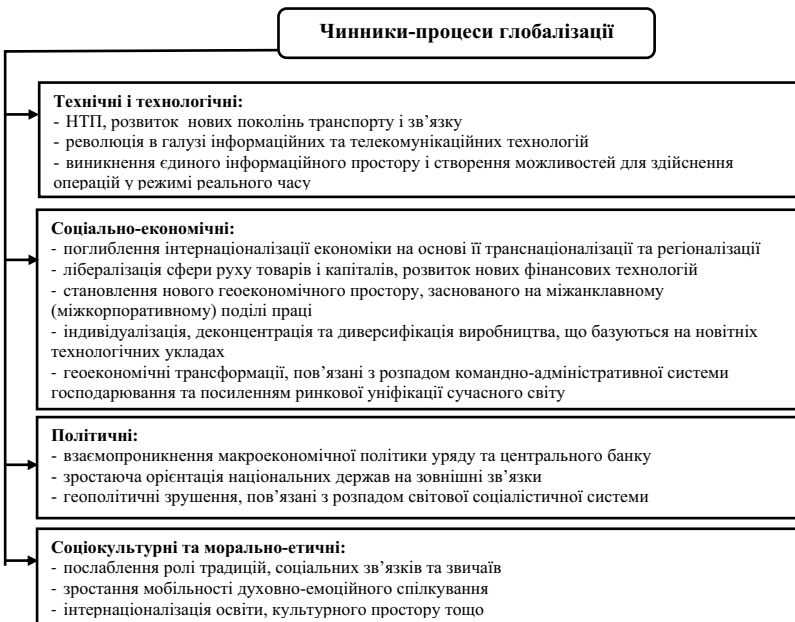


Рис. 1.4. Чинники-процеси глобальних трансформацій (глобалізації)

Технічні і технологічні чинники. Революція в галузі інформаційних технологій, формування трансконтинентальних оптико-волоконних ліній, інтерактивних інформаційних мереж, використання новітніх комунікаційних засобів (супутникового телебачення, комп'ютерів, факс-зв'язку, мобільного зв'язку, Інтернету, реактивної авіації, контейнерних перевезень), використання цифрових методів обробки, зберігання й відтворення інформації уможливили:

✓ формування глобальної інформаційної інфраструктури та інтеграцію інформаційних ресурсів усіх рівнів, обсягів, масштабів;

✓ безпрецедентне зростання мобільності фінансових, матеріальних, людських та інформаційних ресурсів і об'єднання географічно роздіреного світу в систему, яка функціонує в режимі реального часу;

✓ уніфікацію та впорядкування міжнародних потоків інформації, створення програмних засобів підтримки глобальних баз даних і забезпечення легкого доступу до них;

✓ формування мережевої логіки взаємовідносин і розвиток "мережевої культури", заснованої на пріоритетності горизонтальних зв'язків як базової структури глобального господарства;

✓ комплексну автоматизацію управлінської діяльності та різке зниження трансакційних витрат на рівні національних економік і світового господарства в цілому.

Згідно з концепцією глобалізації відомого західного вченого *Маршалла Маклюена* (1911-1980 рр.) формування глобальної інформаційної інфраструктури викликало віртуальне звуження світової цивілізації та формування "глобального села" (global villiage) – нової технологічної, соціально-економічної і політичної системи в еволюції цивілізації.

Соціально-економічні чинники. Водночас, на думку багатьох вчених, хоча *технологічні зміни уможливили глобалізацію, але реальною її зробили саме економічні зміни-чинники.* Виникнувши в межах і охопивши насаперед процеси економічної сфери (див. рис. 1.2), глобалізація світогосподарських зв'язків вийшла за її межі і

справляє помітний вплив на політику, культуру, ідеологію, сприймаючи, в свою чергу, зворотний вплив цих сфер. Тобто *генезис*² *глобалізації*, її *основа*, *матеріальний базис* мають економічну природу.

Отже, *глобалізація* – це, передовсім, “*економічний синтез цивілізацій через інтеграцію національних і регіональних ринків у цілісний єдиний простір всепланетарного обміну, в якому неможливе існування ізольованої локальної спільноти*”.

Найважливішими економічними (а ширше – соціально-економічними) чинниками-передумовами глобалізації, які ми детальніше розглянемо в наступному розділі монографії, стали:

✓ подальша *інтернаціоналізація економіки* (рис. 1.5), посилення її транснаціоналізації та формування мандрівних інтернаціональних відтворювальних ядер, які перетворюють цілі країни у країни-системи, здатні контролювати величезні господарські зони;

✓ формування міжанклавного (міжкорпоративного) поділу праці в глобальному масштабі та становлення нового гео економічного простору, що контролюється транснаціональним капіталом;

✓ деконцентрація виробництва, пов'язана зі зниженням частки стандартизованих масових товарів і зростанням обсягу 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 і розвитку;

✓ лібералізація торгівлі товарами, послугами, інтелектуальною власністю, прийняття єдиних правил у сфері регулювання банківських і фінансових операцій, стандартизації та сертифікації продукції тощо.

² *Генезис*, *генеза* (грец. *γένεσις* від грец. *γέννω* – породжую, створюю, лат. *genesis*) – походження, виникнення; процес утворення.

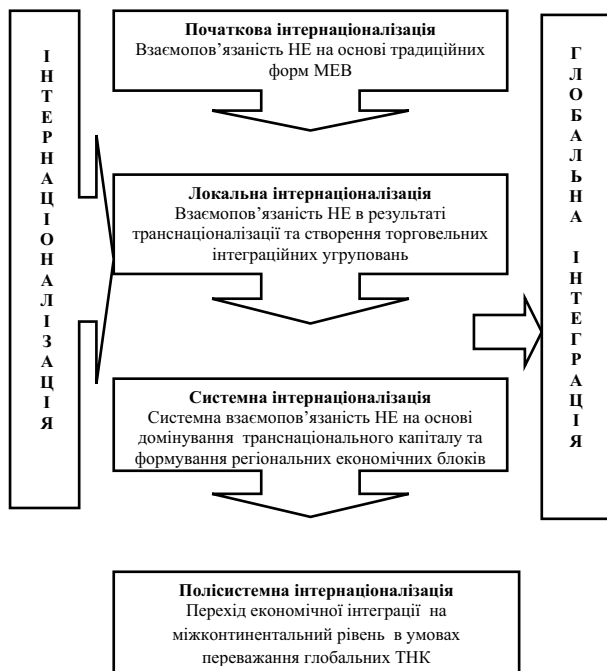


Рис. 1.5. Генезис глобальної інтеграції

Що ж до форм прояву глобальних трансформацій сучасного суспільства то на нашу думку процесними **формами прояву глобалізації стали:**

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

- ✓ інтенсифікація міжнародних трансакцій, розвиток e-комерції, становлення ринків робочої сили, товарів, інформаційних технологій на основі поступового зняття бар'єрів у торгівлі, підписання багатосторонніх торговельних угод тощо;

✓ бурхливе зростання світового фінансового ринку, який функціонує в режимі реального часу на основі поєднання ринкових і мережових комп'ютерно-комунікаційних технологій;

✓ різке збільшення обсягів і швидкості переміщення капіталів;

✓ інтенсифікація глобальних фінансових операцій. Завдяки розвитку електронних технологій та новітніх засобів зв'язку світова фінансова система перетворилась у постійно діючу 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 багато разів змінюючи напрям. Характерним проявом глобалізації стала фінансова революція, пов'язана з еквітизацією світової економіки (від англ. *equities* – звичайні акції) на основі розширення глобальної фондової капіталізації;

✓ зростання відкритості та взаємозалежності економік, господарсько-технологічне зближення країн, інтенсифікація регіональних інтеграційних процесів, розвиток міжконтинентальної інтеграції тощо;

✓ становлення єдиного світового виробництва на основі розміщення складових виробничо-збутового процесу в різних країнах та інтенсифікації планетарної діяльності глобальних господарських комплексів (мультинаціональних компаній, багатопрофільних транснаціональних корпорацій, транснаціональних банків, їх об'єднань тощо);

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

✓ міжнародний рух циклічних коливань економіки, біржових, валютних, фінансових криз;

✓ зближення процентних ставок, внутрішніх і “світових” цін тощо;

- ✓ уніфікація ведення бізнесу, втілення “мережевої логіки” взаємовідносин у світовому масштабі, реструктуризація діяльності фірм на основі гнучкого мережевого принципу;
- ✓ формування нової системи глобального управління;
- ✓ зростання кількості наднаціональних структур регулювання світового господарства, міжурядових і неурядових міжнародних організацій;
- ✓ інформаційно-культурне зближення народів, поширення єдиних стандартів життя, уніфікація уподобань, цінностей, принципів і норм поведінки, універсалізація культури тощо;
- ✓ формування специфічних інтересів і нових суперечностей, порушення рівноваги світової екосистеми і загострення глобальних проблем.

Отже, як бачимо, в основу глобальних трансформацій (глобалізації) передовсім покладені процеси в сфері економіки та фінансів, які є фундаментом глобальних процесів в інших сферах. Тобто *глобальні трансформації, глобалізація мають насамперед економічну природу, економічну генезу, економічну основу, так само як і самі вони спричиняють переважно економічні наслідки.*

Таким чином, **економічна глобалізація** є вихідною ланкою всіх процесів глобалізації та глобальних трансформацій. Своєю чергою, вона є *результатом функціонування сучасної світової економіки* та розвитку науково-технічного прогресу (НТП). В її основі насамперед покладені **міжнародний поділ праці (МПП) та інтернаціоналізація господарського життя** як одна з форм його вияву.

Основними **економічними критеріями глобальних трансформацій** (за Д. Гелдом, Е. МакГрю, Д. Голдблаттом і Дж. Перратоном, представниками еволюціоністського підходу глобалізації, авторами наукової монографії “Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура” (1999 р.) є такі критерії, як: 1) екстенсивність; 2) інтенсивність; 3) динаміка; 4) інфраструктура; 5) інституціоналізація; 6)

стратифікація (від англ. *stratification* – спеціальне поняття, що означає розміщення чого-небудь шарами, шаруватість; розшарування чогось залежно від неоднаковості якісних та кількісних ознак; *стратифікація* означає упорядкування об'єктів системи за рівнями (стратами) для ієрархічного опису певної системи) *та ієрархія*.

Підсумовуючи все викладене вище, можна стверджувати, що **глобалізація має економічну природу, оскільки є по суті міжнародною економічною інтеграцією країн**, інтеграцією національних та регіональних ринків у цілісний простір планетарного обміну, а сучасний її стан можна охарактеризувати як фінансово-виробничу транснаціоналізацію світогосподарських відносин. При цьому, **глобалізація має об'єктивне підґрунтя і є закономірним процесом, що базується на:**

- ✓ революції в інформаційних технологіях;
- ✓ принципах ліберальної демократії;
- ✓ домінуванні транснаціонального капіталу в усіх формах міжнародних економічних відносин;
- ✓ тотальній взаємозалежності та взаємозв'язку всіх складових елементів світового господарства.

1.3. Економічна глобалізація (глобалізація економіки): зміст, рівні, передумови та рушійні сили

Глобалізація загалом і економічна глобалізація (глобалізація економіки) зокрема **включає** різні процеси, механізми дії, сфери і форми прояву та наслідків. Оскільки вони надзвичайно багатоманітні, відтак щодо суті глобалізації немає єдності думок.

У сучасній глобалістиці переважає думка, що **економічна глобалізація є новою фазою прискорення розвитку світогосподарських зв'язків у кількісному та якісному відношенні**. При цьому розмежовуються поняття **“глобалізація господарського життя”** і **“глобальна економіка”**: *“глобалізація господарського життя”* означає процес, у результаті якого *“світова економіка”* (як сукупність НЕ, пов'язаних між собою

різноманітними економічними зв'язками, у т. ч. потоками товарів та капіталів, міграцією робочої сили, обміном технологіями і знаннями тощо) здійснює перехід у новий стан “глобальної економіки”.

Отже, **результатом економічної глобалізації** або глобалізації економіки, господарського життя має стати **формування феномену глобальної економіки** (далі – **ГЕ**), яка, за визначенням американського соціолога, фахівця в галузі становлення інформаційного суспільства, професора Каліфорнійського університету в Берклі *Мануеля Кастельса*, є “економікою, що в реальному часі працює як єдине ціле у світовому масштабі, незалежно від того, стосується це капіталу, менеджменту, праці, технології, інформації чи ринків” [*Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.*].

Тобто в процесі глобалізації, в основі якої покладена “інтеграція національних та регіональних ринків у цілісний простір планетарного обміну”, *відбувається становлення цілісної метасистеми ГЕ, яка є формальним втіленням економічного синтезу цивілізацій*.

Значна частина дослідників пов'язує **економічну глобалізацію передовсім із процесами інтеграції та інтернаціоналізації світового господарства – СГ** (де під СГ розуміється сукупність національних господарств та економічних зв'язків між ними).

Вони **“економічну глобалізацію”** трактують як **перетворення “світової економіки”** з сукупності **НЕ**, пов'язаних між собою системою **МПП** та потоками товарів та капіталів, рухом робочої сили, обміном технологіями, кредитно-валютними відносинами, в єдину виробничу зону і єдиний ринок, в яких вільно перемішуються капітал, товари, послуги, технології та робоча сила.

Ці процеси доповнюються:

- а) уніфікацією законодавчих актів, що регулюють МEB;
- б) формуванням відносно єдиного культурного процесу під впливом стандартизації освіти та взаємодії широких мас населення у міжнародних контактах.

Подібне *визначення економічної глобалізації дають і представники МВФ*: “швидка *всесвітня інтеграція економіки через торгівлю, фінансові потоки, передачу технологічних досягнень, через інформаційні мережі і культурні процеси*”.

В процесі глобалізації, глобальних трансформацій розрізнені національні економіки зливаються у **глобальну економіку** із взаємозалежними компонентами. Згідно з цією інтерпретацією *глобальну економіку*, за визначенням американських вчених В. Барнза та Л. Ледебурга, авторів монографії “Нові регіональні економіки” [Барнз В., Ледебург Л. *Нові регіональні економіки* / [пер. з англ. А. Пехник]. – Львів : Літопис, 2003. – 196 с.] слід розглядати як “**глобальну мережу** взаємозалежних та економічно інтегрованих економічних систем та їх складових – місцевих регіонів, – де інтенсивність взаємозалежностей між національними системами є не наслідком їх близькості чи подібності, а результатом впливу ринків, ресурсів, переваг собівартості, технологій, глобальної політики та конфліктів, історії тощо. Мережу, в якій два чи більше економічні регіони, що знаходяться в різних економічних системах, можуть взаємодіяти через економічні взаємовідносини так же само тісно і глибоко, як і сусідні місцеві економіки сусідніх економічних систем”. При цьому процеси глобалізації, тобто глобальні трансформації, не реалізуються стихійно. Водночас здійснюються процеси формування наднаціональних механізмів управління глобалізацією.

В майже класичному стилі економічну глобалізацію трактує **Європейська комісія** – як “*процес, за допомогою якого ринки і виробництво в різних країнах світу стають усе більше взаємозалежними завдяки рушійним силам торгівлі товарами та послугами і потоків капіталу та технологій*”. Саме це трактування глобалізації можна вважати класичним, оскільки глобалізація тут розглядається не як новий феномен, а як продовження обставин, які одержали розвиток впродовж тривалого часу.

Таблиця 1.1

Критичний аналіз сучасних визначень глобалізації економіки

Визначення глобалізації економіки	Аргументи опонентів
Глобалізація економіки - це процес без-прецедентного зростання обсягів міжнародних трансакцій у торгівлі, фінансовій та інвестиційній сферах, переміщення інформації, ідей та культурних цінностей, пов'язаних із технологічним обміном	Визначення глобалізації на основі кількісних характеристик обсягів міжнародних трансакцій не може бути вичерпним, оскільки саме по собі зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій не є якісно новим феноменом і характеризує тривалий історичний процес розвитку міжнародних економічних відносин
Глобалізація економіки - це нова (специфічна) стадія (етап, конкретно-історична форма) процесу інтернаціоналізації або наслідок інтенсифікації дії закону інтернаціоналізації господарських зв'язків різних підсистем світової економіки	Глобалізація як система транскордонних і наддержавних взаємодій не тотожна інтернаціоналізації, основними дійовими особами якої залишаються національні держави; інтернаціоналізація не настільки поширена у сучасному світі, щоб ототожнювати її з глобалізацією, оскільки переважна більшість результатів економічної діяльності провідних держав світу не є об'єктом транскордонних відносин
Глобалізація економіки - посилення ресурсної, технологічної, фінансової взаємозалежності національних економік на основі стрімкого зростання обсягів та урізноманітнення світогосподарських зв'язків	Визначення, засновані на понятті взаємозалежності, непридатні для розуміння новітніх глобалізаційних процесів, оскільки сучасні світогосподарські зв'язки характеризуються не взаємозалежністю, а деякими її асиметричними виявами
Глобалізація економіки - процес міжнародної інтеграції у сфері фінансів, торгівлі, виробництва, інформатизації та телекомунікації; новий етап у процесі об'єднання та взаємопроникнення національних господарсько-економічних комплексів	Сучасна економіка ще далека від інтегрованої, вона відрізняється поверховою інтеграцією (у сфері обміну), водночас глибина інтеграція, пов'язана зі сферою виробництва, характерна для найбільш розвинених країн США, Західної Європи та Японії. За цих умов доцільно вести мову про тріадизацію, регіоналізацію, а не глобалізацію економіки
Глобалізація економіки - процес становлення "світу без кордонів", втрата значення та "кінець національної держави", зведення нанівещь її регулювальних функцій	Глобалізація не "скасовує" державу, швидше навпаки: розвиток глобальних процесів потребує сильної, дієздатної національної держави, виважених політичних рішень, заснованих на державному суверенітеті
Глобалізація економіки - результат гегемоністської стратегії транснаціональних корпорацій і супердержав, які під гаслом лібералізації, створення вільних ринкових економік та уніфікації національних економік навколо набору однакових "правил гри" реалізують власні інтереси	Неоліберальна модель глобалізації, заснована на ортодоксальному ринковому фундаменталізмі та спрямована на реалізацію інтересів розвинених країн, не є обов'язковою та єдино можливою. Існує об'єктивна потреба переходу до синергетичної, системної моделі глобалізації, покликаної оптимізувати співвідношення ринкових і регулювальних засад розвитку світогосподарських відносин

Як бачимо, дати вичерпне визначення процесу глобалізації економіки, яке б визначило сутність та всебічно охопило багатогранні аспекти суперечливої нелінійної динаміки та багатовекторної трансформації світогосподарського життя, на сьогодні навряд чи можливо. Аналіз наведених та інших наявних у сучасній літературі підходів до визначення глобалізації економіки як процесу її становлення засвідчує, що майже кожен із них викликає серйозну критику опонентів (табл. 1.1).

Як бачимо, **зміст економічної глобалізації** зводиться до **трансформаційних процесів**, що відбуваються в сучасних умовах у світовій економіці (СЕ) і **призводять** до швидкого інтегрування світу в єдиний економічний простір у наслідок розширення міжнародної торгівлі, інтернаціоналізації виробництва та фінансових ринків, а також інтернаціоналізації товарної культури, поширенню якої сприяє об'єднана в єдину мережу глобальна інформаційна телекомунікаційна система.

Відтак, **глобалізація економіки** – це процес системної трансформації світового господарства, пов'язаної з якісними перетвореннями традиційних міжнародних економічних відносин, що набувають загальнопланетарного масштабу.

Метою та результатом цього процесу є становлення **глобальної економіки** – якісно нового формату та етапу розвитку світової економіки, яка поступово перетворюється на цілісний глобальний організм, утворений гігантською виробничо-збутовою, глобальною фінансовою та планетарною інформаційною мережею.

Цієї ж думки дотримується і один із найбільших соціологів сучасності, який спеціалізується в галузі інформаційного суспільства, вже згадуваний нами американський соціолог-постмарксист, **Мануель Кастельс**: “глобалізація економіки є процес об'єднання найважливіших секторів національних економік у цілісну метасистему планетарного масштабу – **глобальну економіку**, яка у своїй цілісності функціонує в режимі реального часу”.

Як бачимо, глобалізація є “наслідком переходу людської цивілізації від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування основ ноосферно-космічної цивілізації”. А її економічна складова пов’язана насамперед із джерелами та формами господарського поступу, а саме із: а) різким зростанням міжнародної торгівлі та потоків інвестицій; б) небаченим збільшенням фінансового сегмента світового господарства; в) інтенсифікацією міграційних процесів; г) посиленням глобальної конкуренції; д) появою та посиленням впливу транснаціонального капіталу.

Отже, глобалізація економіки – це новітній, складний, багатогранний та багаторівневий процес закономірних якісних перетворень (трансформацій) світової економіки, що відбуваються на основі усунювання виробництва та поглиблення інтеграційних процесів у результаті безпрецедентного зростання і прискорення міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталів, широкого розвитку новітніх інформаційних технологій, глобальних телекомунікаційних мереж тощо.

Усі передумови глобалізації світової економіки можна поділити на:

1) **науково-технічні**, які проявляються у широкому впровадженні досягнень НТП у світове господарське життя, інновації по суті перетворюються у визначальну детермінанту економічного розвитку;

2) **інформаційні** – полягають у зростанні швидкості обміну економічною, фінансовою, технічною інформацією, що створює можливості оперативного, своєчасного та ефективного вирішення виробничих, комерційних та науково-технічних завдань, радикальній зміні засобів ділового спілкування з використанням глобальної інформаційної інфраструктури;

3) **виробничо-технічні** – полягають у різкому зростанні масштабів виробництва, розвитку міжнародних форм реалізації,

насамперед у межах територіально-виробничих комплексів транснаціональних корпорацій, якісно новому рівні розвитку транспортних засобів та зв'язку, який забезпечує швидке розповсюдження товарів і послуг, ресурсів та ідей;

4) **економічні**, що проявляються у небувалій досі концентрації та централізації транснаціонального капіталу, виникненні та розвитку організаційних форм, межі діяльності яких виходять за національні межі, набувають міжнародного характеру, *сприяють формуванню єдиного ринкового простору*;

5) **політичні** – проявляються у відкритті державних кордонів, створенні регіональних інтеграційних угруповань, підвищенні свободи пересування громадян, товарів, послуг, капіталів;

6) **соціальні** – зумовлені ослабленням ролі звичаїв та традицій, соціальних зв'язків, подоланням національних обмежень, нівелюванням культурних особливостей та соціальною конвергенцією, що підвищує взаємодію людей в територіальному, духовному та психологічному відношенні, що інтенсифікує міжнародну міграцію робочої сили;

7) **екологічні** – обумовлені об'єднанням зусиль світового співтовариства, консолідацією ресурсів, координацією дій у вирішенні глобальних проблем, і, насамперед, екологічних.

При цьому, **головними рушійними силами глобальних трансформаційних процесів на шляху становлення глобальної економіки** на наш погляд є:

- ✓ технологічний прогрес,
- ✓ розвиток міжнародної інфраструктури,
- ✓ революційні зміни в інформаційній технології,
- ✓ лібералізацію торгівлі та міжнародних зв'язків.

Але насамперед глобалізація пов'язана з колосальним накопиченням капіталу окремими компаніями та країнами, що супроводжується його переростанням у транснаціональний капітал та його домінуванням над економіками багатьох країн і їх політичними можливостями. Тому, як констатує Мануель Кастельс, глобальна економіка

є економікою нового типу, що сформувалася в останні два десятиліття ХХ ст. При цьому вона є тією історичною реальністю, яка відрізняється від тієї *світової економіки*, що вже існує на Заході із початку ХVІ ст. і суть якої полягає в тому, що процес накопичення капіталу відбувається по всьому світу. Ця *“нова економіка”* стає глобальною, оскільки основні види економічної діяльності, такі як виробництво, споживання і циркуляція товарів та послуг, а також їх складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технологія, ринки) *організуються в глобальному масштабі*, як безпосередньо, так і/або з використанням розгалуженої мережі, що з’єднує, пов’язує між собою економічних агентів. Причому досягнення в цих нових історичних умовах, певного рівня продуктивності та існування конкуренції є можливим лише в середині такої глобальної взаємопов’язаної мережі. Таким чином *глобальна економіка* – це економіка, що здатна працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети... І надалі “у ХХІ ст. глобальна економіка буде тільки поширюватися, використовуючи (зокрема, і для накопичення капіталу – *уточнення автора посібника*) значне збільшення потужності телекомунікацій і обробки інформації” [Кастельс М. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.].

Відтак, швидкому *поступові глобалізації економіки сприяє* та ще інтенсивніше сприятиме бурхливий розвиток інформаційних і комунікаційних технологій та опанування світом ідеї *мережевого способу організації суспільної діяльності*. Цей спосіб сьогодні вже став безальтернативним для інформаційного середовища, фінансової, торгової, телекомунікаційної, транспортної та інших систем взаємодії між людьми. Він є головною рушійною силою майбутнього розвитку не тільки економіки, а й науки, культури, соціального життя.

Потужно впливає на ці процеси (процеси, що складають суть глобалізації економіки), а отже і на формування глобальної економіки і створення деяких *нових технологій, продуктів споживання та послуг, що стають глобально затребуваними*. До них можна віднести згадувані вище Інтернет-технології та послуги, космічні технології,

мобільний зв'язок, швидкісний транспорт, деякі медичні препарати, харчові продукти тощо.

Враховуючи це (передумови та рушійні сили глобалізації), зазначимо, що **функціонально реалізується економічна глобалізація насамперед через:** світову торгівлю та світовий ринок; світову фінансову систему; світову виробничу мережу, що ґрунтується на владі корпорацій.

Звернемо увагу також на те, що **глобалізація економіки** (становлення глобальної економіки) **має** складну ієрархічну структуру, яка розгортається на різних її (економіки як системи) рівнях (рис. 1.6).

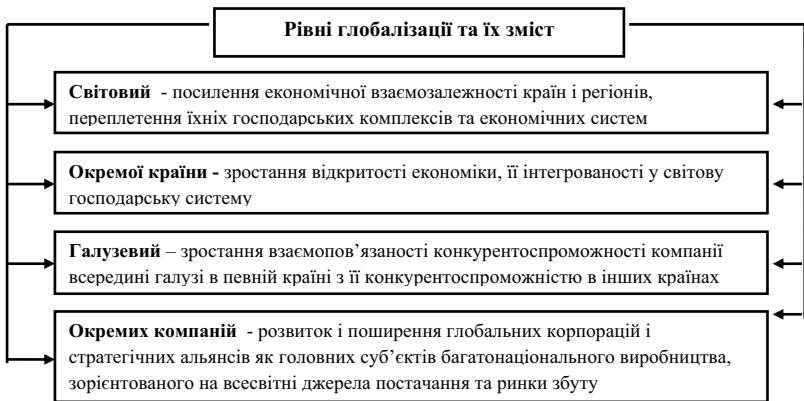


Рис. 1.6. Рівневі вияви глобалізації

Детальніше про рівні глобальної економіки та методи оцінки міри її глобалізації на всіх рівнях мова йтиме в наступному розділі цієї монографії.

1.4. Складові процеси глобалізації (глобальної трансформації) економіки

Глобалізація (глобальна трансформація) економіки охоплює різноманітні процеси, що відбуваються у світовому господарстві, як сукупності національних господарств та економічних зв'язків між ни-

ми. При усій різноманітності цих процесів варто виділити 5 най-суттєвіших, що розкривають суть та природу економічної глобалізації (рис. 1.7).

➤ Як зазначалося, передовсім *економічна глобалізація визначається інтернаціоналізацією господарського життя*.

Інтернаціоналізація господарського життя – це об'єктивний процес виникнення і розвитку зв'язків між національними економіками різних країн, що охоплює всі сторони економічного життя країн.

Відтак, в контексті процесу інтернаціоналізації господарського життя *економічна глобалізація* проявляється у:

- ✓ поглибленні процесів обміну товарами і послугами,
- ✓ розширенні міжнародного руху капіталів,
- ✓ посиленні трудових міграційних процесів у межах СГ,
- ✓ зростанні ролі міжнародних науково-технічних зв'язків.

Цей процес зародився і розвивався в контексті МПП із становленням товарно-грошових відносин. В останній третині ХХ ст. він розвивався особливо активно, що зумовлено революційними змінами в науково-технічній, транспортно-комунікаційній, інформаційній та соціальній сферах. Посилилася економічна цілісність світового господарства, яка реалізується на ринкових міжнародно-інституційних засадах. Усе це посилює глобальні тенденції у світовій економіці.



Рис. 1.7. Основні процеси економічної глобалізації

➤ Ключовим процесом глобальних трансформацій, тобто глобалізації економіки, є **розвиток міжнародної економічної інтеграції (МЕІ)**, що проявляється в усуненні відмінностей між економічними суб'єктами - представниками різних країн.

Розвиток процесів МЕІ зумовлений (фактори):

- ✓ нерівномірністю розподілу ресурсів між різними країнами, що впливає на їх економічний розвиток;
- ✓ закономірностями науково-технічного прогресу, які зумовлюють об'єднання зусиль багатьох країн;
- ✓ тенденціями демографічного розвитку, що посилюють відмінності між країнами у кількості та якості населення;
- ✓ різким скороченням відстаней завдяки розвитку транспортно-комунальних мереж;
- ✓ наявністю і необхідністю спільного вирішення таких проблем, як екологічна, продовольча, сировинна, використання Світового океану та космосу.

Під впливом цих чинників здійснюється *процес міжнародної економічної інтеграції, який відбувається у двох напрямках*: транснаціоналізації економічної діяльності та її регіоналізації, утворенні міждержавних інтеграційних угруповань. Ці напрями визначають *глобальну інтеграцію як одну з найважливіших ознак процесу економічної глобалізації*.

➤ З інтернаціоналізацією тісно пов'язаний ще один *ключовий процес економічної глобалізації – посилення відкритості національних економік*. Цей процес сприяє зменшенню перешкод на шляху потоків капіталів та товарів.

Відкритість НЕ означає, що економічна політика країни повинна орієнтуватися на кращі світові показники і стандарти, експорт та імпорт повинні бути альтернативою внутрігосподарським рішенням, а зовнішньоекономічна діяльність має стати органічною частиною економічної діяльності суб'єктів національної економіки.

Відкритість НЕ передбачає вільний доступ на внутрішній ринок іноземної конкуренції, використання всіх форм інвестиційного і торгового співробітництва, опрацьованих світовою практикою, співставність світових і внутрішніх цін, доходів та господарського права, конвертованість національної валюти. Створюються і розширюються єдині для всіх НЕ стандарти, цінності та принципи функціонування. Все це призводить до обмеження регулюючих функцій держави і **переходу ЗЕД на мікроекономічний рівень.**

➤ Наступним *ключовим процесом глобалізації є зростаюча роль у світовій економіці транснаціональних корпорацій (далі – ТНК) та трансформація їх в глобальні компанії.* В останній третині ХХ ст. кількість ТНК суттєво збільшилася – якщо в 1970 р. налічувалося 7300 ТНК, до складу яких входило 27,3 тис. зарубіжних філій, то за даними “Доповіді про світові інвестиції”, підготовленої UNCTAD (Конференцією ООН з торгівлі та розвитку), яка традиційно вивчає діяльність ТНК, в 2009 році вже нараховувалося понад 82 тис. ТНК, що мали 810 тис. зарубіжних філій. Ще вищими темпами зростало їх виробництво. Якщо у 1970 р. річний оборот ТНК становив 620 млрд дол. США, то на початку ХХІ ст. їх валовий продукт оцінюється у 8 трлн дол. США (зокрема, за даними “Доповіді про світові інвестиції 2013 року. Глобальні виробничі системи: інвестиції і торгівля в інтересах розвитку”, підготовленої UNCTAD, в 2012 році вони виробили доданої вартості на суму 6,6 трлн дол. США)³. Зросла і частка активів ТНК. Так, наприклад, якщо у 1945 р. вона становила 4,9% щодо валового світового продукту, в 1995 р. – вже майже 57%, то у 2012 році загальна сума активів, зрідши до 87 трлн дол. США і т. ч., стала на 15 трлн дол. США більше світового валового продукту, який становив у 2012 році 71,4 трлн дол. США⁴. Натомість частка ТНК у світовому виробництві наукової продукції становить 80-90%.

³ Джерело: World Investment Report 2013 [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf].

⁴ Розраховано за даними UNCTADSTAT джерела: [http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx] та World Investment Report 2013 [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf].

Посилення ролі ТНК досягається і через процес концентрації капіталу серед них. Ядро глобальної системи транснаціонального капіталу становить 500 найбільших ТНК, що довго працюють у 150 країнах світу і контролюють понад половину світового промислового виробництва, 63% зовнішньої торгівлі і більше 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології, ноу-хау. П'ять найбільших ТНК дають понад половину світового виробництва товарів тривалого користування, а також літаків, електронного обладнання та автомобілів. Усе це свідчить про посилення ролі ТНК у світовій економіці і прискорює процеси глобалізації економіки.

Понад 20 тис. ТНК базуються у країнах, що розвиваються. Це означає, що транснаціоналізація економіки охоплює не лише розвинуті країни. На кінець 2013 р. в Україні діють понад 30 світових транснаціональних корпорацій. Серед них можна виділити Alcatel, British American Tobacco, British Petroleum, Coca-Cola, Danone, Hewlett-Packard, Huawei, Kraft Foods (Mondelez International), McDonalds Corporation, Metro Cash&Carry, Nestlé, Nokia, PepsiCo, Procter&Gamble, Samsung, Shell, Siemens, SUN Inbev, Toyota, Unilever. До найбільших материнських ТНК в Україні відносять “УкрАВТО”, “Індустріальний Союз Донбасу” (ІСД), “ROSHEN”, ПАТ “Систем Кепітал Менеджмент” (СКМ), “Інтерпайп”, Група “Приват”, “Group DF” та ін.

Довідка. Одна з найбільших – це автомобільна транснаціональна компанія “УкрАВТО”, найбільший виробник, дистриб’ютор та сервісний постачальник в Україні. До складу компанії відносять: 2 заводи в Україні з виробництва автомобілів та 2 в Польщі, 10 заводів із виробництва комплектуючих в Україні та 12 в сусідній Польщі, 414 сервісних центрів, 476 автосалонів і пунктів продажу. В 2012 році обсяг ринку зріс на 10% в порівнянні із минулим роком і склав 218,7 тис. легкових автомобілів, при цьому випуск транспортних засобів компанією скоротився на 3,3%. Але, незважаючи на це, чистий прибуток компанії в 2013 році сягнув 182,1 млн грн, тобто зріс на 42%.

ІСД – це металургійна корпорація, що була заснована в 1995 році. До її складу входять 5 найбільших металургійних активів та 10 менших комбінатів та заводів в Україні, Угорщині та Польщі. Міжнародна команда “Індустріального Союзу Донбасу” нараховує близько 40 тис. працівників. Металургійна група корпорації входить до 30 найбільших металургійних компаній у світі за версією Міжнародного інституту чавуну та сталі (Світова асоціація виробників сталі).

Компанія “Рошен” має виробничі потужності у 3 країнах, а продукція представлена більше ніж у 11 країнах світу. Це одна з найбільших корпорацій з виробництва солодоців у

світі (за версією Candy Industry Top 100 – 18 місце в світі), щорічне виробництво – 450 тис. тонн продукції, що відповідає світовим стандартам якості ISO 22000:2005, ISO 9001:2000. За підсумками 2012 року чистий прибуток компанії скоротився, хоча вартість активів збільшилася на 69,2% і становила близько 2,2 млрд грн. Однією з особливостей корпорації є наявність свого власного логістичного центру класу “А”, що забезпечений системою управління товарними потоками Warehouse Management System, яка дозволяє максимально оптимізувати процес поставки продукції та створити необхідні найбільш якісні умови зберігання.

“Систем Кепітал Менеджмент” – українська багатогалузева група, що включає більше ніж 100 підприємств у сфері металургії, енергетики, фінансів, телекомунікації, медіа та інших секторів економіки. Географічний діапазон компанії включає Україну, Росію, США, Італію, Великобританію, Швейцарію та Болгарію. В корпорації працює близько 300 тис. осіб, а активи компанії на 2012 рік склали близько 28,5 млрд дол. США.

Список ТНК ще нараховує десятки великих та середніх компаній, що працюють на міжнародному ринку і базуються в Україні. Вищезазначені компанії є найбільшими з них. Кожна корпорація має свої особливості функціонування, що зумовлені специфікою діяльності, ринком попиту та географічними векторами направленості. Але одна з спільних рис, що можна простежити в українських транснаціональних компаніях, – це монополізація окремих галузей та сфер діяльності. Тобто найбільші компанії, що мають статус ТНК, є єдиними гігантами (кожен у своїх секторах). Саме цей фактор виступає основним негативним чинником тенденції розвитку ТНК в Україні.

➤ **Визначає економічну глобалізацію також зміна ролі держави у розвитку національних економік.** Процес глобалізації світової економіки (яка, нагадаємо, розглядається нами як сукупність національних економік, пов’язаних між собою різноманітними економічними зв’язками, у т. ч. потоками товарів та капіталів) значною мірою обмежує здатність урядів контролювати механізм проведення економічної політики, що має вирішальний вплив на рівень зайнятості та стабільність національної економіки. В умовах зростання глобалізації світового господарства класичні інструменти національної економічної політики, призначені для активізації економічного зростання та стримування кризових явищ в економіці, значною мірою втрачають свою дієвість. ***ТНК та фінансова децентралізація узалежнюють держави від процесів, що відбуваються на світових ринках, і нерідко зумовлюють негативний вплив на економіку окремих країн. Суттєво впливають на самостійну економічну політику урядів рішення міжнародних економічних організацій і дії ТНК, що нерідко суперечать національним інтересам країн.***

При глобалізації кожна країна не здатна існувати в умовах економічної автаркії (в економічному відношенні *автаркія* — це політика економічної та господарчої відокремленості певної країни або групи країн, що звільняє певну державу від ввезення найважливіших предметів споживання, створення замкнутого самодостатнього господарства. *Автаркія* означає політичну й економічну незалежність однієї держави від інших; стан “замкнутої торгової держави” — закритої, економічно самодостатньої і ізольованої від решти світу).

Відтак потреби економічного розвитку вступають у суперечність з принципом непорушності державного суверенітету тією **мірою, якою державні кордони перешкоджають економічній ефективності** і в цілому соціальному прогресу.

Однак, підкорюючись економічній доцільності, держави відкривають свої кордони і стикаються з фактом напливу іноземних валют, наркотиків, міжнародних терористів, потоків інформації, що надходять із інших країн. **Усе це неминуче знижує ефективність функціонування державного апарату і примушує шукати нові форми й способи вирішення нагальних внутрішніх економічних і соціальних проблем.**

Звужуючи сферу діяльності національних урядів, економічна глобалізація послаблює підвалини державного суверенітету. Держава втрачає значення гаранта збереження демократичних засад суспільства. Починають діяти закони вільного ринку, а не національних парламентів. Життєво важливі для всієї країни рішення приймаються людьми, яких ніхто не знає і які не пройшли через публічні процедури хоча б за формою демократичних виборів і нерідко керуються не інтересами більшості населення країни, а своїми винятково корпоративними інтересами. Відбувається збільшення впливу капіталу на економіку, суттєво зменшується роль держави в економіці. Її функції переходять до приватних осіб, регіональних або міжнародних організацій.

Отже, світ сьогодні рухається до свого нового стану, де держави починають втрачати кордони, а економічні відносини зумовлюють політичні зміни (цей процес називають “*економічним універсумом*”),

що і є беззаперечним свідченням економічної природи глобальних трансформацій у сучасному світі.

Таким чином, можна зробити висновок, що **глобалізація** – *це фактично процес інтеграції*, глобальної інформатизації, розгортання єдиних світових комунікацій, завдяки яким кордони земної кулі зникають. А **глобалізація економіки** – домінантна складова глобалізації, закономірна тенденція інтеграції світового господарства в єдиний економічний простір. Вона уособлює процес розвитку стійких виробничо-господарських та культурно-політичних зв'язків між національними економіками окремих країн, у результаті чого вони стають органічними частинами світового глобалізованого господарства. *Цей процес передбачає* вихід на світову арену переважної частини світових капіталів і водночас планетарні комерційні дії з боку найсильніших країн. *Розгортання цих процесів формує глобальний простір “над країнами”*, що відрізняється від того, який існує всередині країни. Це обумовлює домінування світових норм та стандартів, які сприймаються все більшою кількістю країн. Оскільки глобалізація ще далека від завершення, то сам процес її перебігу можна охарактеризувати як *процес поглиблення інтернаціоналізації світових економічних процесів та інтеграції національних економік*.

При цьому **глобалізація має об'єктивне підґрунтя і є закономірним процесом, що базується на:**

- ✓ революції в інформаційних технологіях;
- ✓ принципах ліберальної демократії;
- ✓ домінуванні транснаціонального капіталу в усіх формах МЕН;
- ✓ тотальній взаємозалежності та взаємозв'язку всіх складових елементів світового господарства.

І за своєю суттю глобалізація є міжнародною економічною інтеграцією країн, сучасний стан якої можна охарактеризувати як фінансово-виробничу транснаціоналізацію світогосподарських відносин.

1.5. Наслідки (результати) глобальних трансформацій

Як ми з'ясували, *глобалізація* – це багатовимірний, нелінійний процес, який справляє *неоднозначний, різноспрямований і суперечливий вплив на сучасний світогосподарський розвиток*, економічну безпеку держав та розподіл між ними економічних вигод і загроз, що виникають (рис. 1.8).

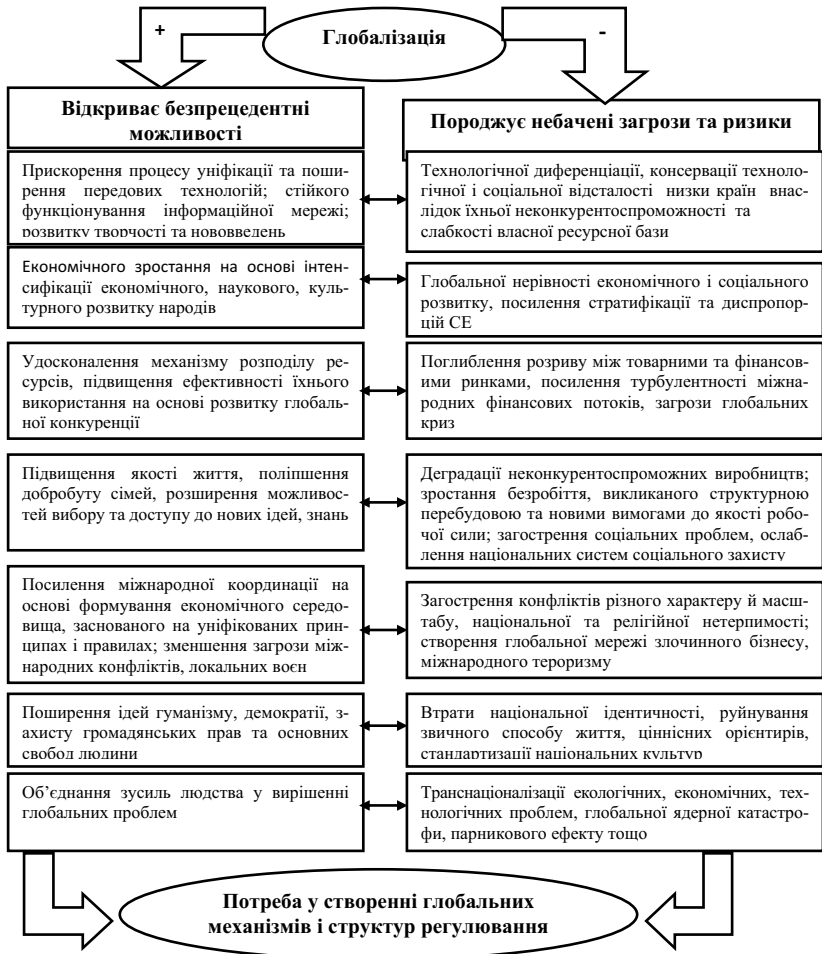


Рис. 1.8. Вплив глобалізації на світогосподарський розвиток

Глобалізація світової економіки вирізняється суперечливим впливом на весь перебіг сучасного світового господарського розвитку та на національні економіки. *З одного боку*, глобалізація начебто розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їхньої більш глибокої і всебічної участі в системі міжнародного поділу праці, *з іншого*, – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн із низьким та середнім рівнем розвитку.

Як видно із *рис. 1.8.* процеси глобалізації світового господарства мають дуалістичний вплив на суб'єкти світової економіки, тобто, поряд із позитивними аспектами, проявляються негативні. При цьому, в залежності від рівня економічного розвитку, наслідки глобалізації проявляються для окремих країн по-різному. Тому необхідно розглядати наслідки глобалізацій – них процесів у контексті двох груп країн: більш та менш розвинutih.

Соціально-економічні наслідки глобалізації світової економіки для більш розвинutih країн.

Для цієї групи країн більшою мірою проявляються **позитивні аспекти**:

1. *Зростання обсягів зовнішньої торгівлі* в результаті поглиблення спеціалізації країн. Оскільки національні корпорації промислово розвинених країн володіють сучасними технологіями та ефективним менеджментом, лібералізація торгівлі сприяє розширенню ринків збуту і, як наслідок, обсягів зовнішньої торгівлі країн.

2. *Експансія національного капіталу на закордонні ринки.* Ринки капіталу розвинених країн, як правило, характеризуються надлишком капіталу та низькою дохідністю його використання в той час, коли в менш розвинених країнах спостерігається дефіцит капіталу та, відповідно, висока дохідність його використання. Лібералізація інвестиційних режимів, що супроводжує процеси глобалізації, дає можливості для національного капіталу промислово розвинених країн розширити

сфери діяльності за рахунок інших країн і підвищити ефективність використання капіталу.

3. *Доступ до ресурсів інших країн.* Лібералізація ринків ресурсів, що супроводжує процеси глобалізації, дає змогу ТНК промислово розвинених країн отримати доступ до більш дешевих та більш дефіцитних ресурсів, насамперед природних, людських, науково-технічних та інших.

4. *Використання переваг міжнародного поділу праці* та в результаті цього оптимізація виробничо-господарських комплексів національних ТНК і, як наслідок, підвищення їх конкурентоспроможності.

В той же час, поряд із позитивними, можна виділити ряд **негативних наслідків** глобалізаційних процесів для розвинутих країн, а саме:

1. *Неконтрольований приплив дешевої некваліфікованої робочої сили.* На сьогоднішній день кількість іммігрантів в промислово розвинених країнах світу сягнула тієї межі, коли вони починають спричиняти суттєві фінансові, соціальні, політичні та інші проблеми. Тому, незважаючи на посилення процесів глобалізації у світі, сучасний ринок праці характеризується обмеженням режиму в'їзду громадян з боку розвинених країн.

2. *Зменшення податкових надходжень та рівня керованості фінансовим сектором.* ТНК, активно використовуючи офшорні зони, цілком легально мінімізують рівень оподаткування в країнах базуванням, акумулюючи фінансові ресурси в податкових гаванях. Високий рівень ліквідності та прозорості фінансових ринків сприяє швидкому перетіканню капіталу під впливом спекулятивних очікувань, що негативним чином може відобразитися на фінансовій системі тієї чи іншої країни.

3. *Поширення тероризму, транснаціональної злочинності.* Відкритість ринків та інтенсифікація міграційних процесів спричиняють терористичні та кримінальні загрози для окремих країн.

Загалом глобалізаційні процеси мають переважно позитивні наслідки для промислово розвинених країн, що значною мірою визначається їх великим виробничо-технічним та фінансово-економічним потенціалом. У той же час соціально-економічні наслідки для менш

розвинених країн доволі суперечливі і більшою мірою проявляються негативні аспекти.

Соціально-економічні наслідки глобалізації світового господарства для менш розвинених країн.

Позитивні аспекти:

1. *Зростання ринків збуту продукції* національних підприємств. Хоча це переважно сировинні ресурси та напівфабрикати, однак таке дає змогу в результаті спеціалізації збільшити доходи місцевих підприємств.

2. *Залучення інвестицій.* Менш розвинені країни в основному характеризуються дефіцитом інвестиційних ресурсів. Глобалізація сприяє залученню прямих іноземних інвестицій і, як наслідок, збільшенню обсягів національного виробництва, кількості робочих місць, податкових надходжень.

3. *Долучення до новітніх технологій.* Характерною особливістю країн, що розвиваються, є низький науково-технічний рівень їх розвитку. Вкладання прямих іноземних інвестицій сприяє долученню цих країн до сучасних науково-технічних розробок, якими володіють ТНК.

4. *Доступ до дефіцитних ресурсів із інших країн.* Глобалізація сприяє більш рівномірному розподілу ресурсів у межах світового господарства та кращому забезпеченню дефіцитними ресурсами та капітальними товарами за рахунок їх імпорту з інших країн.

5. *Зростання конкуренції,* що сприяє підвищенню ефективності національних виробників, покращенню якості товарів та послуг, розширенню асортименту, зниженню цін на продукцію.

У той же час можна виділити ряд **негативних аспектів**, серед яких:

1. *Банкрутство окремих неконкурентоспроможних виробників* і навіть галузей промисловості в результаті високого рівня спрацювання основних фондів, низького науково-технічного потенціалу, неефективного менеджменту і, як наслідок, зростання безробіття, соціальної напруги та податкових надходжень.

2. *Вилучення ресурсів із країни.* В результаті використання механізмів трансфертного ціноутворення ТНК вилучають із приймаючих країн природні ресурси за заниженими цінами. Вилученню такого підлягають інтелектуальні та фінансові ресурси менш розвинених країн.

3. *Високий рівень залежності економіки країни від зовнішньоекономічної кон'юнктури та неспроможність уряду ефективно впливати на динаміку макроекономічних показників.*

4. *Нівелювання національних звичаїв та традицій.* В умовах поглиблення інтеграційних процесів створюється глобальний інформаційний простір, в якому починають домінувати мова, культура, шоу-бізнес, кінематограф найбільш економічно розвинених націй планети. В результаті цього менш економічно розвинені нації поступово втрачають культурну та національну самобутність шляхом долучення до загальносвітової культури, а по суті до культурних надбань найбільш розвинених країн.

Загалом для менш розвинених країн світу позитивні аспекти глобалізації проявляються меншою мірою, а негативні – більшою порівняно з найрозвиненішими націями планети.

Таким чином, за незаперечних переваг слід враховувати неоднозначність, різноспрямованість впливу глобалізації на розвиток різних груп країн та галузей сучасного виробництва. В процесі глобальних структурних трансформацій, що поступово поширюються на світовий економічний простір, перевагу отримують галузі обробної промисловості та сфери послуг. Сюди ж здійснюється перелив капіталу і кваліфікованої робочої сили. Водночас інші галузі відчувають гострий дефіцит факторів виробництва.

В епоху глобалізації світової економіки жодна компанія не в змозі ефективно конкурувати в усіх галузях економіки. Якщо визначальною ознакою транснаціонального бізнесу середини ХХ століття була диверсифікація господарської діяльності, то посилення глобальної конкуренції в кінці ХХ – на початку ХХІ століть змусило компанії зосереджувати свою діяльність на одному з двох найбільш профільних напрямках діяльності, де компанія володіє найбільшою кількістю

невидимих активів. Тобто *глобалізація світової економіки вимагає як від окремих компаній, так і від цілих країн поглиблення спеціалізації.*

У глобалізованій світовій економіці залишається все менше місця для національних економічних автономій, тобто національні уряди поступово втрачають контроль над господарським розвитком країни. Це насамперед зумовлено:

✓ зменшенням ефективності основного інструменту економічної політики уряду фіскальної політики. Позитивний ефект стимулюючої бюджетно-податкової політики нівелюється високою інтегрованістю країни у світові ринки та часткою імпорту в структурі ВВП і, як наслідок, стимулюванням іноземних товаровиробників. Окрім того, проблеми фіскальної політики доповнюються мінімізацією податкових платежів із використанням офшорних зон;

✓ послабленням впливу монетарної політики, оскільки регулювання процентних ставок може спонукати масовий відплив фінансового капіталу з країни і в результаті спричинити фінансову кризу в країні;

✓ високим рівнем залежності динаміки національних макроекономічних показників від стану зовнішньоекономічної кон'юнктури, на яку уряд не в змозі впливати.

Тобто глобалізація економіки призводить до неможливості ефективного регулювання ринку й процесів відтворення в країні на національному рівні у відриві від міжнародної економічної кон'юнктури. Це вимагає розробки механізмів координації економічної політики різних країн та створення наднаціональних інститутів регулювання у формі міжнародних організацій. Тобто глобалізація призводить до перенесення частини функцій та повноважень держави на наднаціональний рівень.

Глобалізація світової економіки загострила цілий комплекс проблем, що виникають на межі взаємодії людини, природи і суспільства. Характерними ознаками цих проблем є загальносвітовий характер, реальна загроза людству чи його окремим спільнотам та потреба невідкладного вжиття заходів з метою їх вирішення. До таких глобальних проблем сучасності можна віднести: 1) збереження миру та

безпеки на планеті; 2) вичерпування ресурсів та поступовий перехід на відновлювальні види енергії; 3) охорону природного навколишнього середовища; 4) забезпечення людства продовольством; 5) подолання соціально-економічного відставання багатьох країн світу; 6) боротьбу з голодом, епідеміями, бідністю та ін.

Вирішення глобальних проблем сучасності, забезпечення майбутнього цивілізації людства вимагає розробки та реалізації колективної програми економічної, військово-політичної безпеки людства.

На початку III тисячоліття *світ перетворився у глобальну економічну систему*, в якій практично не залишилося можливостей для пропаганди стихійних ринкових відносин між державами. Виник *глобально-функціонуючий, світовий, виробничо-господарський механізм*, складовими якого стали окремі національні економіки.

1.6. Концептуальні напрями вивчення процесу економічної глобалізації суспільства

На сьогоднішній день найбільш обґрунтованими є три концептуальних напрями вивчення процесу глобалізації суспільства: *гіперглобалістського, скептичного та трансформаціоністського*.

Специфіку найпопулярнішого – **трансформаціоністського** – **підходу** найбільш повно розкрито в монографії західних дослідників Д. Гелда, Е. МакГрю, Д. Голдблатта, Дж. Перратона [Гелд Д., МакГрю Е., Голдблатт Д., Перратон Дж. *Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура.* / Пер. з англ. *Передне слово* Ю. Павленка. – К. : Фенікс, 2003. – 584 с.]. У цій праці дається порівняльний аналіз за певними критеріями (*a same* – фактори новизни, домінуючі риси, влада національних урядів, рушійні сили глобалізації, форми стратифікації, домінуючий мотив, концептуалізація глобалізації, історична траєкторія, висновковий досвід) та визначеними за ними джерелами розбіжностей (*a same* – концептуалізація, причинний зв'язок, періодизація, впливи,

траєкторія глобалізації) всіх трьох концептуальних напрямів (підходів до) вивчення процесу глобалізації: *гіперглобалістського, скептичного та трансформаціоністського* (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Основні підходи щодо інтерпретації процесів глобалізації:
порівняльна характеристика та джерела відмінності**

Критерії оцінки	Підходи щодо інтерпретації глобалізації		
	<i>Гіперглобалісти</i>	<i>Скептики</i>	<i>Трансформаціоністи</i>
Фактори новизни (Що є новим?)	Глобальне століття	Торговельні блоки, слабкіше геоправління у порівнянні з попередніми періодами	Історично безпрецедентні рівні глобальної взаємопов'язаності
Домінуючі риси	Глобальний капіталізм, глобальне управління. Глобальне громадянське суспільство	Світ менше взаємозалежний у порівнянні з кінцем XIX ст.	“Рясна” (екстенсивна та інтенсивна) глобалізація
Влада національних урядів	Зменшується або розмивається	Збільшується або поширюється	Реорганізована і переструктурована
Рушійні сили глобалізації	Капіталізм і технологія	Держави і ринки	Нова архітектура світового порядку
Форми стратифікації	Розмивання старих ієрархій	Зросла маргіналізація Півдня	Об'єднані сили сучасності
Домінуючий мотив	Макдональдс, Інтернет, Смартфон (Iphon), Мадонна тощо	Національний інтерес	Трансформація політичної спільноти
Концептуалізація глобалізації	Реорганізація структури людської дії	Інтернаціоналізація і регіоналізація	Реорганізація міжрегіональних відносин
Історична траєкторія	Глобальна цивілізація	Регіональні блоки	Невизначена: глобальна інтеграція і фрагментація
Висновковий досвід	Кінець нації-держави	Інтернаціоналізація залежить від мовчазної згоди або підтримки держави	Глобалізація трансформує державну владу і світову політику

Отже, насамперед *гіперглобалісти* (К. Огме, Дж. Редвуд, С. Стрейндж, Р. Кларк та ін.) розглядають глобалізацію як домінуючий процес сучасності, який призведе до нівелювання ролі окремих націй та держав і до формування у всьому світі єдиного та подіб-

ного глобального громадянського суспільства. В якості аргументів вони наводять той факт, що національні економіки стають дедалі більше середовищем транснаціональних і глобальних потоків товарів та капіталів, а уряди щораз менше здатні контролювати ці процеси, а відтак, на їх погляд, автономія і суверенітет держав зазнають руйнації внаслідок всеохоплюючої тенденції глобалізації.

Скептики (**Р. Дж. Джонс, П. Герст, Г. Томсон та ін.**) ж, навпаки, песимістично оцінюють глобалізацію, взагалі заперечуючи її концептуальну новизну. Це заперечення *впливає* зі сприйняття сучасних економічних процесів не як якісно нових, глобалізаційних, а лише як факту розвитку економічної інтернаціоналізації.

І нарешті, представники *еволюційного підходу, т. в. трансформаціоністи*, позиція яких на сьогодні вважається найвиваженішою та збалансованою, зокрема **Дж. Розенау, Е. Гідденс, М. Кастельс**, згадувані вже нами вище **Д. Гелд, Е. МакГрю, Д. Голдблатт, Дж. Перратон**, та інші розглядають сучасну форму глобалізації як *історично безпрецедентне явище, яке неможливо порівняти з іншим процесом*. Вони визнають новизну процесів глобалізації, однак не заперечують ролі окремих націй-держав у цьому процесі. Зокрема, відомий британський соціолог, директор Лондонської школи економіки та політичних наук **Е. Гідденс** *визначає глобалізацію* як процес, у якому “фінальне захоплення Заходом іншої частини світу є не результатом удару інституцій, які вперше створилися там, а навпаки, їхнього глобального поширення. Економічна політична і воєнна міць, які надали Заходу його пречудовий статус і які були сформовані завдяки суперпозиції чотирьох інституційних вимірів сучасності (світової капіталістичної економіки, системи національних держав, світового воєнного порядку та міжнародного розподілу праці), більше не відокремлюють західні держави від інших держав світу з такою чіткістю” [*Giddens A. The Consequences of Modernity. – Cambridge: Polity Press, 1990. – 412 p. (p. 52)*]. Таким чином, поділ на Північ і Південь, Захід-Схід, “перший світ” і “третій світ” сьогодні вже є неактуальним. **Е. Гідденс** також наголошує, що глобалізація охоплює

не лише матеріальний світ, а і весь соціум, який вчиться долати нові ризики на рівні індивіда за допомогою “соціальної рефлексії” [Giddens A. *Affluence, poverty and the idea of a post-scarcity society*. - Geneva [Genf]: United Nations Research Institute for Social Development, 1995. – 12 p. (p. 5)].

Необхідно зауважити, що трансформаціоністи розглядають глобалізацію як новий *тип соціально-економічних трансформацій*. І головною дійовою особою цих трансформацій виступає активний індивід, який чітко усвідомлює, що задоволення його інтересів залежить від демократичного функціонування соціальних інститутів, у той же час, як і ці інститути – від його діяльності. А отже, **природа глобальних трансформацій є економічною чи то соціально-економічною, яка лежить у площині задоволення потреб та інтересів індивідуума**. При цьому, напрями трансформації світу глобалізацією **Е. Гідденсом** розглядаються з точки зору його *чотирьох вимірів модерності*: капіталізм, нагляд, військовий порядок та індустріалізм.

По-перше, світова економіка все більше визначається як світова система капіталізму.

По-друге, співробітництво держав у міжнародних організаціях дає змогу державам наглядати не лише за їх власними громадянами, а і втручатись у нагляд за населенням інших країн.

По-третє, важливим досягненням світового військового порядку, на думку **Е. Гідденса**, є система альянсів.

По-четверте, **глобальна індустріалізація** поступово послабила домінування західного світу, а також призвела до двох значних змін в інших сферах: екологічній та інформаційній.

І як наголошує відомий американський політолог, професор міжнародних відносин Університету Джорджа Вашингтона **Дж. Розенау**, *“саме технологія усунула географічні та соціальні простори... Можна стверджувати, що саме технологія посилила взаємозв’язки між локальними, національними та інтернаціональними суспільствами, до того ж, у масштабах, не відомих жодній історичній епосі”* [Rosenau J.

Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity. – Princeton: Princeton University Press, 1990. – 504 p. (p. 17)].

У свою чергу, **Е. Гідденс** стверджував, що розвиток сучасного суспільства відбувається не тільки в технологічному плані, а й в освоєнні людьми відповідних форм і норм поведінки. “Глобалізація означає анулювання відстаней, занурення в часто небажані і незрозумілі транснаціональні форми життя або, – дотримуючись визначення **Ентоні Гідденса**, – в діяльність і (спів-) існування, що не визнають відстаней (ззовні віддалених один від одного світів, національних держав, релігій, регіонів і континентів)” [Giddens, A. *The third way. The renewal of social democracy.* – London: Polity Press, 1998. – 166 p. (p. 43)]. Але при цьому підкреслюється, що глобалізація незавершена і здатна змінювати свій характер як під впливом об’єктивних обставин, так і внаслідок цілеспрямованої політики на подолання її негативних наслідків.

На думку представників цього наукового підходу, не можна стверджувати, що глобалізації не існує або вона лише продукт чи інструмент західної гегемонії. Глобалізація в системі поглядів **Дж. Розенау** означає, що у людства за спиною залишилося століття міжнародної політики, де національні держави домінували на міжнародній арені. “*Тепер розпочинається епоха постінтернаціональної політики, пост-міжнародної, коли нації-держави змушені ділити владу і вплив з інтернаціональними організаціями, транснаціональними корпораціями та міжнародними політичними рухами*”. При цьому необхідно зазначити, що про кінець нації-держави як інституту не йдеться.

У цьому зв’язку **Дж. Розенау** виділяє три основних рівні багатополусної структури:

1) “*макропараметр*”, який вбирає в себе дві паралельно існуючі та складно взаємодіючі сфери – історично міждержавні відносини, які вже сформувалися, й мережу неурядових організацій, рухів, корпорацій, спільнот, яка нещодавно виникла й розростається;

2) “*мікропараметр*”, що підтримує взаємозв’язки індивіда зі світом міжнародної політики;

3) “*реляційний параметр*” (або параметр владних відносин), який допомагає урядам і міжнародним урядовим організаціям адаптуватися до зовнішнього середовища, що змінюється.

Зрештою, науковець робить висновок, що структурне ускладнення характеризується розвитком мережі раніше невідомих або мало відомих засобів і форм спілкування, у більшості на противагу традиційним міждержавним відносинам.

Нову епоху **Дж. Розенау** визначає як епоху “*фрагментації*” (термін, що означає поєднання процесів інтеграції і фрагментації), для якої стає характерним розмитість межі між локальним та глобальним центром і периферією, внутрішньонаціональним та інтернаціональним. Виникнення епохи *фрагментації (регіоналізації)* позначається зростанням кількості процесів, у межах яких глобальний простір рухається і входить у локальні події. Цей процес супроводжується викривленням ідентичності, зміною авторитетів, переорієнтацією цінностей, розподілом багатополусної структури між національними (статиськими) і транснаціональними (позастатиськими) компонентами міжнародних відносин. Таким чином, у межах схеми описаної вище багатополусної структури спостерігається поєднання традиційної та нетрадиційної сфер міжнародної взаємодії.

Вчений виділяє *три* основних *рівня глобальної організації* або показників перетворень. *Перший* стосується індивідів на мікрорівні і фіксує революцію в підвищенні їхньої кваліфікації, що дозволяє їм більш чітко визначати своє місце у суспільстві і більш ефективно брати участь у колективних діях, які допомагають реалізовувати їхні інтереси. *Другий* показник перетворень пов'язаний із проміжним макро-мікрорівнем, на якому відбувається зв'язок індивідів із їхніми групами, колективами (collectivities). *Третій* вид перетворень спостерігається на глобальному макрорівні, на якому почали співіснувати два світи глобальної політики – *поліцентричний світ*, який складається з різноманітних неурядових організацій, та державо-центричний світ, – які захищають свої сфери в умовах виникаючого глобального порядку. Слід враховувати, що традиційний державоцент-

ричний світ зовсім не замінюється новим світом, який складається з багатьох центрів влади, а навпаки, він існує і взаємодіє з ним.

Дж. Розенау наголошує, що глибина глобальних структурних трансформацій у “зоні біфуркацій” стає зрозумілою, враховуючи подвійну картину, яка визначається напругою між описаними вище двома світами – традиційним державоцентричним світом та виникаючим на наших очах поліцентричним світом, де головну роль відіграють транснаціональні корпорації, неурядові організації, професійні об’єднання та етнічні меншини. Взаємодія між цими світами ґрунтується на поєднанні “відносин кооперації і конкуренції” [*Rosenau J. N. The Future of Politics // Future. – Guilford, 1999. – Vol. 31. – № 9/10. – P. 1015-1016. (p. 1015)*], а не конфронтації.

Вчені, які підтримують цю позицію, вимагають від держав і суспільств поступової адаптації до більш взаємозалежного, і в той же час у найвищій мірі нестабільного світу з його неминучими соціальними і політичними змінами, сукупність яких і складає зміст розвитку сучасних суспільств і світового порядку. **Глобалізація, на їхню думку, — це потужна, трансформуюча світ сила, відповідальна за масову еволюцію суспільств і економік, за зміну форм правління і всього світового порядку.** Вона поступово руйнує відмінність між вітчизняним і іноземним, між внутрішніми і зовнішніми проблемами. За *Е. Гідденсом*, “глобалізація являє собою не один процес, а комплексну сукупність процесів. І ці процеси діють суперечливо, а то й конфронтаційно”.

У цьому зв’язку, на думку **трансформаціоністів**, відбувається радикальна зміна самого поняття могутності. Слід враховувати, *що збільшуватиметься зона впливу міжнародних організацій паралельно національному суверенітету, проте суверенні держави збережуть владу над власною територією.* Сучасні силові глобальні перетворення вже вийшли за межі економіки. Вони спричинили небачену негативну трансформацію державного суверенітету, набуваючи ознак глобального надсуверенітету і домінування у світі. У цих умовах складні глобальні системи: фінансові, політичні, екологічні –

поєднують долю різних спільнот у віддалених регіонах світу. Виходячи з життєво важливих інтересів, носії сили і підлеглі в даній системі впливу будуть чітко відокремлені один від одного. *І сучасний інститут територіально обмеженого управління не витримає конкуренції з силами транснаціональних організацій.*

Концепція транснаціональних просторів підриває національно-державницьку точку зору на суспільство, підміняючи уявлення про регіони, відокремлені один від одного згідно з національно-державним принципом, іншими формами взаємовпливу, а точніше безмежними транснаціонально інтегрованими просторами діяльності.

І як зазначає *М. Кастельс, основними ознаками глобалізації є утворення нової реальності з новою соціальною структурою, специфічною економікою та особливою віртуальною культурою.* “Інформаційна економіка, – стверджує американський вчений, – глобальна, тому що дає можливість у будь-який момент часу оперувати в масштабах всього світу” [Castells M. *The Rise of the Network Society (The Information Age: Economy, Society and Culture. Volume 1).* – Vol. 1. – Oxford: Blackwell Publishers, 1996. – 481p. (p. 92)]. Він підкреслює, що *глобальна економіка є історичною реальністю, що відрізняється від світової економіки, суть якої в тому, що процес накопичення капіталу відбувається по всьому світу.* А основні чинники глобалізації світової економіки полягають у тому, що завдяки інформаційним мережам майже весь світ зв’язується технологіями, людьми і корисними функціями таким чином, що утворюється своєрідна глобальна система, яка об’єктивно вимагає єдиної системи управління нею. Вона проникає в усі країни, в усі культури, на всі території, в усі комунікаційні потоки та в усі фінансові мережі. Відповідно, формування глобального інформаційного простору створило сприятливі умови для обміну науковою інформацією, відкрило нові можливості для міждержавного обміну в галузі економіки, культури, освіти тощо, а також прискорення інформаційної революції і зближення цивілізацій, сприяє формуванню планетарної свідомості.

Цей підхід цікавий тим, що пояснює процес глобалізації не лише з економічно-технологічної точки зору, а і належне місце відводить культурним факторам, які, безперечно, відіграють велику роль у політичних процесах. Загалом представники трансформаціоністської точки зору “тлумачать переплетення культур і народів як появу культурних гібридів та нових культурних глобальних мереж” [Гелд Д., МакГрю Е., Голдблатт Д., Перратон Дж. *Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура* / Пер. з англ. Переднє слово Ю. Павленка. – К.: Фенікс, 2003. – 584 с. (с. 385)].

Еволюціоністи також заперечують революційну, гіперглобалістську риторику наближення історичного кінця нації-держави як інституту. На їхню думку, традиційні концепції державності змінюються повільно, але постійно. Суверенність сьогодні “є щось менше, ніж територіально визначений бар’єр, це більш джерело і ресурс відстоювання прав і привілеїв у межах загальної політичної системи”. Суверенність держав посилюється їх взаєминами і рефлексивним визнанням суверенності. Поняття суверенітету як необмеженої, неподільної та виключної форми державної влади поступово змінюється. Політична влада, сфера компетенції і ресурси будуть розподілені між національним та наднаціональним рівнем.

Нова ситуація тотальної інформаційної прозорості світової спільноти до невпізнання перетворила все наше життя. Віднині будь-яка мікрозміна в будь-якому сегменті світової спільноти негайно поширюється по всьому світу, впливаючи на внутрішні його структури. Зрештою, така прозорість і взаємообумовленість призвели до взагалі нового пояснення статусу національних держав. Вони почали втрачати свою значимість, нібито зупинятися в часі і просторі, втрачаючи “чимало з економічної потуги, що вони нею колись володіли”. Саме трансформація владних структур під впливом глобалізації призводить до того, що починає ставитися під сумнів сучасна держава як неупереджений і привілейований конституційний устрій. Але це не означає, що відбувається зникнення національних

держав як таких. Навпаки, їхня кількість збільшується з кожним днем, і кінець означеного процесу розширення не спостерігається.

Але річ у тому, стверджує **Е. Гідденс**, що тепер ми маємо справу з іншими за своєю сутністю державами. Вони на наших очах мінімізуються у своїх вимогах на “національну істину”, втрачаючи імперські й авторитарні амбіції. Проте, на його думку, нації й зараз залишаються потужними чинниками на арені світових подій, і ця роль збережеться за ними ще тривалий час. *Національна держава стала універсальною політичною одиницею, таким чином, що світ розглядається як мережа національних суспільств.* Сильна нація-держава “на сьогодні повинна означати дещо інше: націю достатньо у собі впевнену, аби прийняти нові обмеження суверенітету” [Giddens, A. *The third way. The renewal of social democracy.* – London: PolityPress, 1998. – 166 p. (p. 130)]. Погоджуючись на визначене обмеження, нація отримує гарантії його збереження демократичними засобами та в межах демократичної спільноти.

Економіка стрімко виходить з-під влади національних держав і стає керованою над- і позанаціональними силами, а не лише зусиллями урядів окремих держав. Як пише з цього приводу **М. Кастельс**: “Глобальна економіка у XXI ст. буде поширюватися, використовуючи значне збільшення потужності телекомунікацій і обробки інформації” [Кастельс М. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура.* – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.]. Поряд із тим, глобальні спільноти, очевидно, не можуть приділяти увагу вирішенню місцевих (локальних) проблем. І цим починають займатися саме держави. В обслуговуванні локальних проблем саме і полягає їхня нова місія. Отже, для **трансформаціоністів** глобалізація пов’язана з новими моделями глобальної стратифікації, які визначаються детериторіалізацією економічної активності, тоді як виробництво і фінанси все більшою мірою стають глобальними і транснаціональними. Трансформація, яка об’єктивно відбувається у галузях виробництва, комунікацій, інвестицій, торгівлі, **перетворює світову економіку на величезну глобальну структуру**, що поєднана всесвітніми виробни-

чо-збутовими зв'язками, єдиною фінансовою системою і планетарною інформаційною мережею.

Варто зазначити, що трансформаціоністська концепція глобалізації розглядає її як процес, у якого відсутня чітко фіксована і визначена мета: або повністю інтегрований світовий ринок, глобальне суспільство або глобальна цивілізація.

Взагалі, на думку **Дж. Розенау**, “невизначеність і динамізм нинішнього періоду стають скоріше постійними, ніж тимчасовими рисами нового світопорядку, оскільки всі структурні трансформації знаходять вираження у неспинному русі, а не в застиглому стані” [*Rosenau J. Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity. – Princeton: Princeton University Press, 1990. – 504 p. (p. 92-95)*]. Немає жодного апріорного підґрунтя вважати, що глобалізація повинна розвиватися в одному єдиному напрямі або що вона може розглядатися лише у зв'язку з єдиними ідеальними вимогами (досконало відрегульованими світовими ринками).

Позиції трансформаціонізму обстоює і більшість українських науковців – дослідників глобалізації: **О. Білоус, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомов, Ю. Павленко, С. Кримський, С. Удовик, А. Філіпенко, В. Шейко, В. Шевчук, М. Шепелев та ін.**

Насамперед серед когорти вітчизняних представників течії трансформаціоністів необхідно відзначити провідного науковця в галузі економічної глобалістики **А. С. Філіпенко** (професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин КНУ імені Тараса Шевченка). На його думку, глобальний характер сучасних економічних процесів полягає в тому, що господарські системи досягають планетарних масштабів. І процес формування елементів глобальної економіки розвивається одночасно у декількох напрямках: 1) напрямі, пов'язаному із збутом товарів та послуг на внутрішньому ринку за умов, з одного боку, значного зростання масштабів виробництва, з іншого – відносного насичення потреб всередині країни саме на товари і послуги національного виробництва. На цій основі виникає постійна потреба в пошуку зовнішніх

ринків для реалізації продукту у вартісній та натурально-речовій формах; 2) напрямі, який передбачає вихід на світовий ринок у зв'язку із відсутністю в національному господарстві всієї сукупності засобів і предметів праці, які б забезпечували безперервність розвитку процесу виробництва. Відтак **А. Філіпенко** виділяє такі сфери глобалізації та, відповідно, елементи глобальної економіки:

- ✓ міжнародна науково-технічна сфера;
- ✓ система міжнародного виробництва;
- ✓ світовий ринок і міжнародна торгівля;
- ✓ міжнародна валютно-фінансова система.

Виходячи з існуючих в сучасній науці двох кардинально протилежних підходів щодо інтерпретації глобалізації: а) як об'єктивного закономірного процесу розвитку, що охоплює економіку, культуру та інші сфери життя; б) як штучного, насильницького явища, що формується під тиском розвинутих націй та економічно могутніх держав, і особливо ТНК, з метою вирішення власних проблем та реалізації в глобальному середовищі егоїстичних інтересів, – всі погляди щодо економічної глобалізації **А. Філіпенко** типологізував на такі концепції: 1) структуралістську (структуральну); 2) кон'юнктурну; 3) конструктивістську.

Структуральна концепція трактує глобалізацію як необхідний, неминучий, незворотний процес, спричинений економічними (насамперед), політичними та технологічними чинниками. *Кон'юнктурна концепція* трактує глобалізацію як дискретний, перервний процес, а відтак можливим є і зворотний її хід, тобто так звана деглобалізація. *Конструктивістська концепція* розглядає глобалізацію як випадковий, стохастичний, непередбачуваний та невизначений процес, який зумовлюється комунікативним дискурсом політичних агентів, змістом якого є мотивації, інтереси, ідеї.

Власна позиція **А. Філіпенка** щодо глобалізації ґрунтується на ідеї, що глобалізаційні процеси, зокрема їхнє зародження, сягають глибокої давнини і є *невід'ємним атрибутом людської цивілізації*,

починаючи з часів формування міждержавного, міжконтинентального обміну, тобто мають цивілізаційний вимір.

Отже, загалом, *за твердженням представників еволюційного підходу – трансформаціоністів, глобальні інтеграційні процеси в сучасному світі, в умовах швидкоплинної інформаційної революції, впливають на формування нового політичного, економічного і соціального простору*, що характеризується: розмитістю державного суверенітету; виникненням нового типу соціальних трансформацій та нової системи цінностей; збільшенням політичної та економічної взаємозалежності суб'єктів міжнародного співробітництва; зміною співвідношення політичних сил; концентрацією капіталу; лібералізацією торгівлі; збільшенням потоків інформації; технологічними інноваціями, посиленням впливу транснаціональних компаній та їхньою трансформацією у глобальні корпорації.

Відтак *глобалізація, як прояв трансформаційного розвитку сучасної світової цивілізації* викликала надзвичайну інтенсифікацію світових зв'язків, які перетворюють наш світ на єдиний *економічний, політичний та інформаційний простір*, а також стала поштовхом для кардинальної трансформації суспільства загалом та суспільних інституцій і соціально-економічних взаємодій зокрема. Процеси глобалізації забезпечують, з одного боку, планетарні взаємозв'язки та взаємовпливи, відкривають нові можливості для збалансованого розвитку регіонів і держав; а з іншого боку, технологічні зміни формують нові типи поляризації в сучасному світі, спричиняють маргіналізацію країн і національних спільнот.

РОЗДІЛ 2

ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

2.1. Поняття та види цивілізації

Оскільки, як ми зясували в попередньому розділі монографії, *глобалізація є прояв трансформаційного розвитку сучасної світової цивілізації* виникає потреба розглянути цивілізаційні виміри глобальних, і насамперед економічних, процесів.

Насамперед зясуємо зміст поняття “цивілізація”. Отже, термін “цивілізація” походить від латинського “*civilis*” – громадянин, міський житель. Французький фізіократ маркіз Мірабо у трактаті “Друг законів” (1757 р.) під цим терміном розумів “*дотримання людсьми етичних правил, які відіграють роль законів співжиття*”. Сьогодні під цивілізацією розуміють “*соціокультурний простір буття, що структурується і формується на основі універсальних, тобто надлокальних, цінностей, які виражаються у світових релігіях, системах моралі, права і мистецтва*”. Ці цінності поєднуються з розгалуженим комплексом практичних і духовних знань та розробленими символічними системами, які сприяють подоланню локальної замкнутості первісних колективів.

Український вчений Ю. Павленко визначає цивілізацію як “перважно поліетнічне внутрішньо цілісне і своєрідне соціокультурне утворення на етапі суспільного розвитку, що настає після первісного ладу”.

Отже, цивілізації являють собою величезні паракраїнні, мета-(над)національні світові утворення, для кожного з яких є характерними певні специфічні прояви людини, своєрідність культури, традицій, менталітету, загального сприйняття світу.

Загалом до критеріїв цивілізації відносять:

1. Наявність писемності та засобів збереження і поширення пи-

семних засобів.

2. Спільну релігію або морально-філософське вчення.

3. Наявність міст.

4. Освічену еліту, здатну генерувати ідеї і забезпечувати розвиток.

5. Наявність “високого мистецтва” з витонченими стилями, що винищується над народною культурою.

6. Розвинену торгівлю як наслідок розвинуеного відтворювального господарства з суспільним поділом праці та інститутом власності, що перебуває під захистом держави.

7. Розвинену систему економічних відносин виробництва, обміну і розподілу, тобто наявність економічного базису цивілізації.

8. Наявність політичної структури управління, що заміщує архаїчні форми родоплемінної організації.

9. Розвинену систему символів та уніфіковане розуміння історії, спільне ретроспективне та перспективне сприйняття часу.

Слід зауважити, що визначення сутності цивілізації та критеріїв їх типологізації є досить дискусійним питанням, яке розглядалося в працях М. Данилевського, А. Тойнбі, Ф. Броделя, Н. Еліаса, П. Сорокіна, С. Гантінгтона, Ю. Павленка, Ю. Яковця та ін.

Загалом виділяють дві концепції цивілізації: *культурно-матеріалістичну* та *культурно-історичну*.

Культурно-матеріалістична концепція (виникла у Франції на початку ХХ ст. (М. Блок, Л. Февр, Ф. Бродель), розглядає цивілізацію як цілісну систему, що охоплює: 1) економічну; 2) соціальну; 3) політичну; 4) культурно-психологічну підсистеми.

Ключовими елементами економічної підсистеми є: виробництво, обмін, споживання, техногенез, механізми регулювання економічних процесів.

Соціальна підсистема охоплює такі аспекти людського життя і розвитку, як: сім'я, родина, здоров'я, житло, харчування, робота і дозвілля, соціальний захист тощо.

Політична підсистема об'єднує основні інститути суспільства: звичаї, норми, право, влада, партії, організації й рухи, об'єднання тощо.

Культурно-психологічна підсистема охоплює духовне життя, культурні норми і цінності тощо.

Культурно-історична концепція (започаткована ще у XIII ст. Ібн Халдуном) виходить із того, що еволюція людського суспільства відбувається три етапи: *дикість* (існування людей у стаді); *сільське життя* (поява відтворювальної економіки); *цивілізація* (співжиття людей у містах із ремеслами, торгівлею, науками і мистецтвами, а також створення ієрархічної системи вертикального підпорядкування, яка привласнює і розподіляє додатковий продукт). Відтак, поява цивілізації зумовлена об'єктивною виробничою потребою спільного добування життєвих благ.

Аналізуючи цивілізації, представники *культурно-історичної концепції цивілізації* (О. Шпенглер, М. Бердяєв, П. Сорокін, А. Тойнбі, Н. Еліас та ін.) насамперед акцентують увагу на *духовному чиннику*, який і зумовлює їх (цивілізацій) особливості. Названі представники так характеризують цивілізації:

- ✓ цивілізації – це великі цілісні соціокультурні системи, які функціонують на основі власних закономірностей, що не зводяться до властивостей окремих країн, націй чи інших соціальних спільнот;

- ✓ цивілізація має свої соціальну і духовну структури з притаманними їм ціннісно-змістовними та інституційними компонентами й атрибутами;

- ✓ кожна цивілізація існує відносно відокремлено та відзначається самобутніми і неповторними рисами, що проявляються в особливому укладі духовного життя, побудові суспільних структур, своєрідності історичної долі;

- ✓ кожна цивілізація має свої духовні витoki, з яких формуються духовні системи, покликані знімати суперечності між буттям і небуттям;

- ✓ цивілізаціям притаманні, циклічність, динаміка, детермінізм і дискретність, однак зберігаються основоположні цінності, онтологічний зміст;

- ✓ цивілізації взаємодіють між собою, внаслідок чого можуть виникати трансплантовані (перенесені) або амальгамні (змішані) циві-

лізації.

Як відзначав німецький соціолог *Норберт Еліас* (1897-1990), *поняття цивілізації стосується дуже різних явищ і процесів людського буття*: технічного рівня, способу поведінки, розвитку наукових знань, релігійних ідей та звичаїв. За його словами, *цивілізованість* – це поняття, що охоплює все, у чому західноєвропейське суспільство має перевагу над “примітивнішими” суспільствами.

Всесвітньовідомий англійський історик *Арнольд Тойнбі* (1889-1975) виділяє **20 типів цивілізацій, що існували** (8 із яких продовжують існувати) в історії людства: еллінська, західна, єгипетська, шумерська, мінойська, індська, хетська, далекосхідна (в Кореї та Японії), православна основна, православна російська, іранська, вавилонська, сирійська, арабська, індуїстська, китайська, далекосхідна основна, антська, юкатанська та мексиканська. На думку А. Тойнбі, **генезис цивілізацій зумовлений принципом “виклику-і-відповіді”**. Зовнішні виклики, які ставлять людські спільноти на межу існування, активізують “внутрішній творчий імпульс”, перетворюють його на постійний стимул, що сприяє реалізації потенційно можливих творчих варіацій. Виклики поділяються на природні та антропогенні (людські). Якщо існує сприятливе природне середовище, то спостерігається антропогенний тиск, і навпаки. *Суспільства, які дають гідну відповідь “викликам”, творять цивілізації*.

Локальні цивілізації виникли близько шести тисячоліть тому в межах стародавніх держав та їх об’єднань – у Шумері, Єгипті, Індії. Потім вони змінювалися, зникали, трансформувалися у цивілізації нових поколінь.

Загалом *виділяють 4 фази економічного розвитку і за ними класифікують цивілізації*.

До архаїчної фази відносять месопотамську, єгипетську, далекосхідну, мезоамериканську, класичну, південноазійську, афро-азійську цивілізації.

До доіндустріальної належать західна, далекосхідна, євразійська цивілізації.

Цивілізаціями індустріального етапу економічного розвитку є: 1) західна, 2) православно-християнська, 3) ісламська, 4) індуїстська, 5) далекосхідна.

Постіндустріальна епоха формувалася такими цивілізаціями: 1) євразійська, 2) східноєвропейська, 3) західноєвропейська, 4) північноамериканська, 5) латиноамериканська, 6) африканська, 7) японська, 8) китайська, 9) буддійська, 10) індійська, 11) мусульманська, 12) океанічна.

Формування цивілізацій четвертого постіндустріального покоління зумовлене:

по-перше, новим етапом історичного процесу;

по-друге, зміною техногенної цивілізації на гуманістично-креативну, ноосферну, постіндустріальну форму;

по-третє, викликами з боку процесів *диференціації* та *дезінтеграції* на нових принципах. Слід зазначити, що *процес дезінтеграції* найбільше спостерігається передусім у межах західної цивілізації, яка, маючи за історичне ядро Західну Європу, опанувала індустріальне суспільство і поширилася на Північну та Латинську Америку, Австралію та Океанію, перетворала на колонії Індію, Африку, підпорядкувала своєму впливу Китай.

За Ю. Павленком, розрізняють цивілізаційні світи:

↳ *Китайсько-Далекосхідний;*

↳ *Індійсько-Південноазійський;*

↳ *Мусульмансько-Афразійський;*

↳ *Макрохристиянський.*

Макрохристиянський світ характеризується найбільшою неоднорідністю та включає:

✓ *Західноєвропейсько-північноамериканську* (з Австралією та деякими іншими її філіаціями) *цивілізацію;*

✓ *Латиноамериканську* та *Православно-Слов'янську цивілізації*, а в межах останньої *Західноправославну* (українсько-білоруську) та *Східноправославну* (московсько-російську) субцивілізації.

За С. Гантінгтоном, розрізняють цивілізації: *Синську; Японську;*

Індуїстську; Ісламську; Православну; Західну; Латиноамериканську.

За **Ю. Яковцем**, слід виділяти дві групи цивілізацій:

➤ *більш розвинуті* (Північноамериканська, Західноєвропейська, Японська) цивілізації;

➤ *менш розвинуті* (Російська, Китайська, Індійська, Латиноамериканська, Мусульманська) цивілізації.

С. Удовик виділяє: 1) європейську, 2) китайську, 3) індуську, 4) ісламську, 5) буддійську та 6) православну цивілізації.

Європейська цивілізація є християнською. Вона поділяється на **чотири субцивілізації**: 1.1. Англосаксонську (океанічну), 1.2. Західноєвропейську (континентальну), 1.3. Східноєвропейську (Західноправославну), 1.4. Східноправославну (Росія).

Кожна субцивілізація характеризується такими параметрами: 1) “цілеустановка”, 2) розуміння мети життя та 3) способи досягнення мети.

Для *англосаксонської океанічної* субцивілізації цілеустановкою виступає намагання вирішувати матеріальні надпроблеми, розробляти гіперпроекти. Для *західноєвропейської континентальної* – вирішувати конкретні проблеми, розробляти і втілювати прикладні ідеї. *Східноєвропейська західноправославна* намагається увійти у середовище буття, розчинитися там, пристосуватися до середовища існування. *Російська східноправославна* субцивілізація прагне стати над буттям, вирішувати духовні надпроблеми та розробляти надідеї.

Український вчений **А. Філіпенко** в якості критеріїв класифікації цивілізацій пропонує: 1) просторову ознаку; 2) віковий тренд; 3) агрегаційний аспект; 4) домінуючі економічні ознаки; 5) інноваційні ознаки; 6) характер виникнення і походження; 7) локальні ознаки; 8) географічні ознаки; 9) тип розвитку; 10) домінуючі ресурсні джерела.

Отже, за **просторовою ознакою** А. Філіпенко типологізує: *всесвітню (загальнолюдську) цивілізацію*, що характеризується планетарними масштабами; *локальні цивілізації*, що обмежуються територіями окремих регіонів чи країн.

За **віковим трендом** вчений виділяє сім видів всесвітніх цивілізацій, що послідовно змінювали одна одну впродовж дев’яти останніх

тисячоліть: *неолітична* (VII тис. до н.е. – IV ст. н.е.); *східно-рабовласницька* (III тис. до н.е. – перша пол. I тис. до н.е.); *антична* (VI ст. до н.е. – VI ст. н.е.); *ранньофеодальна* (VII ст. – XIII ст.); *доіндустріальна* (XIV ст. – XVIII ст.); *індустріальна* (з 1760-90-х рр. до 1960-70-х рр.); *постіндустріальна* (з 1980-х рр. XX ст. – кін. XXI ст. – поч. XXII ст.).

Типологізація цивілізацій *за домінуючими економічними ознаками* наведена в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Типи та ознаки цивілізацій

Тип світової цивілізації	Домінуючий вид виробництва	Праця та її характер	Провідний тип власності
Аграрна	сільськогосподарське	ручна	земельна
Індустріальна	промислове	машинна	промислова
Постіндустріальна	інформаційне	інтелектуальна (духовна)	інтелектуальна

За характером виникнення і походження цивілізації можна класифікувати на:

- ✓ аборигенні (тубільні);
- ✓ трансплантовані (перенесені);
- ✓ амальгамні (змішані).

За географічними ознаками локальні цивілізації класифікують на:

- ✓ компактно розташовані на одній території (індуїстська, конфуціанська, африканська);
- ✓ розпорочені на різних континентах (християнська, ісламська, іудейська).

За домінуючими ресурсними джерелами у суспільстві в певний період класифікують: копалинну і високоенергетичну цивілізації.

Тип розвитку цивілізації визначається на основі певних ознак:

- ✓ спільність засад ментальності;
- ✓ спільність і взаємозалежність історико-політичної долі та економічного розвитку;
- ✓ взаємопереплетення культур;
- ✓ наявність сфери спільних інтересів і спільних завдань у зв'язку

з перспективами розвитку.

При цьому ознаками локальних цивілізацій виступають:

- ✓ певна єдність культурної спадщини;
- ✓ неспівпадіння меж цивілізації з географічним ареалом її виникнення;
- ✓ релігійна ідентичність;
- ✓ відносна компактність комунікативного простору.

Головними ознаками цивілізації, яка сьогодні формується, є:

- ✓ широка інтелектуалізація виробництва;
- ✓ пріоритетний розвиток науки;
- ✓ розвиток складної розумової праці.

2.2. Економічні аспекти розвитку зіткнення та взаємодії цивілізацій

Головним мотивом кожної цивілізації є пошук джерел модернізації та розвитку, функціонування в режимі, що задається глобальними трансформаційними процесами, світосистемними закономірностями й викликами.

При цьому головними цінностями *традиційних цивілізацій* вважають:

- 1) співпадіння суб'єктів влади та власності;
- 2) переваги глибинного, традиційного, сакрального знання;
- 3) відносно низький рівень незалежності окремої особистості.

Головними ж цінностями *Західнохристиянської цивілізації*, яка займає провідне місце в сучасному світі, відіграє роль економічного лідера сучасного світу, є:

- 1) домінанта ринкового господарства;
- 2) пріоритетність раціонального знання;
- 3) принцип законності та захисту прав людини.

Однак, як зазначає американський дослідник Роджер Осборн (автор наукової праці “Цивілізація”), поняття “цивілізація” і “західна цивілізація” – це не зовсім одне і те ж саме. *Західна цивілізація ґрунтується* на спадщині античної і християнської епох, що дійшли до

нас через Відродження, наукову революцію та Просвітництво. Навіть ідею «цінностей» винайшли на Заході. *Західна цивілізація передбачає*: відкритість, терпимість, свободу і справедливість та *асоціюється* з толерантністю, свободою вибору і демократією, тобто “цивілізація просто означає все добре”. Якщо мова йде про захист цивілізації, то слід розуміти не теперішній спосіб життя, а ті цінності, які були успадковані від попередніх поколінь. “Цивілізація – не лише накопичувач позитивних ідей, це сукупність породжених ними історичних ефектів, а тому пошук змісту цивілізації необхідно розпочати із розплутування клубка нашої історії”.

При цьому для *природи західної цивілізації* притаманні наступні протиріччя і конфлікти: а) невідповідність між цінностями та історичними фактами; б) відсутність згоди між прихильниками ідеалу прогресу та реальністю таких катастрофічних явищ, як технологізована війна та знищення довкілля; в) конфлікт наростаючої в людині недовіри до авторитетів і традицій; г) незатишне сусідство поваги до інших культур та бажання нав’язати всьому світу західні ліберальні цінності; д) невідповідність між розумінням мистецтва як життєво важливої критики суспільства та, історично, як найвищого вияву цивілізації. І усі ці протиріччя роблять будь-яку апеляцію до цивілізації (як до слова, чи як до поняття) надто ризикованою та односторонньою. Але разом з тим, цивілізація залишається символом того, що ми найбільше цінуємо в суспільстві. Хоча торжество глобальної стандартизації проявляється зростаючим багатством для одних та зубожінням і руйнацією для інших. Однак жителі західного світу в міру сил і можливостей намагаються адаптуватися до своїх втрат і наповнити життя змістом, породжуючи мистецтво, яке час від часу нагадує їм, що таке бути людиною. У такому випадку *західна цивілізація* являє собою гонитву без упину за універсаліями, постійне вичерпання життєвої і душевної енергії людей, яка підживлює машинну стандартизацію, чи речі і життя, створені і прожиті як компенсація втраченого.

Слід зазначити, що **взаємодія цивілізацій відбувається у двох**

площинах:

- a) зіткнення цивілізацій;
- б) зростання взаємопроникнення цивілізацій.

Міжцивілізаційна взаємодія в умовах глобалізації позначена швидкою інтенсифікацією міжцивілізаційних відносин шляхом зростання потоків товарів, послуг, капіталів, інформації, міграції робочої сили тощо та потужним впливом Західнохристиянської цивілізації на процеси економічних перетворень у межах інших цивілізацій.

Економічна та культурна експансія Західнохристиянської цивілізації довгий час *забезпечувала* її домінування в економічному напрямі, отримання технологічної ренти та необхідних ресурсів, трансфер екологічно небезпечних виробництв у країни, що належать до зони поширення інших цивілізацій.

Проте в умовах глобалізації домінуюча (західнохристиянська) цивілізація стикнулася з такими проблемами:

- ✓ зростає соціальне розшарування, поділ на високопрофесійних фахівців та низькокваліфікованих виконавців;
- ✓ посилюється роль елітарності;
- ✓ відносно послаблюється роль демократичних інститутів;
- ✓ зростає відчуження окремих осіб від сприйняття дійсності, її віртуалізація;
- ✓ знижується моральний рівень у суспільстві;
- ✓ зростає злочинність;
- ✓ збільшується інформаційний шум.

Світова економічна криза 2007-2012 рр. також найбільш істотно позначилася на економіці *католицько-протестантського та православного цивілізаційних просторів* Західнохристиянської цивілізації. Економіка ж *конфуціансько-буддистського та ісламського світу* продемонструвала економічне зростання. Це дає підстави деяким дослідникам прогнозувати можливу зміну глобального економічного порядку і лідерства в найближчі 30-40 років, а також посилення міжцивілізаційної економічної конкуренції.

2.3. Розвиток глобальних економічних процесів в контексті сучасних цивілізаційних концепцій

Цивілізаційна концепція Е. Тоффлера (поширилася в 70-х роках ХХ ст.). *Елвін Тоффлер* – американський соціолог, футуролог та економіст, автор теорій постіндустріального та інформаційного суспільства, є одним із провідних сучасних дослідників цивілізації, автор концепції “трьох хвиль” (див. його праці “Третя хвиля” та “Нова парадигма влади: знання, багатство й сила”). Ця концепція стала відповіддю на світову економічну кризу 70-х років ХХ ст., що була пов’язана з підвищенням цін на нафту та політичною нестабільністю. *Елвін Тоффлер пов’язує “цивілізацію” насамперед із виробництвом* (сільськогосподарським, індустріальним та інформаційним), а не із соціальними чи культурними системами та поняттями. *Цивілізацію він розглядає як соціальну систему, що розвивається не на основі всієї культури, а лише її технічної складової.* Кризові події 70-х років ХХ ст. Е. Тоффлер розглядає як “компоненти загибелі індустріалізму та зростання нової цивілізації”. Сучасна цивілізація виникає дуже швидко внаслідок зіткнення нових цінностей і технологій, нових геополітичних відносин, нових стилів життя і способів комунікації, вимагає цілковито нових ідей та аналогій, класифікацій та понять. Нова цивілізація суттєво відрізнятиметься від урбано-індустріальної у принциповому питанні – у ставленні до природи.

При цьому **Е. Тоффлер** розглядає історичний процес у вигляді трьох хвиль. *Перша хвиля* – сільськогосподарська, *друга* – індустріальна і *третья* – сучасна, що формується.

Е. Тоффлер аналізує процес одночасного розвитку людини як виробника і споживача в результаті розвитку інтелектуальних технологій і можливостей територіальної деконцентрації масової інтелектуальної праці, пов’язаної в колективі системами електронного зв’язку.

Е Тоффлер показує, що сьогодні *формується новий тип технологій і новий рівень потреб суспільства* – забезпечення фізичного і

духовного комфорту.

Ключові галузі сучасної глобальної економіки – це постсервісна економіка, експериментальне виробництво, зокрема виробництво електронної техніки, космічні програми, біоіндустрія, використання океанічних глибин, тобто майбутнє – це суперіндустріалізація.

Владу капіталу замінює влада знань, а основним способом створення багатства вважається суперсимволічна система, базована на застосуванні інтелекту та інформаційних технологій, що забезпечує здешевлення продукції гнучкого дрібносерійного виробництва.

Засобом обміну стають не паперові чи металеві гроші, а електронні, тобто інформація, вкладена в кредитні картки.

Формується новий тип робочої сили – ініціативний індивід творчої праці, рівень знань якого дозволяє йому приймати рішення, а його професійне споживання пов'язане з виробництвом інтелектуальних продуктів.

Нова економічна система розвивається як на локальному рівні домогосподарств, так і на глобальному рівні світового ринку. Виникає глобальний виробничий процес виготовлення суспільного багатства.

Е. Тоффлер стверджує, що сьогодні: а) природа багатства неминуче змінюється, оскільки в країнах із розвинутою економікою зростає інформаційний сектор та сфера послуг, а виробництво саме по собі комп'ютеризується; б) перехід до нової форми капіталу руйнує припущення як марксистської ідеології, так і класичної економіки; в) капітал швидко стає “надсимволічним”, а сучасне багатство міститься “всередині черепа” людини; г) сучасні гроші (Е. Тоффлер їх називає “грішми Третьої хвили”) стають електронними імпульсами, являють собою інформацію, тобто “підґрунтя знання”; д) нові інформаційні технології “перевертають догори дном економіку масового виробництва, зводячи нанівець витрати на урізноманітнення продукції”; е) нове знання зумовлює створення цілком нових матеріалів, а також заощаджує час, який виступає одним із найважливіших економічних ресурсів. Час ніде не зазначається в балансі компанії, але залишається прихованим вкладенням. Здатність скоротити час являє собою різницю між

прибутком і втратою.

За Е. Тоффлером, сучасна цивілізація ґрунтується не на матеріальному багатстві чи силовому примусі, а на інтелектуальних здібностях, на знаннях.

Теорія мегатенденцій Дж. Несбіта та П. Абурдена (90-ті роки ХХ ст.). *Дж. Несбіт та П. Абурден* окреслили основні побічні наслідки глобалізації. Зокрема, що: а) мегатенденція глобального економічного буму в цілому світі себе не виправдала; б) мегатенденція відродження мистецтва і переоцінки змісту життя вилилась лише у збільшення вільного часу; в) мегатенденція розвитку нового гібрида від схрещення ринкової економіки і соціалізму реалізувалася не там, де її чекали (в Китаї, а не в постсоціалістичних країнах); г) космополітизація сфери споживання і стилю життя вступила у суперечність із націоналізмом; д) мегатенденція втягнення жінок в економічне і політичне життя складалася за рахунок обмеження потреб сім'ї, дітонародження і посилення дискримінацій; е) провідною сферою знання стала біологія замість фізики, що проявилось у теорії клонування та ін.

Цивілізаційна концепція “фінансової цивілізації” українського науковця В. В. Ільїна (основні праці “Філософія грошей”, “Філософія багатства: людина у світі грошей”, “Фінансова цивілізація”, “Метафізика економіки”, “Інтелектуальна власність” та ін.).

Цивілізація В. Ільїним трактується як стадійний етап розвитку людства, дискретними і пов'язаними між собою в просторі і часі одиницями якого виступають окремі локальні цивілізації, навколо яких створюються цивілізаційні *ойкумени* (освоєні людством частини світу). При цьому *культура* розглядається насамперед як духовний зміст історичного розвитку людства в його найрізноманітніших проявах і потенціях, а цивілізація – це світ інтелектуальних досягнень людини, опредметнених у повсякденності матеріального буття. Цивілізація є результатом розвитку історії, котра є суперечливою взаємодією індивідів, кожний із яких має свою мету. Через це цивілізація є простором напруги людських сил і генія.

За В. Ільїним, сьогодні людське суспільство підійшло до нового

етапу на шляху свого розвитку – глобалізації, усвідомлення якого почалося наприкінці ХХ століття. *Глобалізація* є закономірним еволюційним процесом руху до єдиного всесвітнього суспільства. Феномен глобалізації В. Льїн вважає наслідком трансформації історії як “простору” вияву культури в пошуках нового світопорядку. Відхід від християнських цінностей спричинив те, що свобода як основний вектор розвитку стала двозначною шкалою формальної могутності людини, що не переросла у перемогу. Таким чином, невідповідність траєкторії внутрішнього світу технічним можливостям і межам суспільного розвитку визначила розрив соціального простору в його миттєвій цілісності. Це й стало однією з головних причин виникнення сучасної цивілізації – економічної, яка динамічно трансформується у фінансову. *Економічна цивілізація включає в себе культуру – все те, що створене людиною*. Таким чином, господарство і культура нероздільні, а цивілізація невіддільна від культури.

Економіка має потребу в цивілізаційній організації, вона не може існувати поза цивілізацією. Цивілізація іманентна⁵ (внутрішня) економіці, тому економіка обслуговує цивілізацію. Формується нова культура – економізм, породжений глобальною економікою.

Економічна цивілізація виникла після Великої економічної революції при безпосередній участі капіталу. Основна суперечність сучасної економічної цивілізації полягає у наявності на планеті двох спільних за своїми можливостями «кодів керування», їх конкуренції та симбіозу. *Перший код керування* – це система суспільної регуляції, пов’язана з публічною політикою, національно-державним устроєм. *Другий тип світового керування* – знеособлена транснаціональна система, що складається з міжнародних неурядових організацій і транснаціональних корпорацій. Цей тип керування називають “грошовий лад”. *Сутність сучасної економічної цивілізації, за В. Льїним, полягає* в тому, що “гроші підкоряють собі все, гонитва за грошима стає метою людського життя, усе прагне до вартості та її самозростання”.

⁵ **Іманентність** – характеристика притаманності, властивості предмета чи явища, що впливає з їх внутрішньої природи.

“Субстанцією” капіталізму виступає енергійна соціальна стратегія, цілісний світогляд і водночас схема специфічного світовлаштування грошового ладу. Його субстратом є не саме виробництво чи торгові операції, а операції системні, спрямовані на контроль над ринком, які мають на меті одержання системного прибутку (постійного надприбутку). Таким чином капіталізм – це проект раціонального устрою світу. Економіка диктує суворі правила і норми поведінки. Вона є системою, в якій дії представлено системами виробництва, споживання й обміну між індивідами та колективними одиницями, організаціями, незалежно від того, чи існує в них економічна кінцева мета, чи ні. Тобто виникає явище економізму. **Економізм** – це те, що залишається від попереднього культурного цілого (матеріального і духовного), охопленого тепер тільки раціональністю і технологією. Істотною особливістю економізму є перебільшення логіки ринку, зведення її до головного принципу координації суспільства.

Сутністю сучасного економізму є те, що державна влада все більше обслуговує могутню наднаціональну верхівку – фінансову олігархію, яка стає завершальним етапом економічних революцій.

Модель (знаково-смісловий ланцюг) сучасної економічної цивілізації такий: вартість – гроші – капітал – фінансова олігархія, – де економіка породжує фінанси, з них виникає фінансовий капітал, його продукт – фінансова послуга, дозволяє грошам визначати хід економічних подій. Таким чином виникає феномен “фінансової опіки” над економікою, фінанси перетворилися на субстанціональну силу, визначальну і вирішальну. Це В. Ільїном трактується як **фінансизм**, або фінансова економіка, основа і смисл фінансової цивілізації. Саме фінансовий успіх виступає мірилом значущості людини та шкали цінностей суспільства.

У постіндустріальному суспільстві культура набуває віртуально-грошового характеру: сучасний постмодерністський рух Заходу все більше проявляється “у магічному світі алхімії фінансів, біржової гри”. Світ фінансової економіки є космополітичним модулем, співтворивством активно діючих людей, пов’язаних між собою проектом,

контрактом, діловим простором та засобами телекомунікації. *Цей світ формує власний глобальний проект – надвідкрите суспільство фінансової цивілізації.* Соціальний простір стає безмежним і багатоваріантним, зростає анонімність генези й містифікації змісту подій, ***відкриваються нові горизонти цивілізаційних вимірів, сутність яких складають гроші.*** У глобальній економіці влада грошей та інститутів, побудованих на них, витіснить економіки національних держав. Гроші – основа сучасного ладу, змісту і смислу фінансової цивілізації. Вони – головний чинник трансформації людини.

Концепція прогресу і регресу цивілізацій білоруського вченого В. Д. Молостова (основна праця “Старіння та загибель цивілізацій”). В. Молостов здійснює пошук об’єктивних законів функціонування, зокрема старіння, цивілізацій; розглядає поняття “суспільство”, “цивілізація”, “ноосфера”, “техносфера”, “соціальна і культурна система” як синоніми; розглядає суспільство не лише як взаємовідносини між людьми, а й як відношення населення планети до мільйонів штучно створених людьми матеріальних речей (на відміну від марксистського визначення поняття “суспільства”/“цивілізації” як способу існування людства у колективному середовищі через усвідомлену підлеглисть суспільним відносинам, які постійно виникають поміж людьми). В. Молостов під поняттям “суспільство”, або “цивілізація” розуміє відмежовану від природи, однак тісно з нею пов’язану частину матеріального світу, що складається з людства і розташованої довкола людства сфери штучно створених речей. Суспільство, на його думку, – в першу чергу органічна та неорганічна матерія, і лише потім це слово означає духовний зв’язок людей у вигляді виробничих, соціальних, сімейних та інших відносин, оскільки спочатку виникає матерія, а потім з’являються її властивості. А *цивілізація* займає найвищий прошарок у вигляді тонкої сфери, тому позначається синонімами “техносфера”, або “ноосфера”. В. Д. Молостов виділяє **чотири складові суспільства-цивілізації (Ц)**: наявність усіх видів мінеральної та біологічної (сільськогосподарської) сировини (Г), з сировини суспільство створює на виробництві (В) об’єкти споживання (Б), які

надходять у розпорядження населення планети (А).

Модель процесу життєдіяльності цивілізації має такий вигляд:

$$\text{Ц} = \Gamma \rightarrow \text{В} \rightarrow \text{Б} \rightarrow \text{А}.$$

Цю модель В. Молостов називає “законом матеріального життя суспільства”, притаманним усім цивілізаціям, які будь-коли існували чи будуть існувати.

Сировина – це чистий природний матеріал, на який ще не вплинуло виробництво (фізично і/або хімічно). Сировину класифікують на:

- ✓ тверду, рідку, газоподібну;
- ✓ енергетичну, пластичну (конструкційну);
- ✓ біологічну, органічну, неорганічну (мінеральну);
- ✓ промислову, сільськогосподарську.

Виробнича сфера цивілізації (В) передбачає наявність виробничих об’єктів (В1), які безперервно створюють матеріальну продукцію. Виробництво – це процес створення засобів праці (в) та матеріальних благ (Б). Добувні засоби виробництва позначаються (в3), сировинний продукт – (в1). Об’єкти виробництва матеріалів – (В2), енергетичні пластичні матеріали – (в2). (В3) – це об’єкти виробництва засобів виробництва, що включають: виробництво засобів виробництва для відтворення, тобто створення для своєї галузі великої кількості виробництв (в3); виробництво засобів виробництва для інших видів виробництв (отримання сировини та матеріалів). Існує виробництво засобів виробництва для виробництва матеріальних благ (В4), тобто для зміни конструктивної форми напівфабрикатів.

Згідно з В. Молостовим *модель загального процесу виробництва засобів виробництва* має такий вигляд:

$$\Gamma \rightarrow (V1 + v3) \rightarrow v1 \rightarrow (V2 + v3) \rightarrow v2 \rightarrow (V3 + v3) \rightarrow v3 \rightarrow (V4 + v4) \rightarrow \text{Б},$$

де V1, V2, V3, V4 – чотири сфери виробництва, v1, v2, v3, v4 – засоби виробництва, що здійснюють хімічний та фізичний вплив на виробничу сировину, Б – об’єкти споживання.

Відтак, модель процес життєдіяльності цивілізації набуває такого вигляду: Γ (сировина) \rightarrow V1 (виробничий об’єкт) + v3 (добувний засіб виробництва) \rightarrow v1 (сировинний продукт) \rightarrow V2 (виробництво

матеріалів) + в3 (засоби виробництва, що створюють матеріали) → в2 (енергетичний або пластичний матеріал) → В3 (виробництво засобів виробництва) + в3 (старі засоби виробництва, що створюють нові засоби виробництва) → в3 (новий засіб виробництва) → В4 (виробництво засобів споживання) + в3 (засіб виробництва для створення об'єктів споживання) → Б (об'єкт споживання) → А (населення).

Повна модель економічної еволюції суспільства має такий вигляд:

$\Gamma \rightarrow (В1 \rightarrow в1 \rightarrow В2 \rightarrow в2 \rightarrow В3 \rightarrow в3 \rightarrow В4) \rightarrow Б \rightarrow А$.

Об'єкти споживання є матеріальними благами, оскільки вони обогороджують життя людини. Класифікуються всі об'єкти споживання на дві групи:

ББ – об'єкти чистого споживання (матеріальні (**ББ1**) та духовні (**ББ2**));

БВ – об'єкти споживання для обслуговування виробництва (матеріально-технічні (**БВ1**) та науково-технічні (**БВ2**)).

Людство (**А**), населення планети – першопричина існування цивілізації, після чого виникають всі інші категорії цивілізації: об'єкти споживання (**Б**), об'єкти виробництва (**В**), розробка покладів корисних копалин (**Г**).

Як економічна категорія *маса цивілізації* складається з суми мас чотирьох її частин: маси всього населення планети (**А**), маси всіх об'єктів споживання (**Б**) і виробництва (**В**) і маси річного споживання мінеральної та сільськогосподарської сировини (**Г**).

$$M = A + B + V + G.$$

Масу цивілізації можна виміряти і у грошовій вартості. Однак через ціну нереально виміряти таку важливу складову суспільства, як людство (**А**), оскільки вартістю володіє лише товарна частина цивілізації (**Б+В+Г**). Більше того, жоден із існуючих економічних показників (ціна, вартість, валова продукція, сукупний суспільний продукт та ін.) не визначають і не дають об'єктивну оцінку рівня розвитку всіх частин цивілізації відразу: і населення (**А**), і матеріальних благ (**Б**), і виробництва (**В**), і добутої сировини (**Г**). Лише загальна маса цивілізації може оцінити увесь економічний потенціал суспільс-

тва загалом ($A+B+B+G$) з одночасною кількісною характеристикою населення (A). В. Молостов досліджує співвідношення мас, що складають загальну масу цивілізації у процентах: маси людства, маси сфери споживання, маси сфери виробництва і маси річного споживання сировини. У часи палеоліту маса цивілізації дорівнювала масі людей ($M=A$). Сучасна ж маса цивілізації сконцентрована переважно у матеріальних благах і виробництві ($M=B+B$). Динаміка змін загальної маси цивілізації (M) визначає стан прогресу або регресу суспільства.

Прогрес суспільного розвитку – це постійне збільшення загальної маси цивілізації, коли маса суспільства прагне до безмежності ($M \rightarrow \infty$).

Регрес суспільного розвитку – це постійне зменшення загальної маси цивілізації, коли її маса тяжіє до нуля ($M \rightarrow 0$).

Еволюція суспільства – це постійний матеріальний прогрес, а єдина причина збільшення маси цивілізації – виробництво. Загальна маса цивілізації складається з суми усіх регіональних мас суспільства. Регіональна щільність ($d = \text{densiti}$) цивілізації розраховується методом математичного ділення маси трьох частин цивілізації ($m \text{ region} = A + B + B$), що належать певній державі чи району, на площу цієї держави ($S = \text{square}$):

$$d = m \text{ region} : S = (A + B + B)/S.$$

Загальна маса цивілізації (M) дорівнює сумі всіх регіональних мас: $M (\text{common}) = \sum(m \text{ region}_i)$.

Загальна маса цивілізації щорічно поповнюється новими штучними об'єктами, які створює світове виробництво, а останнє функціонує в міру надходження капіталу – засобів, що забезпечують беззупинну діяльність світового виробництва. Чим більше світового капіталу перебуває в товарно-грошовому обороті, тим швидше зростає загальна маса цивілізації. *Світовий (або сумарний) капітал цивілізації складається з суми капіталів усіх приватних власників та суми бюджетів усіх держав світу.*

Капітал – це грошово-матеріальні засоби, які беззупинно поглинає масове товарне виробництво з метою продовження своєї творчої діяльності; це енергія, що змушує працювати світове виробництво.

Світовий капітал – це той ресурс суспільства, який приводить у рух процес всезагальної матеріальної еволюції. Збільшення капіталу спричиняє прискорення темпів матеріальної еволюції (збільшується швидкість зростання загальної маси цивілізації). Чим старша цивілізація, тим більша величина її сумарного капіталу, тим вищі темпи збільшення маси цивілізації. *Капітал* є життєво необхідною економічною категорією для: а) безперервної діяльності виробництва; б) збільшення загальної маси цивілізації ($M \rightarrow \infty$); в) прогресу – постійного і загального напрямку розвитку суспільства.

Концепція “протистояння цивілізацій” С. Гантінгтона. Концепція “протистояння цивілізацій” поширилася завдяки працям професора Гарвардського університету Семюела Гантінгтона, передусім його праці “Протистояння цивілізацій та зміна світового порядку”.

Рушійною силою сучасної глобальної політики, що змінила держави та ідеології, С. Гантінгтон вважає *цивілізації*. Людська історія, на думку вченого, – це історія цивілізацій. *Цивілізацію* С. Гантінгтон трактує як найвищу культурну спільність людей і найширший рівень культурної ідентифікації.

Цивілізації розвиваються доти, доки “протистоять натискові часу”. Цивілізації динамічні, “їм відомі злети і падіння, вони зливаються і діляться; вони також зникають і ховаються під пісками часу”. Кожна цивілізація бачить себе центром світу і пише свою історію як центральний сюжет історії людства. Межі між цивілізаціями С. Гантінгтон називає “лініями розлому” і вважає їх основними зонами глобальних конфліктів. Цивілізація може містити одне або декілька політичних утворень.

С. Гантінгтон досліджує *чотири існуючі парадигми світової політики*: єдиний світ; два світи; парадигма 184 держав; суцільний хаос.

В основу парадигми “*єдиного світу*” покладена ідея про “кінець історії”, одним із авторів якої вважається **Френсіс Фукуяма**, який говорив про “кінцеву точку ідеологічної еволюції людства й універсалізації західної ліберальної демократії як остаточної форми людського правління”. С. Гантінгтон доволі песимістично трактує цю пара-

дигму гармонійного світу, стверджуючи, що вона «надто відірвана від реальності, щоб бути корисним орієнтиром у світі після “холодної війни”».

Парадигма “*двох світів*” не нова, бо люди завжди проявляли схильність поділяти світ на дві частини: цивілізацію і варварів, Схід-Захід, Північ-Південь, центр-периферію тощо. Останнім часом ця парадигма поширилася серед американських вчених, які поділили світ на так звані “зони миру” і “зони безладдя”. С. Гантінгтон наголошує: найпоширеніший поділ, який описується під різними назвами, – це протиставлення *багатих* (сучасних, розвинутих) і *бідних* (традиційних, погано розвинених, тих, що розвиваються) держав. С. Гантінгтон не погоджується з даною парадигмою. На його думку, єдність не-Заходу і дихотомія “Схід-Захід” – це міфи, створені Заходом. “Світ надто складний, щоб його можна було просто у більшості випадків поділити економічно на Північ і Південь, а культурно на Схід і Захід” – пише вчений.

Парадигма “*184 держав*” є результатом теорії міжнародних відносин, яку часто називають “реалістичною”. Згідно з цією теорією держави є головними, навіть єдино важливими гравцями на міжнародній арені, а відносини між ними мають анархічний характер. Щоб забезпечити собі виживання і безпеку, всі без винятку намагаються максимально зміцнити владу. Ця парадигма передбачає, що всі держави відстоюють свої інтереси і діють однаково. Однак не завжди діють так, як передбачає “реалістична теорія”, зокрема на спосіб визначення державою своїх інтересів впливають не лише турбота про могутність, а система цінностей, культура, закони, міжнародні норми та інститути. Держави зі спорідненими культурами й інститутами мають подібні інтереси. У сучасному світі міжнародні інститути утверджують право судити про те, що держави роблять на своїй території, і обмежувати їх у цьому. У деяких випадках, що особливо помітно в Європі, міжнародні інститути взяли на себе важливі функції, які раніше належали державам. Було створено потужну міжнародну бюрократію, що може безпосередньо впливати на життя окремих

громадян. Державні кордони стали максимально “прозорими”.

Парадигма “*суцього хаосу*” ґрунтується на таких ідеях: крах державної влади; розпад держав; посилення міжплементних, етнічних і релігійних конфліктів; поява міжнародних кримінально-мафіозних структур; зростання кількості біженців до десятків мільйонів; розповсюдження ядерної та іншої зброї масового знищення; поширення тероризму та етнічних чисток тощо. Серед прихильників цієї парадигми – Збігнев Бжезинський та Даніель Патрік Мойніган. Така парадигма близька до реальності, однак, хоча світ і може бути хаотичним, він не є абсолютно не впорядкованим.

Оскільки, на думку С. Гантінгтона, вказані чотири парадигми не сумісні одна з одною і мають суттєві обмеження, він висуває свою власну парадигму – “*бачення світу з точки зору існування в ньому семи-восьми цивілізацій*”. Ця модель пропонує “простий і ясний” підхід до розуміння світу, визначення серед маси конфліктів справді важливих, прогнозування майбутніх тенденцій і створення орієнтирів для розробки політики. *Цивілізаційний підхід, за С. Гантінгтоном, передбачає такі моменти:*

- ✓ інтеграційні сили у світі справді існують і саме вони породжують контрсили культурного утвердження і цивілізаційної свідомості;

- ✓ світ певною мірою ділиться на два, проте головна відмінність існує між Заходом як досі домінуючою цивілізацією і всіма іншими, які, проте, мають між собою дуже мало спільного, тобто світ ділиться на один західний і багато не-західних;

- ✓ національні держави є і залишатимуться найважливішими гравцями на світовій арені, але їх інтереси, об’єднання і конфлікти все частіше визначаються культурними і цивілізаційними чинниками;

- ✓ світ дійсно анархічний, у ньому домінують міжплементні та національні конфлікти. Однак конфлікти, що становлять найбільшу загрозу стабільності, – це конфлікти між державами чи групами, які належать до різних цивілізацій.

С. Гантінгтон стверджує, що станом на 1910 рік світ виглядав

більше єдиним з політичної та економічної точок зору, ніж у будь-який інший період в історії людства. *Частка міжнародної торгівлі від валового світового продукту виявилася вищою, ніж будь-коли раніше* і досягла цього показника лише у 1970-1990-х роках. *Частка міжнародних інвестицій від загальної кількості інвестицій стала вищою, ніж будь-коли.* Міжнародне право було західним міжнародним правом. Міжнародна система виступала західною вестфальською системою суверенних, але “цивілізованих” національних держав і підконтрольних їм колоніальних територій. У ХХ ст. відносини між цивілізаціями перейшли від фази, що характеризується односпрямованим впливом однієї цивілізації на всі інші, до етапу інтенсивних, безперервних і різноспрямованих взаємовідносин між усіма цивілізаціями. Світ став **мультицивілізаційною системою**. Глобальна політична географія змінилася: замість одного світу 1920 року на карті з’явилося три світи 1960-х і більш ніж півдесятка світів у дев’яностих. Глобальні західні імперії “стиснулися” до більш обмеженого “вільного світу” 60-х років ХХ ст., *потім до ще вужчого “Заходу” 1990-х.*

Останнім часом на Заході поширилася думка про становлення так званої **сучасної універсальної цивілізації**, *під якою мають на увазі культурне зближення людства і сприйняття спільних цінностей, поглядів, орієнтацій, практичних підходів та інституцій усіма народами світу.* С. Гантінгтон зазначає, що **поняття універсальної цивілізації є продуктом західної цивілізації**, а **універсалізм** – це ідеологія Заходу для протиставлення не-західним культурам. Сама ідея універсальної цивілізації не знаходить великої підтримки в інших цивілізаціях. Не-західні люди розглядають як усе західне те, що представники Заходу сприймають як універсальне: “те, що західні народи проголошують як м’яку глобальну інтеграцію, наприклад поширення світових засобів масової інформації, не-західні народи засуджують як мерзенний імперіалізм”.

Наголошуючи на **принципах структуризації цивілізацій**, С. Гантінгтон стверджує, що *країни співвідносяться з цивілізаціями як краї-*

ни-учасниці, стрижневі держави, країни-одинаки, розколені країни та розірвані країни.

Країна-учасниця – це країна, яка в культурному плані повністю ототожнює себе з однією цивілізацією, наприклад Єгипет – з арабською цивілізацією, а Італія – з європейсько-західною. **Стрижнева країна** – це джерело культури тієї чи іншої цивілізації. Наприклад, Захід, за С. Гантінгтоном, має два стрижні: США і франко-німецький стрижень у Європі, плюс дрейфуючий між ними додатковий центр влади – Великобританія. **Країна-одинак** – це країна, яка не має культурної спорідненості з іншими суспільствами. Це “сусід, якого ніхто не хоче”, або “країна без родичів”. Прикладами виступають Ефіопія та Японія. **Розколеною** називається країна, в якій великі групи населення належать до різних цивілізацій, хоч об’єднані у політичну цілісність як громадяни однієї держави. У розколеній країні “сили відштовхування розколюють суспільство на частини, притягуючи кожную до цивілізаційних магнітів інших суспільств”. Таких країн чимало і С. Гантінгтон відносить до них Україну: “Україна позначена роздвоєністю і має дві культури. Лінія цивілізаційного розлому між Заходом та православ’ям проходить через її осердя. Населення Західної України історично розмовляє українською мовою, є адептами уніатської церкви та виявляє стійкі націоналістичні погляди. Населення Східної України є у своїй більшості православними християнами і розмовляє російською мовою. ... В Україні існує розкол між європейськими слов’янами Заходу та русо-слов’янами Сходу, однак, це не стільки поляризація за етнічним принципом, скільки різниця культур”. **Розірваною** називається країна, яка має одну домінуючу культуру, яка співвідносить її з однією цивілізацією, але її лідери прагнуть іншої цивілізації. Класичним прикладом розірваної країни є Туреччина, яка належить до ісламської цивілізації, однак упродовж ХХ ст. і донині намагається модернізуватись, вестернізуватись і стати частиною Заходу.

Основою економічного співробітництва є культурна спільність. “Економіка йде вслід за культурою” – наголошує американсь-

кий професор. Спільна культура стимулює співпрацю між державами і групами, які належать до даної культури, і це проявляється у новостворюваних моделях регіональних союзів між країнами, в першу чергу економічних. Регіони служать основою для співпраці тільки тоді, коли географія збігається з культурою. Співпраця спирається на довіру, а довіра найлегше виникає на ґрунті спільних цінностей і культури. *Загальна ефективність регіональних організацій обернено пропорційна накопиченню цивілізаційних відмінностей між їхніми членами.* **Відносини культури і регіоналізму найбільш активно виявляються в економічній інтеграції**, які у міру їх зростання проходять такі чотири ступені економічної інтеграції:

- ✓ зони вільної торгівлі;
- ✓ митні союзи;
- ✓ спільні ринки;
- ✓ економічні союзи.

Найдалі шляхом інтеграції просунувся Європейський Союз. Економічна взаємодія у Східній Азії, на думку С. Гантінгтона, базується на культурних зв'язках між східноазійськими китайськими співтовариствами, які вчений порівнює з Ганзейським союзом. *Економічна інтеграція розгортається слідом за торговою експансією.* У минулому моделі торгівлі серед націй наслідували і повторювали моделі альянсів між націями. У світі, що зароджується, вирішальний вплив на структуру торгівлі матимуть культурні зв'язки. Економічне зростання спричиняє політичну нестабільність всередині країн і між країнами, змінюючи баланс влади між державами та регіонами. Економічний обмін забезпечує контакти між народами, але не гарантує згоди між ними. Торгівля між країнами характеризується не лише вигодою, але й конфліктом. Так, зокрема, *мультидержавний, мультицивілізаційний характер Східної Азії відрізняє її від Західної Європи, а економічні та політичні відмінності посилюють цей контраст.* Усі країни Західної Європи є виразниками стабільних демократій, мають ринкову економіку і знаходяться на високому рівні економічного розвитку.

С. Гантінгтон вважає, що економічний розвиток Азії підриває міжнародну політику *трьома способами*: *по-перше*, економічний розвиток стимулює розвиток мілітарного сектора, який був “приглушений” у часи “холодної війни”, а тепер може стати джерелом конфліктів та нестабільності в регіоні; *по-друге*, загострюється конкуренція та конфліктність між азійськими країнами та США з поступовим домінуванням перших; *по-третє*, економічний розвиток Китаю у майбутньому висуне цю державу як гегемона у даному регіоні, Заходу доведеться стримувати його вплив, а азійським країнам – балансувати і пристосовуватися. Азія є “бурхливим котлом” щонайменше шести цивілізацій: японської, сінської, православної, буддистської, мусульманської, індуїстської та західної. Особливо гостро проявляються конфлікти між азійськими країнами та США, в основу чого покладені фундаментальні культурні відмінності між азійською та американською цивілізаціями. Пануючий в Азії “конфуціанський дух” проголошує цінності авторитету влади, ієрархії, другорядність індивідуальних прав та інтересів, важливість консенсусу, уникання, конфронтації, вищість держави над суспільством та суспільства над індивідом. Окрім того, азійці мають здатність розмірковувати над еволюцією свого суспільства у категоріях століть і тисячоліть і надавати перевагу збільшенню довготермінових здобутків. Такий тип світогляду контрастує з американськими поглядами віри у свободу, рівність, демократію та індивідуалізм, конкуренцію, права людини, нехтуванням історією та концентрацією зусиль на отриманні максимальної вигоди від негайних здобутків. Ці відмінності виступають “джерелами конфліктів”, вони проявляються і в економічному житті, зокрема у відносинах між США та Японією. Так, західна економічна думка вказує на негативний зв'язок між безробіттям та інфляцією, коли менший за 5% рівень безробіття вважається здатним запустити інфляційний тиск. Проте впродовж років Японія мала менший за 3% середній рівень безробіття й інфляцію, яка в середньому сягала 1,5%. Західні аналітики змушені констатувати, що японська економіка не дотримується західної логіки, бо це не-західна економіка вільного ринку. Японський тип економіки заперечує здатність

до прогнозування західних спостерігачів, а японське суспільство є унікально не-західним. Тому в сучасній економічній теорії домінує думка про “концептуальну несумісність” японської та американської національних економічних систем.

Консолідація азійських суспільств перед економічним тиском США змінює баланс сил у регіоні, змушуючи американців пристосовуватися та все частіше поступатися, як тоді, коли всі азійські держави приєдналися до Японії в її протистоянні вимогам США щодо планування цільового імпорту в 1994 р., або коли того ж року США усунули тиск на Китай стосовно забезпечення у цій країні прав людини – пріоритетного пункту американської зовнішньої політики щодо Китаю. Однак набагато серйознішим викликом Заходу став іслам. **Іслам** – єдина цивілізація, котра поставила під сумнів виживання Заходу зробила це щонайменше двічі. Якщо підйом Китаю – це потенційне джерело великої міжцивілізаційної війни стрижневих держав, то динамізм ісламу являє собою постійно діюче джерело багатьох відносно невеликих війн лінії розлому: Балкани, Близький Схід, Кавказ, Центральна Азія.

Причини постійно діючої моделі конфлікту між Заходом та ісламом випливають із природи двох релігій та цивілізацій, що на них ґрунтуються. Конфлікт являє собою наслідок відмінностей між мусульманською концепцією ісламу як способу життя, що поєднує релігію та політику, та західнохристиянською концепцією окремих сфер впливу Бога та Цезаря. Конфлікт загострився ще й внаслідок їх подібності: обидві релігії монотеїстичні та місіонерські. Аналогічні поняття “джихаду” та “хрестового походу” не лише схожі між собою, але й відрізняють ці дві релігії від решти найбільших у світі. **С. Гантінгтон виділяє п'ять причин наростання конфліктності між ісламом і Заходом:**

1) збільшення мусульманського населення породило велику кількість безробітних та викликало негативні настрої серед молодих людей, які стають рекрутами для ісламістської боротьби, тиснуть на сусідні суспільства та мігрують на Захід;

2) сучасне відродження ісламу дає мусульманам певність, що

їхня цивілізація та їхні цінності є особливими у порівнянні із західними (так, мусульмани розглядають західну культуру як матеріалістичну, корумповану, декадентську та аморальну, а індивідуалізм – визначальну ознаку західної культури – вважають “джерелом усіх бід”);

3) спроби Заходу зробити універсальними свої цінності та інституції, утримати військову та економічну вищість і втручатися у конфлікти мусульманського світу викликають обурення серед мусульман;

4) падіння комунізму усунуло спільного ворога Заходу та ісламу і виявило їх як основну загрозу одне для одного;

5) змішування мусульман із мешканцями Заходу пробуджує у них нове відчуття власної ідентичності і загострює різницю у правах представників однієї цивілізації у країні, де панують представники іншої.

На Заході іслам розглядається як джерело поширення ядерної зброї, тероризму, а в Західній Європі – ще й як небажаних мігрантів. Як вважає С. Гантінгтон, основоположною проблемою для Заходу є не ісламський фундаменталізм, а власне сам іслам, інакша релігія, народи якої переконані у вищості своєї культури і переймаються неповноцінністю влади. Проблемою ісламу є не ЦРУ чи Міністерство оборони США. Його проблема – Захід, інакша цивілізація, народи якої певні в універсальності власної культури і переконані, що їхня вища, хоч і у стані занепаду, влада накладає на них зобов’язання поширювати таку культуру по цілому світі. Це і є основні складові, що загострюють конфлікт між Ісламом та Заходом.

І в даному контексті слід зазначити: глобальна війна за участю стрижневих держав найбільших цивілізацій світу значною мірою є немислимою, але й не є неможливою. Найнебезпечнішим джерелом глобальної міжцивілізаційної війни є зміна балансу влади між цивілізаціями та їх стрижневими державами. Наприклад, причиною глобальної війни може служити втручання стрижневої держави однієї цивілізації (США) у суперечку між стрижневою державою іншої цивілізації (Росія) та її державою-членом (Україна), що ми і спостерігали в кінці лютого – на початку березня 2014 року. Майбутнє і світу, і Цивілізації залежить від розуміння і співпраці між політичними

ми, духовними та інтелектуальними лідерами найбільших цивілізацій світу. У новій епосі протистояння цивілізацій становить найбільшу загрозу для миру в світі, і міжнародний порядок, що ґрунтується на цивілізаціях, є найпевнішою гарантією проти світової війни.

2.4. Становлення сучасної глобальної цивілізації

Становлення сучасних глобальних цивілізацій розглядають вітчизняні вчені Ю. Пахомов та Ю. Павленко. Вони виявляють взаємовпливи, що виникають у межах глобальної економічної системи між різними країнами, виділяють світ-системні ядра, представлені Західною цивілізацією і Японсько-Далекосхідною цивілізацією, які досягли стадії інформаційного суспільства. Вони констатують: *сьогодні в глобальному масштабі відбувається затухання цінностей західної цивілізації та посилення азійських рис сучасної світової глобальної цивілізації.*

Ці та інші вчені вказують на суперечності та складності розвитку сучасної глобальної цивілізації, до яких відносять: відсутність згоди між прихильниками ідеалу прогресу та реальністю таких катастрофічних явищ, як технологізована війна та знищення довкілля; конфлікт наростаючої в людині недовіри до авторитетів; бажання нав'язати всьому світу західні ліберальні цінності, занепад цінностей західної цивілізації, непідтвердження раніше встановлених мегатенденцій, суперечності сучасних споживацьких цінностей, які ставлять під загрозу ринкову систему, що сформувалася на основі протестантських цінностей ощадливості, стриманості та працьовитості тощо.

Сучасна глобальна жорстка ієрархічна система базується на гегемонії Заходу і частково Японії. Хоча в сучасних умовах глобалізації світ уже не стільки уніфікується відповідно до американських стандартів, скільки набуває ознак поліцивілізаційної структурно-функціональної системи, Захід усе ще виступає гегемоном над “великими цивілізаціями” Сходу.

Глобалізація в сучасному світі була породжена індустріалізацією.

Сучасний цивілізаційний етап її започаткування датується закінченням “холодної війни”, коли відбулися зміни в країнах Східної Європи та розпад СРСР. Із розпадом СРСР припинила існувати двополярність як конфронтаційна основа міжнародних відносин, хоча на початку 2-ої декади XXI ст. спостерігаються імперські потуги з боку РФ (про що свідчать і останні події в Україні та роль, яку в них відіграє РФ) щодо її (двополярної конструкції світу) відродження. *І для сучасного етапу глобалізації характерним є те, що світ визнав універсальний характер основних західних цивілізаційних цінностей.*

При цьому одне з благ, якими глобалізація обдарувала людство, є *відкритість*, яка в умовах інтегративного розвитку має новий імпульс і додатковий ефект. Однак у сучасному світі в умовах втілюваної Заходом тотальної відкритості бізнес-партнерів за законами *ринкової конкуренції*, яка також визнається універсальною цивілізаційною цінністю, цілковита відкритість передбачає ситуацію, коли сильний бізнес-партнер (у тому числі країна) невідворотно розорює та поглинає слабкого. *Парадокс глобалізації* тут полягає в тому, що чимало позитивних явищ та процесів, закладених у доглобальний період, можуть обернутися в глобальному світі проблемами планетарного масштабу. Особливо, якщо брати економічну сферу, подібні трансформації найбільш можливі та реальні (що ми вже спостерігаємо на власні очі сьогодні) у фінансовій сфері, яка є найбільш динамічною та глобалізованою.

Як уже зазначалося, сучасна глобальна єрархічна система базується на гегемонії Заходу, і частково Японії, *передусім у трьох сферах: фінансовій, військово-політичній та інформаційній*. Причому, *інформаційна гегемонія* все більше вирізняється вирішальною роллю. Вона починає домінувати над виробничою і фінансовою і визначати їх характер та можливості так само, як виробнича у землеробсько-промислових суспільствах виначала характер привласнення природних багатств.

Глобалізація та становлення інформаційного суспільства виступають двома сторонами єдиного процесу, під знаком якого три-

ває сучасний етап історії людської цивілізації.

Провідна роль у цьому процесі належить Західній, Новоевропейсько-Північноамериканській або Євроатлантичній цивілізації, яка історично втягнула в свою орбіту Латинську Америку та Східну Європу з Північною Азією.

Однією з причин затухання цінностей Заходу є гіпертрофований раціоналізм, що вироджується в утилітаризм. Цей процес згубно впливає на стан планетарного економічного простору. Втрата західною бізнес-елітою відчуття міри у збагаченні обертається неухильним наростанням осередків неблагополуччя, як економічного та соціального, так і екологічного. Цьому сьогодні сприяє *і глобалізм*, який, виступають не лише об'єктивною закономірністю, але й *західним проектом*, винятково ефективно використовується західними корпораціями з метою непомірної наживи, що має руйнівні наслідки. Так, небачений раніше масштаб набуває в умовах глобалізму міждержавна нееквівалентність у фінансових та торгових операціях на користь Заходу. Саме внаслідок західної глобальної експансії, базованої на мистецтві робити гроші з грошей (тобто, минаючи реальний сектор), сьогодні спостерігається шокуюче розростання провалля між багатими і бідними, що загрожує планетарними катастрофами.

Основне соціокультурне протиріччя сучасного західного суспільства полягає у несумісності протестантських духовних цінностей, які свого часу утвердили капіталізм у європейському і планетарному масштабі, і цінностей масової культури споживання, яка вульгарно нав'язується рекламою через засоби масової інформації. Проживацько-гедоністичне ставлення до життя суперечить аскетично-трудоному духу раннього і класичного капіталізму, блокує самовідтворення його ідейно-ціннісно-мотиваційних основ, а, відповідно, і всього базованого на них західного цивілізаційного типу.

Відтак, **глобалізація все більше набуває нових, азіатських рис**, основними серед яких наступні:

✓ оновлення глобалізації полягає в тому, що інвестиційна модель розблокувалася із передових країн Заходу і розгорнулася в напрямку

Азії. Західний капітал характеризується прискореним відпливом переважно у надпривабливі країни Азії;

✓ Схід перебирає на себе від Заходу функції світ-системного ядра. Так, особливістю сучасної світової фінансової системи є те, що три четверти світових запасів валюти перебувають у власності азіатів – Китаю, Японії, Індії та Південної Кореї. Власниками 40% цінних паперів США є китайці та японці. XXI ст. уже дехто називає “вік Азії”;

✓ відбувається оновлення глобалізації, яке полягає у надломі та зникненні так званої “наздогінної” моделі. Завдяки цій моделі Захід (передусім США) мав можливість регулювати інноваційні процеси на планеті і таким чином прискорювати успішність своїх сателітів та гальмувати “стрибок у майбутнє” потенційних суперників. Китай, Індія і, значною мірою, Росія, “втративши останні надії повернути до себе новітні інноваційні технології через інвестиції”, стали прискорено нарощувати науково-технічний потенціал. Прогнозують, що невдовзі, завдяки вкладам у науково-дослідницькі розробки, а отже і виробництву інновацій Китай вийде на перше місце у світі. Глибиною причиною прискореного розвитку азійських країн є особлива “енергія духу, що забезпечує ренесанс традиційних для азіатів цінностей, які у Східній та Південно-Східній Азії дали ефект економічного дива”.

Вітчизняні вчені Ю. Пахомов та Ю. Павленко виділяють: *два цивілізаційних світи*, які складаються з окремих цивілізацій; *дві повністю самодостатні в своїх ідейно-ціннісних основах цивілізації*, що не входять в ці цивілізаційні світи; *одну цивілізаційну спільність*, що часто трактують як самостійну цивілізацію; і *деякі цивілізаційні стики* – регіони, традиційно приналежні до різних цивілізацій.

Два цивілізаційних світи: Макрохристиянський та Китайсько-Далекосхідний.

Дві окремі цивілізації, що в них не входять: Мусульмансько-Афразійська та Індійсько-Південноазійська. Цивілізаційна спільність – Транссахарська Африка.

Цивілізаційні стики: Балканський, Левантійсько-Палестинський,

Кавказький, Центральноазіатський, регіон Південно-Східної Азії та ін.

Макрохристиянський світ представлений Західною, Східнохристиянсько-Євразійською та Латиноамериканською цивілізаціями, які мають загальні корені і традиції та близькі ідейно-ціннісні основи. Провідне місце у Макрохристиянському світі протягом півтори тисячі років займає *Західна цивілізація*, що як по духу, так і географічно розділена на *дві субцивілізації*: Західноєвропейську та Північноамериканську. Вона також представлена своєю Австралійсько-Новозеландською філіацією та анклавом у Південній Африці. Другою складовою Макрохристиянського світу виступає *Латиноамериканська цивілізація*, яка у певному розумінні є похідною від Західної, сформувалась протягом XVI-XIX ст. Натомість *Східнохристиянсько-Євразійська цивілізація*, на відміну від Латиноамериканської, має власні, незалежні від Заходу історичні корені, що сягають Візантії, давнього християнства, Античності староблизькосхідних світів Східного Середземномор'я. Ю. Пахомов та Ю. Павленко констатують відсутність загальноновживаного терміна для ідентифікації цієї цивілізації **і називають її ще Православно-Слов'янською, Слов'янсько- або Східнослов'янсько-Православною, а в Росії її називають просто Руською**. Вони наполягають на використанні терміна “Східнохристиянсько-Євразійська”, оскільки: *по-перше*, цим терміном ідентифікуються всі народи східнохристиянської традиції; *по-друге*, територіально охоплюється географічно-культурно-історичний регіон під назвою “Євразія” – від Карпат до Тихого океану. Якщо англійська мова Західної цивілізації є мовою глобалізації, то російська мова, яка постала з середньовічної церковнослов'янської, є цивілізаційною мовою Східнохристиянсько-Євразійської цивілізації. Однак це твердження викликає сумнів, адже російська мова не є цивілізаційною для Коптської, Грецької, Вірменської, Грузинської Православної Церкви, а також українських греко-католиків.

У найтіснішому історичному взаємозв'язку із Західною та Східнохристиянсько-Євразійською цивілізаціями перебуває *Мусульмансько-Афразійська цивілізація*. Ядром цієї цивілізації виступає арабо-

мовний Близький Схід. Мусульмансько-Афразійська цивілізація включає в себе: власне *Арабську субцивілізацію*, *Ірансько-Середньосхідну субцивілізацію*, *Тюрксько-Євразійський субцивілізаційний ареал*, а також: *Індостанську та Малайсько-Індонезійську філіації*, *Східноафриканську*, *Західносуданську і Турецько-Балканську філіації*. З Мусульмансько-Афразійською протягом останнього тисячоліття найтіснішим чином пов'язана *Індійсько-Південноазійська цивілізація*, яка включає *Індійсько-Індуїстське цивілізаційне ядро*, що охоплює два ареали: *Північно-Арійський та Південно-Дравідський*. Крім того, існують два субцивілізаційних ареали: *Цейлонсько-Індокитайський та Тибетсько-Монгольський*.

Китайсько-Далекосхідний цивілізаційний макросвіт, порівняно з Макрохристиянським, територіально менший, однак за демографічними та економічними показниками, зокрема за темпами економічного розвитку, не лише співмірний, а й випереджує останній. Цей Макросвіт включає дві цивілізації: *Китайсько-Східноазійську* та, значною мірою похідну від неї, *Японсько-Далекосхідну*. Причому Японія разом із Північною Америкою та Західною Європою входить у світ-системне ядро. *Китайсько-Східноазійська цивілізація* з нині існуючих – найдревніша, налічуючи IV тисячі років “власного цивілізаційного стажу”. Це особливий тип “замкнутої”, неекспансіоністської цивілізації, яка символічно відмежувала себе від решти світу Великою Китайською стіною. Дана цивілізація включає два субцивілізаційних ареали: *Північнокитайський та Південнокитайський*, а також дві периферійних субцивілізації: *Корейську та В'єтнамську*. Ядром Японсько-Далекосхідної цивілізації є Японія. Ю. Пахомов та Ю. Павленко не погоджуються з думкою американського дослідника Семюела Гантінгтона, який відносить Південну Корею і Тайвань до Японської (Тихоокеанської) цивілізації, вважаючи їх приналежними до Китайсько-Східноазійської цивілізації, оскільки лише у XX ст. внаслідок індустріалізації і втручання Заходу ці країни були цивілізаційно зорієнтовані на японську модель розвитку.

Держави південніше Сахари відносять до *цивілізаційної спільно-*

сті субсахарської Африки, а також “гігантський просторово та мізерний економічно і демографічно” Полінезійсько-Меланезійський цивілізаційний стик.

Ю. Пахомов та Ю. Павленко подають *цивілізаційну структуру сучасного світу* в її соціокультурно-просторовому вимірі. Співвідносячи її з цивілізаційною структурою світу, що глобалізується, представленою згідно з *принципами світ-системного аналізу*, вони констатують, *що лише дві цивілізації – Західна* (і то лише у вигляді Північноамериканської та групи найбільш розвинутих країн Західноєвропейської субцивілізації) і **Японсько-Далекосхідна** входять у **світ-системне ядро держав, які досягли стадії інформаційного суспільства**. Решта світу відноситься до **напівпериферії та периферії окресленого світ-системного ядра**.

Світ-системне ядро або “ядро” світ-економіки – це центр світової економіки, найрозвинутіша частина цивілізаційної субстанції, що визначає процес еволюції цивілізації. На сучасному етапі функції **центру – ядра глобальної економіки** – виконує група найрозвинутіших держав, насамперед країни Великої вісімки, Європейського Союзу (ЄС) та Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР).

Найхарактерніші, найсуттєвіші риси цієї групи держав **за А. Філіпенком**:

- ✓ розвинуте ринкове господарство;
- ✓ найбільша вичерпність джерел і чинників індустріального розвитку;
- ✓ домінуюче становище у світовій економіці, що дає змогу інтенсивно залучати до господарського обороту і власні, і запозичені ресурси;
- ✓ зростання фінансового сектора економіки, що формує віртуальне господарське середовище;
- ✓ зміщення центру уваги до сфери послуг, функціонування переважно сервісної економіки; частка робочої сили, зайнятої у сфері послуг, становить від 60 до 74%;

✓ раціональний вибір за умов обмеженості ресурсів, теорія поведінки фірми й споживача (біхевіоризм), теорія ігор як сукупність основних принципів сучасної “економікс”;

✓ поступовий перехід до постекономічної, постматеріальної стадії розвитку, формування «нової економіки» - економіки знань;

✓ зміщення акцентів із забезпечення потреби виживання на основі максимізації економічного зростання до питань максимізації якості життя, задоволення соціально набутих, диференційованих потреб членів суспільства.

І насамкінець зазначимо, що на сучасному етапі глобального розвитку *ринкова метапарадигма* отримує новий простір і ширший вимір у межах *загальноцивілізаційної метапарадигми*. Ринкова метапарадигма, що являє собою інформаційну основу “ядра” світ-економіки Західної цивілізації Макрохристиянського світу, включає в себе: *англосаксонську та німецько-японську економічні моделі* (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Англосаксонська та німецько-японська моделі

Характерні риси	
Англосаксонська модель	Німецько-японська модель
Акціонерна економіка	Економіка партнерства
Досягнення короткотермінових цілей	Досягнення довготермінового зростання
Вільна конкуренція	Гармонізація інтересів
Схильність до ризиків	Схильність до безпеки
Індивідуальна відповідальність за майбутнє	Солідарність під час вирішення проблем майбутнього

Підсумовуючи, відзначимо, що *цивілізація* традиційно трактується як складне утворення людського суспільного життя та діяльності й характеризується своєрідними, об’єднуючими для всієї цивілізації духовними, культурними, психологічними, ментальними, так і економічними рисами, між якими існує тісний взаємозв’язок. Спочатку цивілізація розумілася як явище географічне та схвалювала процеси колонізації. Після Першої світової війни цивілізацію почали трактувати як поліетнічне явище і визначати її на основі не лише географічного чи національного критерію, а на основі цілої сукупності

ознак, які можуть бути спільними для цілих груп країн, незважаючи на певні мовні та культурні відмінності.

При дослідженні цивілізацій використовують *культурно-матеріалістичний та культурно-історичний підходи*. Існує багато підходів для класифікації цивілізацій, як минулих, так і сучасних. Зокрема, застосовують такі критерії класифікації цивілізацій: просторова ознака, віковий тренд, агрегаційний аспект, домінуючі економічні ознаки, інноваційні ознаки, характер виникнення і походження, локальні ознаки, географічні ознаки, тип розвитку та домінуючі ресурсні джерела. Серед основних сучасних цивілізацій загалом виділяють європейську, китайську, індуську, ісламську, буддійську та православну, кожна з яких характеризується особливими цілеустановками.

Розглядаючи цивілізації в контексті сучасного глобального економічного розвитку, насамперед необхідно відображати і вивчати взаємовпливи, які виникають у межах глобальної економічної системи між різними країнами, виділивши при цьому *світ-системні ядра*, представлені Західною цивілізацією та Японсько-Далекосхідною цивілізацією, які досягли стадії інформаційного суспільства. При цьому в глобальному масштабі відбувається затухання цінностей західної цивілізації та посилення азійських рис сучасної світової глобальної цивілізації.

2.5. Цивілізаційні виміри стратегій економічного глобалізму

Глобалізм – новий майбутній економічний устрій і суспільно-політичний лад світового масштабу.

На нинішньому етапі розвитку теорії глобалістики серед основних підходів до визначення природи, суті й характеру розвитку процесів глобалізації домінує соціально-культурологічний підхід, який представляє глобалізацію в найбільш широкому цивілізаційному контексті.

Багато американських дослідників вважають, що глобалізація поширює у світі права людини і демократію, передаючи їх із передових країн до відсталих.

Так, американський науковець В. Мінголо [Mingolo W. D. *Globalization, Civilization: Processes and the Relocation of Languages and Cultures* / W. D. Mingolo // *The Cultures of Civilization*. – New York: Duke University, 1998. – P. 30-47] трактує глобалізацію як *третьій етап тисячолітньої глобальної трансформації (перший – розпад колоніальної системи, другий – розпад соціалістичної системи), коли відбувається та, відповідно, відзначається нова цивілізаційна роль глобальних ТНК, які мовби підводять народи до досягнень цивілізації.*

Серед найбільш суттєвих ознак економічного глобалізму можна назвати такі:

- а) вихід (виведення) економічних інтересів національних господарських суб'єктів за національно-державні межі;
 - б) вихід національних корпорацій на глобальний ринок, який власне формується;
 - в) перетворення національних корпорацій у ТНК, а потім – в глобальні корпорації;
 - г) розширення сфери діяльності транснаціональних економічних і фінансових структур до рівня глобальних ринків;
 - д) неможливість вирішення більшості економічних і соціальних проблем на обмеженому національному рівні;
 - е) зростаюча залежність економічної ситуації в більшості країн від ситуації в країнах-лідерах глобалізації;
 - є) зростаюча доларизація національних економік;
 - ж) посилення добровільно-примусової координації національних економічних і фінансових стратегій і політик на глобальному рівні (особливо в галузях торгівлі, фінансів, екології, зайнятості, еміграції).
- Сьогодні *на постіндустріальній фазі* відзначається процес висування на перший план цивілізаційних розбіжностей і посилення диференціації локальних цивілізацій.

Особливості четвертого покоління локальних цивілізацій:

- 1) більша диференціація порівняно з цивілізаціями третього покоління (в тому числі розшарування західної цивілізації на західно-європейську, північноамериканську, латиноамериканську, океанічну; далекосхідна, китайська, японська, буддійська);

2) зростаюча роль цивілізаційної спільності і міжцивілізаційних розбіжностей;

3) нарощення потенціалу партнерства локальних цивілізацій, формування нового типу відносин між ними.

На початку XXI ст. у глобальному економічному просторі серед класичних цивілізаційних груп четвертого покоління можна виділити:

1) авангардні цивілізації, що реалізують постіндустріальну економічну програму, яка ґрунтується на високотехнологічній основі й узгоджує ринкові механізми з регулюючою функцією держави. Вони є лідерами глобальної економіки і забезпечують високий рівень. Їх представляють Північна Америка, Західна Європа, Японія, а також нові індустріальні країни;

2) цивілізації з приблизно середньосвітовим рівнем розвитку, (латиноамериканська і частково мусульманська цивілізації, а також країни Східної Європи);

3) цивілізації з низьким рівнем економічного розвитку, що перебувають у стадії застою, – африканська цивілізація (на південь від Сахари, але без ПАР), частина мусульманських і буддійських країн із низьким рівнем прибутку;

4) китайську цивілізацію;

5) євразійську цивілізацію.

З огляду на це стратегії глобалізму повинні враховувати:

1) більшу синхронізацію економічних циклів і криз, які не мають штучних кордонів;

2) поетапне утвердження постіндустріального способу;

3) чітке розмежування ринкових і неринкових секторів;

4) зміну співвідношення реальної і «віртуальної» економіки, що віддзеркалює пропорції відтворення у викривленій реальності фінансово-кредитних цінностей, які обертаються за власними законами.

2.6. Перспективні сценарії глобального економічного розвитку

Комплекс найгостріших глобальних проблем у нещодавньому минулому був пов'язаний із існуванням загрози ядерної війни між наддержавами, здатної стати катастрофою для всього людства. Зараз такої загрози не існує, але фатальною загрозою існуванню системи міжнародних відносин залишається можливість тотального ядерного конфлікту, міжнародний тероризм. Запобігання ядерної війни було спільною проблемою для попередньої системи, воно залишається головною і для системи майбутньої.

Надалі зростає гострота багатьох глобальних проблем. Нерівномірність розвитку Півдня і Півночі закладає характер конфліктності у систему, загрожує втратою нею динамічної стабільності. Ця конфліктна нерівномірність є особливо небезпечною в умовах набуття багатьма державами Півдня ядерного статусу.

Вирішення глобальних проблем вимагає здійснення світовим співтовариством цілеспрямованої узгодженої політичної стратегії.

Таким чином, виокремимо **кілька можливих сценаріїв майбутнього.**

Перший сценарій передбачає американську гегемонію, хоча, як відомо, гегемонія – це позиція, яку дуже складно утримати.

Другий сценарій прогнозує перехід монополярного світу в біполярний, виходячи з можливості появи у США глобально значущих конкурентів, насамперед Китаю або ЄС, чи формування передбачених чи несподіваних коаліцій.

Третій сценарій – це встановлення багатополярного світу. Відбувається складна взаємодія багатьох сил, світова історія буде являти собою поєднання мирних періодів та конфліктних ситуацій, конкуренцію за зони впливу.

Четвертий сценарій передбачає паралельне існування кількох цивілізацій, які являтимуть собою самодостатні та самостійні центри світового розвитку.

П'ятий сценарій відстоює апокаліптичне бачення світу, міжна-

родні катаклізми, силове вирішення геополітичних, економічних, культурно-цивілізаційних протиріч.

Також можливо виділити такі сценарії:

✓ “культурного імперіалізму” (передбачає глобальну гомогенізацію, тобто культурну уніфікацію, копіювання всіма країнами західного способу життя, розбудови уніполярного світу під егідою “світового уряду”);

✓ “периферійної корупції” (передбачає розпад західної цивілізації та створення “культурного смітника” на його окраїнах);

✓ “мозаїчних культур” (передбачає виникнення світу захищених, замкнених, конкуруючих і ворогуючих культур);

✓ “егалітарного світу” (передбачає створення світу “відкритих” країн “всезагального добробуту”, активний культурний обмін між ними).

Інший підхід до виділення сценаріїв майбутнього описувався в проекті **“Карта глобального майбутнього”**, розробленому **Національною радою з розвідки США**.

Згідно зі **сценарієм “Давоський мир” у 2020 році в глобальній економіці впевнено домінують Китай та Індія**. Темпи їхнього економічного зростання давно перевищили європейські показники й стрімко наздоганяють американські. Китай та Індія також досягли успіхів в освоєнні наукомістких технологій, збільшили свій політичний вплив і військову міць. При цьому всі країни світу, зокрема і нові лідери, продовжують грати за правилами, написаними на Заході.

Сценарій “Рах Americana” вже самою назвою залишає лідерство за США, які змогли відновити політичну єдність із Європою і “приборкати” держави Близького Сходу. Проте в обмін на домінування США дістають тягар відповідальності за світову безпеку і зростання невдоволення з боку бідних країн і таких, що розвиваються.

Сценарій “Новий халіфат” найбільш “апокаліпсичний” для Заходу – у світі майбутнього панує транснаціональне теократичне співтовариство. До виникнення сценарію призвів технологічний і інформаційний прогрес ісламських країн при збереженні ними традиційних цінностей, що поглиблює їхній конфлікт із країнами Заходу. Цей сценарій означає повернення до неофеодалізму і антагоністичний аме-

риканському проекту, – звідси неминучість непримиренної боротьби між ними. Примітно, що під час реалізації даного сценарію багато споконвічно неісламських країн, наприклад Росія, теж стали б частиною халіфату.

Сценарій “Спіраль страху” найменш сприятливий для сучасної світової системи і насамперед – для країн “золотого мільярда”. Він припускає безконтрольне поширення зброї масового знищення, глобальний економічний колапс, крах сучасних міжнародних інститутів і міжнародної системи. Цікаво, що такий розвиток подій аж ніяк не відміняє глобалізацію, але вона відбуватиметься в найпримітивніших формах “перерозподілу награваного”. Проте з усіх інших поглядів “Спіраль страху” знаменуватиме собою безумовний кінець західної цивілізації.

РОЗДІЛ 3

ЗАКОНОМІРНОСТІ ТА ПРИНЦИПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Глобалізована світова економіка як мета глобалізації та етап розвитку світової економіки і світового ринку

Насамперед зауважимо, що поняття “світова” та “глобальна” економіка, так само як і “світовий” та “глобальний” ринок, часто ототожнюють. Однак слід підкреслити: хоча загалом це і справедливо, однак *глобальна економіка* як така сформувалася саме наприкінці ХХ ст., і сьогодні на початку ХХІ ст. *являє собою цілісну* (а не фрагментарну, як на початку її становлення, та й навіть на початку ХХ ст., коли вперше в науковому лексиконі з’явився термін “світова економіка”⁶), диверсифіковану, багаторівневу, ієрархічну систему, що охоплює сукупність міжнародних форм науки, техніки й виробництва, обігу різноманітних товарів та послуг, капіталів та робочої сили. Її (*сучасної світової*, тобто глобальної економічної системи) домінантними структурами є: *глобальні ринки разом із міжнародними комунікаційно-інформаційними системами*, які власне і роблять із світової, міжнародної економіки, світового, міжнародного ринку (світових, міжнародних ринків) глобальні; *численні суб’єкти*, що здійснюють міжнародну економічну діяльність та провадять відповідну міжнародну економічну політику.

На сьогодні глобальна економіка та її домінантна функціональна компонента – глобальний ринок (глобальні ринки), – становить одну з найскладніших органічних систем сучасності, адекватним теоретичним відображенням якої є універсальне, позитивне економічне знання

⁶ Вперше в науковій лексиці термін “світова економіка” було використано німецьким економістом Б. Гармсом у 1912 році в опублікованій ним науковій праці, присвяченій обґрунтуванню вчення про світове господарство, чи світову економіку, як “сукупність взаємовідносин між окремими господарствами світу, які розвиваються між ними внаслідок розбудови відповідних транспортних комунікацій та державного сприяння і регулювання шляхом укладення міжнародних угод”.

про світову економічну еволюцію, тобто еволюцію та трансформацію світової економіки та світового ринку в глобальну економіку та глобальний ринок, які вирізняються надзвичайною різноманітністю своїх підсистем, окремих елементів та суб'єктів. У їх надрах накопичуються, визрівають та загострюються глибокі суперечності (відповідно до теорії та принципів глобального економічного циклу, мова про які йтиме дещо пізніше в цьому ж розділі монографії), що потребує знання та формування відповідних механізмів координації та регулювання на найвищому, глобальному рівні. При цьому глобальні трансформаційні процеси, що відбуваються в НЕ України, як в суб'єкті та елементі глобальної економіки та глобального ринку, об'єктивно вимагають узгодження ринкових перетворень та національної економічної політики з глобалізованою світовою економічною системою, з її структурою, механізмами функціонування та регулювання (у т. ч. ринкового саморегулювання, корпоративного управління та світ-державного регулювання глобальними наддержавними регуляторними інституціями, такими як ООН, МВФ, СБ, СОТ, МОП, ОЕСР та іншими), в напрямі і з метою безболісної (з меншими втратами та з більшими надбаннями) адаптації національного господарства, національної економіки (і насамперед її структури, стандартів продуктивності та якості, рівня людського розвитку, конкурентоспроможності товарів та послуг, науково-технологічного, інфраструктурного та інституціонального забезпечення) до стандартів, вимог, трендів та принципів функціонування модерної глобальної економічної системи, що має стати основою та запорукою поступового та неухильного успішного (взаємовигідного як для України, так і для світової спільноти) інтегрування національного господарства в регіональні міжнародні та глобальну економічні системи.

Відтак, зазначимо, що процес становлення глобальної економіки є закономірною тенденцією інтеграції світового господарства в єдиний економічний простір, що власне і складає зміст такого процесного явища, як “глобалізація економіки” чи “економічна глобалізація” (рис. 3.1).

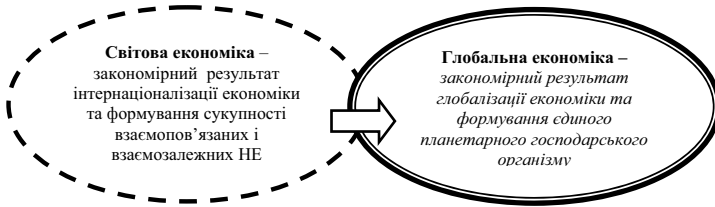


Рис. 3.1. Глобалізація економіки як процес переходу від світової до планетарної господарської системи

У цьому контексті **формування глобалізованої світової економіки, головною економічною організацією якої є сама оновлена глобальна світова економіка, що характеризується новою структурою економічних відносин, є метою глобалізації.**

Як *метаекономіка*, глобальна економіка існує “над” національними економіками, агентами та акторами⁷ і є автономною від них, надає їм специфічних характеру та форми, огортає власними рушійними силами. Вона функціонує “згори донизу” і визначає, що можуть і що не можуть робити на національному рівні державні і приватні агентства.

Глобальна економіка *відображає появу, знаходить своє відображення в появі міжрегіональних мереж, систем економічної взаємодії та обміну*. За формулюванням провідних західних фахівців із проблем глобалізації, авторів наукової монографії “Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура” Д. Гелда, Е. МакГрю, Д. Голдблатта та Дж. Г. Перратона⁸, “ці мережі, ущільнюючи глобальну взаємозалежність між спільнотами, державами, міжнародними інституціями, неурядовими організаціями та мультинаціональними (транснаціональними) корпораціями, утворюють

⁷ **Актори** – це індивідууми або структури, які “виробляють, виражають або переводять наміри в дії” (Ф. Моро-Дефарж. Введення в геополітику. – М.: Конкорд, 1996. – 148 с.).

⁸ Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. Global Transformations. Stanford University Press; 1 edition (April 1, 1999). 1999. – 540 p.; Д. Гелд, Е. МакГрю, Д. Голдблатт, Дж. Перратон. Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура. – К.: Фенікс, 2003. – 678 с.

новий світовий економічний порядок” – *глобальну економіку*. Глобальна економіка *асоціюється* ними із динамічною глобальною структурою світової економіки, яка постійно еволюціонує. *Вона є* багатограним та розгалуженим соціально-економічним феноменом-системою, що втілює результати процесів структуризації та стратифікації⁹, які складають зміст глобалізації, в якому базовим атрибутом є глобальна влада.

З цього випливає, що:

- *по-перше*, глобальна економіка є стратифікованою структурою, оскільки відображає існуючі ієрархії (світова економіка, національні економіки, регіональні економіки в системі внутрідержавного ТПП, домогосподарства, підприємства) та форми економічної взаємодії (наприклад, торгівля та ринки, фінансова система, виробнича мережа, ТНК, глобальні союзи, асоціації на кшталт ЄС, Митного союзу (чи задекларованого щодо створення наприкінці 2014 року на його основі т. з. ЄАЕСу тощо), породжуючи їх нові зразки;

- *по-друге*, глобальна економіка включає всі царини економічної діяльності – виробництво, торгівлю, фінанси, інвестиції, наукову та інноваційну діяльність, освітню діяльність та підготовку кваліфікованих кадрів тощо;

- *по-третє*, глобальна економіка структурує та реструктуризує владні відносини (через інтеграцію та інтернаціоналізацію, зокрема такі їх форми прояву, як глобальні, транснаціональні корпорації) таким чином, що, з одного боку, осередки влади стають просторово віддалені від суб'єктів та територій, а з іншого, – владні відносини глибоко вписуються в процеси територій. Економіка стрімко виходить з-під влади національних держав і стає керованою над- і позанаціональними силами, а не лише зусиллями урядів окремих держав.

Поряд із тим, глобальні спільноти, очевидно, не зможуть приділяти увагу вирішенню місцевих (локальних) проблем. І цим повинні

⁹ **Стратифікація** (*stratification*) – спеціальне поняття, що означає розміщення чого-небудь шарами, шаруватість. Розшарування чогось залежно від неоднаковості якісних та кількісних ознак. Стратифікація означає упорядкування об'єктів системи за рівнями (стратами) для ієрархічного опису системи.

займатися саме держави. В обслуговуванні локальних проблем саме і полягає їхня нова місія.

Отже, можна констатувати, що **глобальна економіка** є якісно новий етап розвитку СЕ, яка поступово перетворюється на цілісний єдиний глобальний організм, утворений гігантською виробничо-збутовою, глобальною фінансовою та планетарною інформаційною мережею (рис. 3.2).

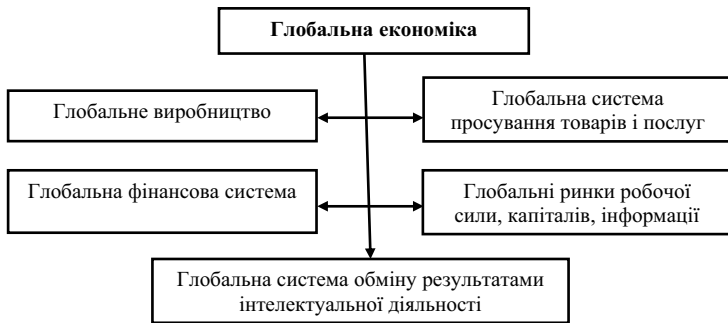


Рис. 3.2. Функціональні блоки глобальної економіки

У такій економіці головними суб'єктами є глобальні чи, як їх сьогодні називають, **транснаціональні компанії** – організації, що не вбудовані в національну основу і спроможні самостійно здійснювати економічну діяльність. ТНК трансформуватимуться в глобальні корпорації, які будуть мігрувати по всьому світові з метою отримання конкурентних переваг та надійних і великих прибутків (детальніше про ТНК йтиметься в темі 6 цього посібника).

Однак на даний час більшість науковців, що займаються дослідженнями глобалізації світової економіки, вважають: немає достатніх підстав вважати, що повноцінна глобалізована світова економіка вже створена.

Хоча, на думку американського соціолога, фахівця в галузі становлення інформаційного суспільства, професора **Мануеля**

Кастельса, глобальна економіка є історичною реальністю, що сформувалася як нова економіка в останні 20 років, й надалі “у ХХІ ст. глобальна економіка буде тільки поширюватися, використовуючи значне збільшення потужності телекомунікацій і обробки інформації” [Кастельс М. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.].

Водночас, на наш погляд, *глобалізація* не є завершеним процесом.

Наразі процеси глобалізації та глобальні трансформації, які в перспективі можуть призвести до створення дійсно *глобалізованої світової економіки* (синонім – *глобальної економіки*), відбуваються досить стрімко. Але здійснюються вони достатньо нерівномірно в галузевому розрізі. Так є *галузі, повністю глобалізовані* (автоперевезення, комп'ютерна, автомобільна та фармацевтична промисловості), *частково глобалізовані* (телекомунікації, космонавтика) та національні.

Для визначення ступеня глобалізації, наприклад, підприємства (групи підприємств чи галузі) можна використовувати такі **показники** (запропоновані дослідником проблем конкуренції, стратегічного управління та глобалізації, автором праць “Стратегічне мислення”, “Світ без кордонів” та “Кінець національної держави” К. Омай):

- ✓ присутність підприємства, його товарів та послуг у всіх економічних зонах так званої тріади (ядро, буферна зона і периферія);
- ✓ існування інших транснаціональних зв'язків;
- ✓ та наявність світової стратегії, яка координується групою чи підприємством.

Характерною особливістю економічної глобалізації в сучасних умовах є те, що країни, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку, знаходяться, відповідно, на різних ступенях включення в глобалізаційні процеси, а понад 50 країн із найнижчим рівнем економічного розвитку – фактично поза межами глобальних змін.

У світовій практиці відомі два основних рейтинги оцінки глобалізації на рівні окремих країн світу. Перший розробив Швейцарський економічний інститут дослідження (Цюріх), а другий – політологіч-

ний журнал “*Foreign Policy*” та консалтингова компанія “*A.T. Kearney*”. За обома рейтингами щорічно розраховуються індекси глобалізації, відповідно KOF і CEIP. *Індекс глобалізації KOF* розраховується за трьома категоріями: економічна глобалізація (Keg 34%); соціальна глобалізація (Ksg 37%); і політична глобалізація (Kpg 29%). У 2012 році Україна за індексом рівня глобалізації по версії KOF в рейтингу серед 208 країн зайняла 44 місце (з індексом 67,48), що на дві рейтингові позиції вище, ніж Росія [<http://globalization.kof.ethz.ch/>].

Рейтинг (рівень) глобалізації за індексом глобалізації CEIP визначається на основі оцінки 12 показників, об’єднаних у 4 ключові категорії: економічна інтеграція (Ieg 0,25%); персональна інтеграція через особисті контакти (Ipeg 0,25%); технологічна глобалізація (Itg 0,25%); політична глобалізація (Ipg 0,25%).

При цьому оцінку рівня економічної глобалізації окремої країни здійснюють на основі врахування: а) *рівня економічної інтеграції країни*, що визначається на основі аналізу даних щодо руху товарів, послуг, капіталів, частки країни в міжнародній торгівлі, відкритості національної економіки, зіставлення внутрішніх і світових цін; б) *рівня інтенсифікації грошових потоків*, що визначається на основі аналізу обсягів і спрямованості прямих іноземних інвестицій, портфельного капіталу, надходжень від іноземних інвестицій тощо.

Рівень політичної інтеграції визначається з урахуванням участі країни в міжнародній дипломатичній діяльності, системі міжнародної безпеки, членства в міжнародних організаціях, участі в міжнародних миротворчих місіях і т. ін.

Рівень особистих контактів за межами країни встановлюється на основі аналізу обсягів міжнародного туризму, міжнародних телефонних зв’язків, грошових переказів та інших міжнародних трансферів.

Рівень поширення Інтернету для визначення рівня поширення глобальних технологій визначається на основі врахування кількості користувачів, інтернет-хостів та безпечних провайдерів.

До речі, серед 72 найбільших за рівнем ВВП та чисельністю населення країн, обраних у 2007 році журналом “*Foreign Policy*” спільно з

консалтинговою компанією “A.T. Kearney” для проведення дослідження їх економічної інтегрованості в глобальну економіку та визначення рейтингу глобалізації за індексом глобалізації CEIP, Україна займала 42 місце.

Дещо детальніше на методах оцінки економічної глобалізації ми зупинимося далі в цьому ж розділі монографії.

3.2. Сучасне світове господарство як матеріальний базис формування глобальної економіки

Матеріальною основою глобальної економіки, з якої вона формується, є сучасне світове господарство.

Світове господарство – це сукупність національних економік, які беруть участь у міжнародному поділі праці і пов’язані між собою системою міжнародних економічних відносин. Інакше кажучи, *світове господарство* – це система національних господарств окремих країн, об’єднаних міжнародним поділом праці, торгово-виробничими, фінансовими та науково-технічними зв’язками. Формування світового господарства об’єктивно зумовлено дією декількох (чотирьох) факторів.

По-перше, прагненням народів світу вижити та розвиватися за умов надмірного нарощування військового потенціалу і загрози людству можливих глобальних війн, політикою мирного співіснування та співробітництва різних економічних систем.

По-друге, **розгортанням науково-технічної революції**. Жодна з країн світу не може в сучасних умовах самостійно використати всі досягнення науки і техніки, тому вони повинні об’єднувати свої зусилля і співпрацювати у цій сфері.

По-третє, **інтернаціоналізацією господарського життя, міжнародним поділом праці**. За сучасних умов країни світу можуть ефективно розвивати свої виробничі процеси лише шляхом спеціалізації та кооперування виробництва на міжнародному рівні. Завдяки цьому можна значно знизити витрати виробництва і підвищити якість та надійність продукції, заощаджувати паливно-енергетичні, сировинні

ні та трудові ресурси, підвищити продуктивність праці, раціонально використовувати робочу силу.

По-четверте, необхідністю об'єднання зусиль країн при вирішенні глобальних проблем (збереження миру, екологічних, продовольчих, соціальних), зростаючою потребою у взаємній допомозі в екстремальних ситуаціях (землетрусах, ядерних аваріях та інших стихійних лихах), доцільністю поєднання господарських зусиль країн-партнерів для спільного освоєння та використання багатств Світового океану та космосу, у збереженні як уже напрацьованих людством знань, ідей, так і переробці та застосуванні все більш складних інформаційних систем, створенні міжнародного інформаційного банку даних, яким могла би користуватися відповідно до своїх потреб кожна країна світового співтовариства.

Ці фактори сприяють формуванню цілісного та світового господарства як єдиного організму, поступовому утворенню органічного цілісного економічного явища, що є істотною ознакою його системності.

Для того, щоб національна економіка стала часткою світового господарства, вона повинна бути відкритою.

Відкрита економіка – це економіка, яка бере участь у економічних відносинах між країнами.

Закрита економіка – це економіка, всі товари якої виробляються та реалізуються всередині країни.

Світове господарство як цілісна система складається з різних частин і підсистем. Розвиток світового господарства – процес тривалий і безперервний. Він розпочався відносно давно, триває нині і буде продовжуватися в майбутньому в неосяжній перспективі. І хоча мета його визначена об'єктивними тенденціями розвитку людства, залишається незмінною, окремі етапи цього історичного процесу досить суттєво відрізняються один від одного своїм конкретним змістом. З певною мірою умовності на даний час можна виділити таких **чотири етапи становлення та розвитку світового господарства.**

На першому етапі створюються передумови для виникнення світового господарства у вигляді **світового ринку**. Тому його можна назвати підготовчим. Він охоплює період від виникнення суспільного поділу праці (V–IV тисячоліття до н.е.) до формування великої машинної індустрії у виробництві (середина XIX ст.). Поява суспільного поділу праці породжує передумови до виникнення місцевого ринку, який з часом трансформується в регіональний та регіонально-світовий.

Розвиток суспільного поділу праці в добу феодалізму дав суттєвий поштовх для розвитку товарно-грошових відносин і подальшого формування світового ринку (XV–XVII ст.). Новий імпульс розвитку світового ринку відбувся після утвердження в середині XIX ст. у провідних країнах світу великої фабрично-заводської індустрії, яка вже об'єктивно не могла існувати без світового ринку збуту.

Світовий ринок – це система стійких торгових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці та інших факторів виробництва.

Характерними рисами світового ринку є:

✓ те, що він є категорією товарного виробництва, що у пошуках збуту своєї продукції вийшов за національні межі;

✓ активний процес переміщення факторів виробництва, насамперед у формах вивозу-ввозу підприємницького капіталу, робочої сили, природних ресурсів, технології;

✓ те, що він оптимізує використання факторів виробництва, підказуючи виробнику, у яких галузях та регіонах вони можуть бути застосовані найефективніше;

✓ те, що він виконує санаційну роль, вибраковуючи з міжнародного обміну товари та часто їх виробників, які не можуть забезпечити міжнародний стандарт якості за конкурентних цін;

✓ те, що на ньому існує особлива система цін – світові ціни;

✓ те, що на ньому рух товарів зумовлюється не лише економічними факторами (виробничими зв'язками між

підприємствами та регіонами країни), а і зовнішньоекономічною політикою окремих держав;

✓ розвиток міжнародних форм виробництва на підприємствах, які розміщені в декількох країнах, зокрема в межах транснаціональних корпорацій.

Становлення і функціонування світового ринку є лише першим етапом глобальної трансформації переважно закритих національних економік під дією об'єктивних законів товарного виробництва, що руйнують національні кордони в пошуках нових факторів економічного зростання і реалізації економічних інтересів людей.

З розвитком масового виробництва світовий ринок став трансформуватись у світове господарство, що означало висування на перший план замість переважно торговельних відносин виробничих зв'язків, основу яких склав вивіз капіталу. Наприкінці XIX ст. цей процес переважно завершився.

На другому етапі (середина XIX – початок XX ст.) світове господарство набуває рис *світового ринкового господарства*, тобто об'єднує країни ринкової системи. Проте єдність соціально-економічної системи не означала рівноправності. Світове господарство на даному етапі складалося з двох підсистем: ринкового господарства індустріально розвинутих країн і малорозвинутого ринкового і доринкового господарства колоніальних та залежних країн. Між ними склалася система відносин нерівноправного міжнародного поділу праці.

Третій етап (з 20-х – до 90-х рр. XX ст.) починається з відокремлення від капіталістичної системи світового господарства тоталітарного Радянського Союзу, а після Другої світової війни – низки країн Східної Європи, Африки, Азії та Америки. Найважливішою характерною рисою цього етапу є те, що капіталістична система господарювання припинила бути всесвітньою. Поруч із нею виникла нова, т. в. соціалістична (а на нашу думку, це швидше квазі-, псевдосоціалістична) система світового господарства.

З розпадом світової “квазісоціалістичної” системи господарства двополюсна світова модель макроекономічної рівноваги “Захід – Схід” (“Північ – Південь”) практично припинила існувати і *розпочався 4-й етап формування глобальної світової системи* на базі сучасної ринкової економіки, який триває і зараз у напрямку становлення *глобальної економіки*.

Отже, *глобальна економіка* може бути визначена як економіка, ключові елементи якої мають інституційну, організаційну і технологічну можливість працювати як єдине ціле у реальному часі в планетарному масштабі. Це економіка, в якій посилюється взаємозалежність національних економік на основі поглиблення транснаціоналізації виробництва, розподілу, обміну та споживання валового глобального продукту (ВВП).

При цьому структура сучасного світового господарства – базис становлення глобальної економіки – включає дві складові частини:

по-перше, всі національні господарства, яких сьогодні налічується понад 200;

по-друге, міжнародні економічні зв'язки (відносини) між країнами-партнерами. У структуру світового господарства входять світові ринки товарів і послуг, капіталів, робочої сили, міжнародна валютна система, міжнародна кредитно-фінансова система, сфера обміну в сфері науки, техніки й інформації, міжнародний туризм та ін.

Сучасне світове господарство становить собою цілісну, диверсифіковану, багаторівневу систему, що охоплює сукупність міжнародних форм науки, техніки й виробництва, обігу різноманітних товарів та послуг.

Таким чином, *сучасне світове господарство* можна визначити як *глобальний господарський механізм*, що представлений сукупністю національних господарств, взаємопов'язаних міжнародними економічними відносинами, з відповідним механізмом регулювання та управління.

Основними функціональними структурними елементами світового господарства є:

- ✓ міжнародний ринок товарів та послуг;
- ✓ світовий ринок капіталу та інвестицій;
- ✓ міжнародний ринок робочої сили;
- ✓ світовий ринок технологій;
- ✓ міжнародний грошово-кредитний та валютний ринок;
- ✓ міжнародні інтеграційні об'єднання та організації.

А характерними рисами сучасного світового господарств є:

✓ розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва, насамперед у формах ввезення-вивезення капіталу, робочої сили і технологій;

✓ зростання міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих у декількох країнах, насамперед у межах ТНК;

✓ економічна політика держав у підтримці міжнародного руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній основі;

✓ виникнення економіки відкритого типу в межах багатьох держав і міждержавних об'єднань.

Особливостями сучасного розвитку світового господарства є глобалізація, транснаціоналізація та регіоналізація світової економіки, які скеровують його трансформацію на становлення так званої глобальної економіки (глобалізованої світової економіки).

Головними тенденціями розвитку світового господарства в кінці XX – на початку XXI століть є:

- 1) зосередження основних торговельних потоків у межах промислово розвинених країн;
- 2) різке обмеження міграційних потоків із країн, що розвиваються;
- 3) посилення залежності нових індустріальних країн;

4) замкнення інвестиційних потоків на промислово розвинених країнах;

5) поглиблення протиріч між трьома центрами світового господарства (США, ЄС, Японією);

6) посилення екологічного навантаження на планету.

Ці тенденції, в свою чергу, потребують *створення чи розвитку механізмів колективного управління і регулювання міжнародних економічних відносин у контексті формування господарського механізму глобальної економіки.*

Генеральною тенденцією розвитку світового господарства є “прагнення до створення глобальної економіки як єдиного планетарного ринку капіталів, товарів та послуг, економічне зближення й об'єднання окремих країн у єдиний господарський комплекс”.

3.3. Оцінка глобалізації економіки (економічної глобалізації)

Економічна глобалізація відкриває найширші можливості для всесвітнього розвитку, однак темпи її поширення нерівномірні. Тому важливим питанням дослідження економічної глобалізації та глобальної економіки є їх оцінка.

Для оцінки ступеня глобалізації економіки, тобто економічної інтеграції країн планети, що обумовлена насамперед торговельними й фінансовими потоками, а також рухом людей (праці) і знань (технологій) через міжнародні кордони, використовують різноманітні показники та рейтинги.

Оскільки економічна глобалізація та її продукт – *глобальна економіка* – це фактично є ніщо інше як **“всебічна взаємозалежність національних економік і світового ринку, їх інтеграція в загальносвітову систему за допомогою зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій, потоків короткострокового капіталу, переміщен-**

ня трудових ресурсів, обміну міжнародними технологіями тощо”, – то необхідно виділяти в їх структурі як у системі зазначені напрями глобалізації та функціональні блоки та в їх межах відповідні форми.

Отже, напрямами економічної глобалізації, а відтак функціональними блоками-елементами становлення глобальної економіки (подаємо їх у більш широкому, детальнішому та конкретнішому форматі, ніж на рис. 3.2) є:

- ✓ міжнародна торгівля товарами, послугами, технологіями, об'єктами інтелектуальної власності;
- ✓ становлення глобальних монополій;
- ✓ міжнародний рух факторів виробництва (капіталу у вигляді прямих іноземних інвестицій, робочої сили);
- ✓ міжнародні фінансові операції – кредити (приватні, державні, міжнародних організацій), основні цінні папери (акції, облігації й інші боргові зобов'язання), похідні фінансові інструменти (ф'ючерси, опціони й ін.), валютні операції;
- ✓ процеси регіоналізації економіки.

Співвідношення між перерахованими напрямами, блоками й формами в межах кожного з них з часом, і особливо в останні роки, істотно змінювалися.

Ці напрями, блоки й форми економічної глобалізації та ГЕ як економічне явище мають відповідні параметри, за якими можна визначити рівень їх розвитку.

Відтак, пропонуються різні показники оцінки процесу економічної глобалізації та ГЕ як системи з різним рівнем її становлення та розвитку.

Найпростішими показниками є темпи зростання міжнародної торгівлі, прямі іноземні інвестиції, міжнародні операції з акціями.

Крім цього, використовують низку абсолютних і відносних величин. *Перші* характеризують загальні масштаби зростання зовнішньоекономічних операцій. *Другі* дозволяють зрівняти їх із темпами росту з такими базовими економічними показниками, як валовий внутрішній продукт, національний дохід або обсяг інвестицій.

Сучасна тенденція розвитку світових ринків вказує на те, що швидше за все збільшується обсяг міжнародних фінансових операцій, далі міжнародний рух капіталу (прямі інвестиції) і міжнародна торгівля. Разом з тим, у межах фінансового напрямку особливо стрімко зростають валютні операції й обсяг міжнародних угод із цінними паперами (включаючи похідні фінансові інструменти).

Більшість дослідників теорії й практики світової економіки та міжнародного бізнесу пропонують *оцінювати рівень економічної глобалізації світової економіки за наступними показниками:*

1) обсяг інтернаціоналізованого (міжнародного) виробництва товарів та послуг і темпи його зростання в порівнянні з обсягом і темпами зростання всього валового продукту в світі;

2) обсяг і динаміка прямих іноземних інвестицій у порівнянні з обсягом і динамікою всіх інвестицій (внутрішніх і міжнародних);

3) обсяг і динаміка міжнародної централізації капіталу (у вигляді злиття і поглинань компаній між країнами) у порівнянні із загальними даними про централізацію капіталу (включаючи злиття й поглинання всередині країн);

4) обсяг і динаміка великих, складних комплексних міжнародних інвестиційних проектів (проектне фінансування) у порівнянні із загальними масштабами подібних проектів (і внутрішніх, і міжнародних), наскільки дозволяє наявна статистика;

5) обсяг всієї міжнародної торгівлі товарами й послугами й темпи його зростання в порівнянні з валовим продуктом;

6) дані про міжнародні операції з патентами, ліцензіями, ноу-хау;

7) обсяг і динаміка міжнародних операцій банків і інших кредитних установ у порівнянні із загальним обсягом і динамікою всіх їхніх операцій;

8) обсяг і динаміка міжнародних фондових ринків у порівнянні із загальними розмірами цих ринків і темпами їхнього зростання (*портфельні інвестиції*: загальні й міжнародні), причому доцільно розрізняти *основні сегменти цих ринків*: облігації й інші боргові зобов'язання

зання (державні та приватні), акції, похідні цінні папери (ф'ючерси, опціони), операції своп;

9) обсяг і динаміка валютних ринків у порівнянні із загальними масштабами грошових ринків.

Значення кожного з цих показників є нерівнозначним. Тому кожному з них доцільно додати певної ваги, надаючи пріоритет сфері виробництва, науково-технічному прогресу, потім сфері обігу й, нарешті, фінансовій сфері як найбільш рухливій, що піддається глобалізації.

Процес економічної глобалізації здійснюється *в трьох видах діяльності*: торгівля, інвестиції, виробництво, що передбачає і відповідну систематизацію показників економічної глобалізації (за сферами діяльності).

Зокрема, для оцінки глобалізації торговельної діяльності використовують коефіцієнт торговельної відкритості ($K_{тв}$):

$$K_{тв} = [EXP/ВВП(абоВП)] \cdot 100\%, \quad (3.1)$$

де EXP – експорт продукції для відповідного рівня територіальної соціально-економічної системи (ТСЕС), що досліджується (світова економіка, економіка країн, економіка галузей країн, корпорації);

$ВП$ – валовий внутрішній продукт (відповідно для рівнів світової економіки, економіки країн) або $ВП$ – обсяг виробництва продукції (відповідно для рівнів економіки галузей країн, корпорацій);

Для оцінки глобалізації інвестиційної діяльності використовують коефіцієнт інвестиційної відкритості ($K_{ів}$):

$$K_{ів} = [III/ВВП(абоВП)] \cdot 100\%, \quad (3.2)$$

де III – прямі інвестиції в країни світу на відповідних рівнях дослідження.

Для оцінки глобалізації виробничої діяльності рекомендують використовувати компонент індексу транснаціоналізації TNI – “обсяг продажів”:

$$TNI \text{ sales} = [RF/RT] \cdot 100\%, \quad (3.3)$$

де RF й RT – відповідно закордонні й загальні обсяги продажів транснаціональної корпорації на різних рівнях дослідження.

Для оцінки рівня глобалізації можна використовувати й інші показники, які ми також розглянемо дещо нижче в цьому ж розділі монографії, а також в контексті оцінок рівнів глобалізації ТНК як ключових акторів глобальної економіки.

У табл. 3.1 наведено значення вище розглянутих показників за 2006-2008 роки¹⁰.

Таблиця 3.1

Показники економічної глобалізації в 2006-2008 роках

Показники	2006	2007	2008
Коефіцієнт торговельної відкритості, %	24,9	25,5	26,5
Коефіцієнт інвестиційної відкритості, %	3,0	3,6	2,8
Частка закордонних обсягів продажів ТНК, % (для 100 найбільших ТНК)	57,5	61,1	61,9

Загалом оцінити *масштаб та рівень інтеграції країни у світовий простір* дозволяє індекс глобалізації. Найбільш відомими є згадувані нами вище дві системи кількісного та якісного виміру глобалізації. Перша розроблена Швейцарським Інститутом (KOF Konjunkturforschungsstel der ETH Zurich), друга – міжнародною організацією Carnegie Endowment for International Peace (CEIP).

Нагадаємо, що за системою CEIP при складанні рейтингу враховуються 4 основних параметри з рівними ваговими коефіцієнтами: *економічна інтеграція* – обсяг міжнародної торгівлі, міжнародних інвестицій і різних платежів, які “перетинають” кордони; *персональні контакти* – міжнародні поїздки й туризм, обсяги міжнародних переговорів, поштових відправлень і переказів тощо; *технологія* – кількість користувачів мережі Інтернет, кількість безпечних інтернет-серверів; *залучення до міжнародної політики* – членство в міжнародних організаціях, кількість посольств.

За системою KOF індекс глобалізації розраховується на основі таких складових:

¹⁰ Укладено за джерелом: UNCTAD Handbook of Statistics, 2009 / United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva: UNCTAD, 2010. – 492 p.

1) економічна глобалізація, яка визначає торговельні та інвестиційні потоки (прямі та портфельні інвестиції й обмеження, до яких належать приховані імпорتنі бар'єри, загальна тарифна ставка, податки на міжнародну торгівлю);

2) соціальна глобалізація, у параметри якої входять особисті контакти (міжнародний туризм та подорожі, міжнародні перекази й листування); інформаційні потоки (кількість користувачів Інтернету, доступ населення до кабельного телебачення й радіомовлення та ін.; культурна близькість);

3) політична глобалізація, факторами якої є кількість посольств в окремій країні, членство в міжнародних організаціях, доля в місіях Ради безпеки ООН.

Індекси глобалізації свідчать, що найбільш глобалізовані країни переважно є невеликими за розміром і чисельністю населення. До найбільш глобалізованих країн належать Бельгія, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Данія, Люксембург. Для України індекс глобалізації за системою КОФ в 2010 році та 2012 році відповідно склав 67,78% та 67,48%, за яким у рейтингу серед 207 (2010 р.) та 208 (2012 р.) країн Україна зайняла 47 та 44 місце відповідно. Тобто Україна декілька років тому мала рівень залучення в глобальне середовище вище від середнього.

При цьому серед складових індексу глобалізації найнижчий рівень Україна має за індексом соціальної глобалізації – 57,78% (2010 р.). Середнім є індекс економічної глобалізації – 64,84% (2010 р.), що відображає взаємозв'язок між потребами людей та можливостями виробництва та розповсюдження товарів і послуг завдяки міжнародній торгівлі, надходженню іноземних інвестицій. Високим є рівень політичної глобалізації - 86,07% (2010 р.), що відображає політичну вагу та вплив країни на світові процеси, масштаби розширення її участі в цих процесах. Могутні за розміром ВВП країни зберігають низькі рівні співвідношення “зовнішня торгівля й ВВП”. Країни з високими рівнями такого співвідношення, у тому числі Україна, є більш уразливими до викликів розвитку світового господарства.

Різноманітність підходів до природи та тенденцій розвитку економічної глобалізації обумовлює й множинність рейтингів, які визначають рівень участі країни в цьому процесі.

Загально визнаними рейтингами у світової науки є:

✓ рейтинг глобалізації, що охоплює найбільш істотні показники рівня участі країни у світогосподарських процесах і суспільних відносинах;

✓ рейтинг *глобалізації конкурентоспроможності*, що характеризує ступінь пристосованості тієї чи іншої країни до світових інтеграційних процесів;

✓ індекс конкурентоспроможності бізнесу, який характеризує мікроекономічні аспекти такого пристосування, досліджуючи розвиток конкурентоспроможності на рівні компаній.

Вказані методи можуть бути використані для аналізу характеру впливу процесу економічної глобалізації на міжнародну та національну економіку.

3.4. Форми-підсистеми становлення глобальної економіки та їх характеристика в історичному контексті за ключовими критеріями оцінки процесу економічної глобалізації

Як уже зазначалося нами раніше, функціональними блоками, формами-підсистемами глобальної економіки, через які власне і реалізується глобалізація, тобто відбувається становлення глобальної економіки, є:

✓ світова торгівля і світові ринки;

✓ світова фінансова система;

✓ світова виробнича мережа, яка ґрунтується на владі глобальних корпорацій.

Економічними критеріями оцінки глобалізації всіх форм-підсистем світової економіки та становлення глобальної економіки, за визначенням вищезгадуваних Д. Гелда, Е. МакГрю, Д. Голдблатта та

Дж. Перратона, є: 1) екстенсивність; 2) інтенсивність; 3) динаміка; 4) інфраструктура; 5) інституалізація; 6) стратифікація; 7) ієрархія.

У табл. 3.2-3.4 нами подано характеристику форм-підсистем становлення глобальної економіки в історичному розрізі за вказаними ключовими критеріями оцінки процесу економічної глобалізації.

Як бачимо, світова торгова система зазнала значної трансформації і її сучасний стан характеризується інтенсивною мережею торгових відносин, що охоплюють фактично всі національні економіки, та наявністю розвинених світових ринків багатьох товарів та послуг. Причому композиція світової торгівлі змінилася зі зростанням значення торгівлі послугами.

Глобалізація торгівлі була першим етапом в історії становлення сучасної глобальної економіки. Наступними етапами стали глобалізація фінансової підсистеми та підсистеми виробництва.

Становлення світової фінансової системи відбулося завдяки розвитку нових фінансових інструментів, дерегуляції фінансових ринків і зростання міжнародних банків та інших фінансових інституцій. Світові фінанси охоплюють кредитні потоки (позики та облігації), інвестиції (ЗПІ, акції) та гроші (валюту).

Таблиця 3.2

Історичні етапи глобалізації світової торгової підсистеми та її характеристика

Критерій оцінки	Етапи становлення глобальної торгової системи та глобальних ринків				
	Доба промислової революції	Доба класичного “Золотого стандарту”	Міжвоєнні роки	Бреттон-Вудський період	Сучасний період
1	2	3	4	5	6
Екстенсивність	Середня: тривали зв'язки між Азією, Європою й Африкою, які сягнули згодом Америки, а потім Австралії та Азії	Висока: більшість територій залучені в міжнародну торгівлю на початку ХХ ст.	Багато країн беруть участь у торгівлі, але розриваються попередні зв'язки в закритих торгових блоках	Комуністичні країни переважно виключені зі світової торгівлі при загальній участі в ній усіх інших країн	Участь майже всіх країн і високий рівень зв'язків між ними

Продовж. табл. 3.2

1	2	3	4	5	6
Інтенсивність	Низька для економік загалом, але значна для певних галузей	Середня загалом: дуже висока для деяких країн, але низька для більшості	Початково низька, ніж до Першої світової війни, і різко знижується у 1930-х роках до ще нижчого рівня	Початково низька з тенденцією до зростання до рівнів доби класичного “Золотого стандарту”	Висока: стосовно обсягу виробництва – безпрецедентні рівні; у порівнянні з попередніми періодами на торгівлю припадає більша частка приватного виробництва
Динаміка	Низька	Середня-висока	Низька	Низька	Висока: швидкі технологічні зміни та світова конкуренція
Вплив торгівлі	Малий для більшості економік; важливий для окремих галузей і для ширших соціальних змін	Великий: ключовий для розвитку головних експортерів і важливий у формуванні доходів в індустріальних державах	Великий початковий вплив торгівлі стає малим	Зростає із зростанням торгівлі; важливий для індустріального зростання	Великий: торгівля є ключовою частиною економіки й дедалі збільшується її важливість у формуванні доходів та індустріальної структури
Інфраструктура	Прості транспортні системи розвиваються впродовж періоду; поліпшення суден і техніки навігації	Індустріалізація транспорту із застосуванням парових машин; значне зниження транспортних витрат; нова комунікаційна технологія	Подальше покращення транспорту, не надто помітне на тлі розвитку в інших галузях	Занепад повітряного і морського фрахту	Закріплення попереднього спаду витрат; прогрес у комунікаційній технології сприяє торгівлі послугами

1	2	3	4	5	6
Інституалізація	Торгові компанії та організації купців; рівень протекціонізму спочатку низький, але зростає з формуванням націй і держав; мінімальне міжнародне регулювання	Поширення двосторонніх угод про стандарти міжнародних ринків. Змінні рівні протекціонізму, інколи високі, але поступово набуває чинності принцип виділення нації найбільшого сприяння	Скасування міжнародних угод, зростання протекціонізму в 1930-х роках і зниження торгівлі до регіонального рівня	Торгівля, формалізована згідно з ГАТТ (1947 р.). Багатостороннє управління торгівлею. Початок лібералізації	Всесвітня торгова організація (ВТО) дедалі більше діє як світова інституція, що гарантує дотримання спільних правил в усьому світі та сприяє інтенсифікації торговельної лібералізації
Стратифікація та ієрархія	Спочатку низькі, але, починаючи з XIII ст., торгівля більшою мірою набуває імперських форм організації	Значні обсяги торгівлі припадають на імперії. В торгівлі переважають ключові експортери	З крахом світової торгівлі провідні держави виходять на регіональний рівень	Дедалі більш регульована торгівля між індустріалізованими країнами; США – основна торгова країна	Торгівля переважно між країнами організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), але з тенденцією до зниження концентрації торгівлі. Зростання ролі інших країн, спочатку експортерів нафти, далі нових індустріальних країн
Нерівномірність	Висока нерівномірність: окремі осередки торгівлі. Інші регіони здебільшого не беруть участі	Торгівля важлива для провідних економік і первинних експортерів, але інші регіони маргіналізовані	Спад завдає особливо важкого удару головним експортерам; деякі країни спроможні досягти відновлення на національному рівні	Повільне зростання ринків деяких країн, але загальна експансія у світі частково це компенсує	Дедалі більша диференціація торгівлі, що становить ключовий елемент зростання для одних економік при маргіналізації інших

Таблиця 3.3

Історичні етапи глобальної трансформації світової фінансової підсистеми та її характеристика

Критерії оцінки	Етапи становлення глобальної фінансової системи			
	Доіндустріальна революція	Доба класичного “Золотого стандарту”	Бреттон-Вудський період	Сучасний період
1	2	3	4	5
Екстенсивність	Середня: довготривалі потоки цінних металів між Азією і Європою досягли американського континенту в XVI ст.	Висока: для потоків валют в міру залучення країн у торгівлю. Інститути “Золотого стандарту” обмежені провідними економіками аж до XX ст.	Комуністичні країни виключені зі світової монетарної системи. Фактично універсальне застосування щодо інших країн	Фактично утверджується універсальна участь у міжнародному фінансовому і монетарному порядку
Інтенсивність	Загалом низька, але періодично валютні потоки справляють ключовий вплив на національні монетарні умови. Обмежена монетаризація національних економік	Змінна: дуже великі інвестиційні потоки, що стосуються доходів, від країн-ключових інвесторів і кредиторів. Міжнародні монетарні умови мають дедалі більший вплив на національні умови	Обмежена за формою, помірний рівень потоків	Висока: небували валові потоки капіталів. Різноманітність капітальних потоків
Динаміка (швидкість)	Дуже обмежена: здійснення трансакцій упродовж днів і тижнів	Помірна або обмежена	Зростає: починається цілодобова торгівля	Висока: миттєва. Цілодобова торгівля
Впливовість	Низька, з обмеженими міжнародними трансакціями і монетаризацією економіки	Фінансові потоки мають центральне значення для розвитку країни-кредитора. Інституції «Золотого стандарту» початково мають обмежений вплив на країни-учасниці, але набувають великого значення у 1930-х рр.	Низька за формою для індустріальних країн. Більший вплив на кредитування, що обмежує країни, які розвиваються. Національний контроль капіталів. Лібералізм	Висока: відсоткові ставки визначаються у контексті світових ринків і монетарна політика перебуває під їхнім сильним впливом; це сильно впливає на групи в усій економіці

1	2	3	4	5
Стратифікація та ієрархія	Високонцентрована. Міжнародні фінанси організовані невеликою кількістю центрів. Євроцентрична	Висока; приватні фінанси організовані на обмеженій кількості ринків. Англійський фунт стерлінгів переважає в міжнародних транзакціях. Євроцентрична	Висока; приватні фінанси організовані на обмеженій кількості ринків. Долар США переважає в міжнародних транзакціях як резервна валюта Бреттон-Вудса. Атлантикоцентрична	Висока, але дещо більш розпорощена, ніж за часів Бреттон-Вудса. Приватні фінанси сконцентровані в Лондоні, Нью-Йорку і Токіо, але бізнес зростає повсюдно. Децентралізована. Долар США залишається провідною світовою валютою, але зростає використання інших валют
Панівний спосіб взаємодії	Конкурентний	Імперський	Панування держави Кооперативний	Зрушення у балансі влади між фінансами державою. Співпраця і конкуренція
Інфраструктура	Елементарна комунікація. Мінімальне регулювання	Міжнародний телеграф створює базу для світового ринку. Певне міжнародне регулювання	Вдосконалення комунікаційної технології. Екстенсивне міжнародне регулювання	Комунікація високого рівня і комп'ютерна технологія створюють базу для транзакцій дуже високого рівня і приватних фінансових інфраструктур. Екстенсивний і міжнародний нагляд і регулювання
Інституціалізація	Невелика кількість фінансових центрів із мережею торгівців і банків, які діють на них	Виникнення мережі багатонаціональних банків. "Золотий стандарт", інституціалізований урядовими угодами	Міжнародні фінанси регулює МВФ. Багатонаціональне банківництво відновлюється із зростанням євровалютного бізнесу	Триває зростання багатонаціонального банківництва, зростає значення МВФ для бідніших країн. Регулювання через банк міжнародних розрахунків (БМР) та інші міжнародні угоди. Екстенсивний нагляд

Поряд із світовими фінансами під глобальні трансформації в процесі становлення глобальної економіки підпали *мультинаціональні (транснаціональні) корпорації* – підприємства, які виробляють товари

або пропонують свої послуги у більш ніж одній країні; підприємства, які через прямі інвестиції контролюють і керують філіями у низці країн за межами своєї материнської бази (про них мова йтиме окремо у розділі монографії). При цьому сьогодні ТНК (МНК) – це не лише “національні фірми з міжнародними операціями”, а такі собі “рухливі корпорації, що мандрують світом” у пошуках максимального прибутку.

Таблиця 3.4

**Історичні етапи глобалізації світової підсистеми
виробництва та її характеристика**

Критерій оцінки	Етапи становлення глобальної системи виробництва			
	1600-1800 рр.	1870-1939 рр	1950-1973 рр.	1973 р. і далі
1	2	3	4	5
Екстенсивність	Торгові компанії розвивають активність в Азії, Африці і Північній Америці. Товарні ланцюги	Виникають МНК, які діють у Європі, Північній Америці та серед найбільших експортерів первинних продуктів. Товарні ланцюги	МНК діють в індустріалізованих економіках і дедалі більшою мірою в економіках, що розвиваються, за винятком комуністичних країн	МНК діють у майже всіх країнах світу із залученням у 1990-х роках новостворених ринкових економік. Зростання регіональних і глобальних виробничих мереж
Інтенсивність	Торгові компанії посідають важливе місце у торгівлі предметами розкоші, але це становить малу частку в економіках	МНК є важливим джерелом інвестування та розвитку націй виробників певних первинних товарів і в певних галузях переробної промисловості	Зростає інтенсивність, особливо у промисловості. МНК продовжують переважати у низці промислових галузей	Висока: МНК переважають у світовій торгівлі і забезпечують приблизно третину світового обсягу виробництва. Міжнародне виробництво перевищує світовий експорт
Динаміка	Низька	Відносно висока: прискорення виробництва	Помірна	Висока: прискорення виробничого процесу і світової конкуренції
Здатність впливати	Хоча й важлива для певних продуктів, але загалом мала	Важлива для певних товарів. У деяких переробних галузях МНК впроваджують нові продукти і процеси	Висока при створенні світової конкуренції для багатьох первинних і оброблених продуктів і при розповсюдженні технологій у світі	Впливи далі зростають: продовження тенденції, характерної для періоду до 1973 р.; зростання здатності перенесення виробництва у світі

1	2	3	4	5
Інфраструктура	Базова комунікація через транспортну систему	Міжнародний телеграф забезпечує покращення комунікації. Відокремлене виробництво	Інновація і покращення телекомунікаційної допомоги при координації з центру. Фактично інтегровані організації	Покращення технологій і поява інновацій уможливило оперативні комунікації й урізноманітніє форми організації міжнародного виробництва
Інституалізація	Торгові компанії діють під опікою імперій, часто набувають самостійної влади	Здебільшого відкритий режим для міжнародного бізнесу перед Першою світовою війною. Деякі обмеження, які впроваджуються пізніше, зокрема у 1930-х роках	Широко відкритий режим, але з важливими винятками. Країни відрізняються щодо контролю та обмежень потоків іноземних інвестицій і діяльності МНК. Націоналізація в деяких країнах, що розвиваються	Тенденція до дуже відкритого режиму з лібералізацією контролю МНК і потоків іноземних інвестицій. Рух до гармонізації умов. Внаслідок цього іноземний бізнес має схоже регулювання в усьому світі
Стратифікація та ієрархія	Сильні торгові компанії здебільшого підпорядковані імперській владі й діють на імперських територіях	Сильні: більшість компаній діють із територій головних економік, особливо у Великій Британії і США. Головні інвестиції спрямовані у первинне виробництво та в інші провідні економіки (індустрії)	Оборонні МНК, де спочатку переважають американські компанії. Усталені компанії з інших країн продовжують діяти, водночас виникають інші	МНК і потоки ПІІ ще спрочиняються найбагатшими економіками, кількість яких збільшується. Значна кількість європейських та японських компаній і зростання МНК, базованих у країнах, що розвиваються. Зростання азійських ТНК
Нерівномірність	Висока: інвестиції обмежені певними ключовими районами	Висока: великі інвестиції у первинні продукти й дуже малі за їхніми межами та в інших провідних економіках (індустріях). Північ-Південь: поділ праці	Значні інвестиції в несоціалістичному світі, але значна концентрація міжнародного бізнесу та інвестицій в індустріалізованих економіках. Незначні інвестиції у країни з низьким доходом	Інвестиції і далі концентруються в індустріалізованих економіках. Зростають потоки до або з країн, що розвиваються. Новий глобальний поділ праці

Хоча певний вплив ТНК почали відігравати вже в ХІХ столітті, протягом останніх 50 років їх вплив особливо динамічно зріс. За останні чверть століття кількість ТНК у світі зросла більш ніж у 10 разів, а за останні 20 років – майже на 50%: з 7 тис. у 70-х роках ХХ ст. та 36 тис. у 1990 р. (з оборотом приблизно 7 млрд. дол. США) до більше ніж 80 тис. у 2010 році, в яких було зайнято більше від 79 млн. осіб.

На початку ХХІ ст. ТНК вже контролювали до половини світового ВВП, близько 70% міжнародної торгівлі, 80% закордонних інвестицій і понад 90% ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау.

Детальніше мова про ТНК йтиме у окремому розділі цієї монографії. А в цьому розділі зупинимося лише на характеристичі основних історичних (а саме: просторово-часових і організаційних) етапів становлення глобальної світової системи виробництва на основі ТНК, запропонованій Д. Гелдом, Е. МакГрю, Д. Голдблаттом і Дж. Перратоном у праці “Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура” (1999 р.).

3.5. Передумови, етапи та засади становлення глобальної економіки

Як бачимо з попереднього матеріалу, представленого в монографії, *глобалізація є наслідком переходу людської цивілізації від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування основ нової цивілізації. У свою чергу, сама глобалізація забезпечує економічний синтез цивілізацій через інтеграцію національних та регіональних ринків у цілісний простір планетарного обміну, назва якому “глобальна економіка”.*

Як загалом, так і в економічному контексті зокрема (і це передусім, оскільки вона походить із економічної сфери, з джерелами та формами господарського поступу, а саме: з різким зростанням міжнародної торгівлі та потоків інвестицій, небаченим збільшенням фінансового сегмента світового господарства, інтенсифікацією мігра-

ційних процесів, посиленням глобальної конкуренції, появою та посиленням впливу транснаціонального капіталу, тобто всіма тими процесами, що і утворюють зміст її економічної складової) **глобалізація** є багаторівневим, багатовимірним, нерівномірним, складним, нелінійним і суперечливим трансформаційним процесом, який відіграє системоутворювальну роль у формуванні спільного загально-планетарного господарства – **глобалізованої світової економіки** (рис. 3.3).

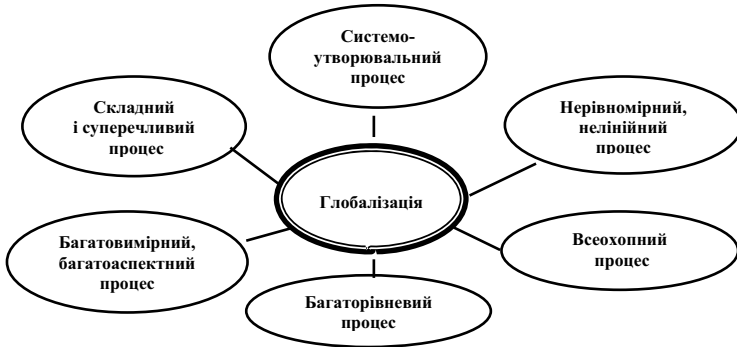


Рис. 3.3. Характеристики глобалізації як процесу становлення глобальної економіки

При цьому **розрізняють два головні підходи стосовно етапів становлення та розвитку глобальної економіки (економічної глобалізації)**. Згідно з *першим* вона розпочалася ще до періоду великих географічних відкриттів у *формі мляво плинної глобалізації*, коли економічні відносини між державами мали дискретний характер, обмежуючись окремими локальними аренами та територіями. До середини XIX ст. *глобалізація переходить у стадію повільного прогресування*, коли формується світовий ринок, розвивається міжнародний поділ праці, вимальовується профіль спеціалізації окремих країн і регіонів. Наступний етап (середина XIX ст. – 80-ті роки XX ст.) одержав назву *структурної глобалізації*, що пов’язана з економічним переділом світу, розпадом світового господарства на протилежні системи та їх єдиноборством. Нарешті, *послідовна (органічна) форма глобалізації*

розвивається в умовах єдиного ринкового світового господарства як об'єктивний процес і важлива ознака постіндустріальної цивілізації.

Другий підхід не визнає чинника історичності глобалізаційних процесів і пов'язує генезис глобалізації з останньою чвертю XX ст. – початком XXI століття, коли вона стає визначальним фактором як національного, так і міжнародного розвитку, перетворюється на домінуючу тенденцію світогосподарських процесів.

Виникнувши в межах економічної сфери (що, ще раз нагадаємо, було пов'язано насамперед із джерелами та формами господарського поступу, а саме: з різким зростанням міжнародної торгівлі та потоків інвестицій, небаченим збільшенням фінансового сегмента світового господарства, інтенсифікацією міграційних процесів, посиленням глобальної конкуренції, появою та посиленням впливу транснаціонального капіталу, тобто всіма тими процесами, що і утворюють зміст її економічної складової), глобалізація світогосподарських зв'язків вийшла за її межі і справляє помітний вплив на політику, культуру, ідеологію, сприймаючи, в свою чергу, зворотний вплив цих сфер.

Тому глобалізація як якісно нове явище включає процеси, що мають різні механізми дії, сфери й форми виявлення. Ці процеси взаємопов'язані та взаємозалежні і створюють систему, характерними ознаками якої є домінування міжнародних відносин над національними, пріоритет глобальних процесів над державними та внутрішньо-фірмовими.

На сьогоднішній день існує дуже багато підходів до визначення сутності процесів глобалізації. Це насамперед обумовлено багатогранністю та багатофакторністю процесів економічної глобалізації, що обумовлює, в свою чергу, складність теоретичної інтерпретації цього явища планетарного масштабу.

Найбільш поширеним є визначення глобалізації світової економіки як посилення взаємозв'язку та взаємозалежності різних сфер, суб'єктів та регіонів у світовій економіці.

Якщо розглядати процеси *глобалізації в контексті інтеграції* всіх сфер суспільного життя, можна навести таке визначення:

“Глобалізація економіки – це різке прискорення інтернаціоналізації всіх сфер суспільного життя (економічного, соціального, політичного, духовного), більш високий ступінь відкритості національних економік, а відтак, більш інтенсивний взаємний обмін інформацією, людьми, капіталом, товарами, послугами, культурними і духовними цінностями”.

Отже, *глобалізація світових економічних процесів* – це закономірний процес, який *проявляється у посиленні взаємозв'язку та взаємозалежності* основних сфер та суб'єктів світової економіки та її трансформації на цій основі в глобалізовану (глобальну) світову економіку.

В новітній історії, на нашу думку, можна і варто виділити такі етапи розвитку світового господарства та становлення ГЕ:

➤ I - кінець XIX - початок 20-х років XX ст.;

➤ II - друга третина 20-х років - кінець 80-х років XX ст.;

➤ III - кінець 80-х - початок 90-х років XX ст. і продовжується нині.

При цьому, враховуючи чинник інтенсифікації економічних відносин, у цей період доцільно виділити й ***два витки інтенсифікації глобалізації***. *Перший виток* інтенсифікації глобалізації та міжнародних економічних відносин був зумовлений посиленням процесів інтернаціоналізації у сферах обігу та виробництва, завдяки чому національні відтворювальні цикли стали виходити за державні межі, а економіки почали функціонувати в межах не політичних, а економічних кордонів. *Другий виток* інтенсифікації глобалізації припадає на останню третину XX ст. Його чинниками – рушійними силами стали: інформаційна революція, яка забезпечила технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж; транснаціоналізація капіталу; жорстка конкурентна боротьба на світових ринках; дефіцит природних ресурсів і загострення конфліктів з приводу контролю за ними.

Отже, процес становлення глобальної економіки, тобто трансформація світового господарства в глобальну економіку, відбувся і відбувається шляхом (на засадах):

✓ *зростання інтернаціоналізації економіки на основі поглиблення міжнародного поділу праці;*

✓ *створення багатогранної системи міжнародних економічних відносин, зокрема на засадах міжнародної економічної інтеграції, в т. ч. міжнародної кооперації виробництва;*

✓ *формування міжнаціональних механізмів регулювання економічних взаємовідносин між країнами.*

Сучасний світ є дуже різноманітним та багатогранним. На даний час у ньому налічується 193 суверенних держави, визнані члени ООН (загалом понад 260 країн), в яких мешкає більше ніж 7 млрд. людей, що розмовляють 2796 мовами і належать до майже 5 тисяч народів та народностей зі своєю історією, національними традиціями, культурою та соціальними градаціями. Держави світу відрізняються між собою насамперед рівнем економічного розвитку, політичним устроєм, приналежністю до певних політико-географічних угруповань, історичними традиціями тощо, проте важко уявити країну, яка була б повністю ізольована від світових процесів і не відчувала на собі їхнього впливу. Тому ефективність будь-якої національної економіки залежить не лише від результатів її внутрішньої діяльності, а й *від її участі у світових економічних відносинах, міжнародному поділі праці* (рис. 3.4) та *ступеня її інтеграції у світове господарство.*

Нагадаємо, що **міжнародний поділ праці** (далі – МПП) – це спеціалізація виробництва окремих країн, тобто спеціалізація країн на виробництві певних видів товарів відповідно до їхніх природно-кліматичних, історичних та економічних умов.

МПП має дві характерні риси: *спеціалізація виробництва й обмін.*

Якщо поділ праці у межах національної економіки може включати спеціалізацію на виробництві складових продукту або окремих частин технологічних процесів, то поділ праці на міжнародному рівні, як правило, припускає спеціалізацію на окремих продуктах.

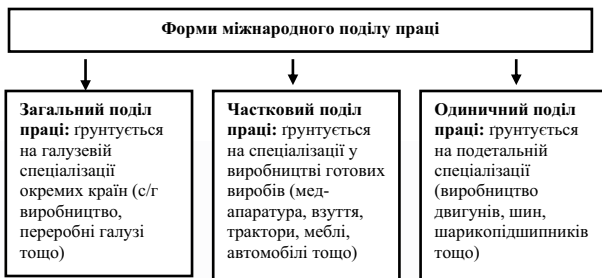


Рис. 3.4. Форми міжнародного поділу праці

Функціональне призначення МПП зводиться до того, щоб за допомогою встановлення між різними країнами міцних економічних зв'язків мати найбільш сприятливий вплив на структуру національного господарства. МПП дає змогу зосередити увагу на виробництві тих продуктів, для яких є найкращі умови. Чинники, що впливають на розвиток МПП: а) природно-географічні (клімат, розташування, природні ресурси, населення); б) соціально-економічні (наявність робочої сили, виробнича і соціальна інфраструктури); в) НТП і НТР.

Міжнародний поділ праці виступає базою становлення й розвитку міжнародної економічної інтеграції та інтернаціоналізації світового господарчого життя, які покладені в основу економічної глобалізації та становленні глобальної економіки.

Інтеграцію, яка виконує у світовій економіці роль предтечі глобальної економіки, можна визначити як тісне економічне співробітництво різних країн в єдиному або тісно пов'язаному виробничому процесі, що відбувається у світовому господарстві.

Міжнародний поділ праці, який відображається в спеціалізації країн відносно виробництва окремих видів товару, обумовлює міжнародну економічну інтеграцію і призводить до інтернаціоналізації світового господарчого життя, яка, своєю чергою, є шляхом до становлення глобальної економіки.

Становлення МПП пройшло декілька історичних етапів, впродовж яких характер і форми еволюціонували і змінювалися.

Спочатку (на **першому етапі**) він обумовлювався відмінностями між країнами в природно-кліматичних умовах. Цей поділ праці довго існував у вигляді *простої міжнародної кооперації*, а *формою його прояву була міжнародна торгівля*. Саме через таку найпростішу форму організації міжнародних економічних відносин цей поділ праці сприяв зменшенню витрат на виробництво окремих товарів й розширенню їх пропозиції. Але якщо до великих географічних відкриттів поділ праці, а відповідно і кооперація окремих країн, мали більше епізодичний характер, то після них вони набувають сталого характеру. Яскравим підтвердженням цього став розвиток торгівлі між Індією та європейськими країнами. В Європу постачалися прянощі, чай та інші екзотичні товари, а в Індію, переважно з Англії, – продукція промислового виробництва і, зокрема, тканини. Але, якщо з огляду на загальний прогрес людства це було, безсумнівно, позитивним, бо розширювалися, можливості задоволення потреб людини, зростала продуктивність праці тощо, то з огляду на окремі конкретні наслідки існувало дуже багато й негативного. Останнє пов'язувалося як із нееквівалентним обміном між колоніями та метрополіями, так і з жахливими наслідками масового проникнення продукції вже машинного виробництва в країни з традиційними укладами економічного життя. Так, у тій самій Індії дешеві тканини з Англії призвели до того, що рівнини цієї країни, за образним висловленням К. Маркса, забіліли кістками індійських ткачів.

Другий (новий) етап у розвитку міжнародного поділу праці настає наприкінці XIX ст. Він обумовлений новим станом економіки, перш за все високорозвинених країн. Поява монополій докорінно змінює ситуацію. Вивезення капіталу, яке епізодично спостерігалось і раніше, набуває потужних масштабів. Розподіл праці суттєво посилюється і переходить від спеціалізації в окремих сферах виробництва до предметної, а згодом і до поопераційної спеціалізації. На основі цього нового ступеня розвитку суспільного поділу праці формуються

тісні взаємозв'язки між країнами, які виявляються у *становленні виробничої кооперації*.

Міжнародна кооперація виробництва – це об'єднання господарських зусиль країн-партнерів з метою випуску кінцевої готової продукції на одному з головних підприємств.

Міжнародна кооперація виробництва виникає внаслідок спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі МПП. Вона ґрунтується на предметній спеціалізації і виступає як форма часткового та загального поділу праці в межах вертикального міжнародного поділу праці. Сьогодні у міжнародній кооперації виділяють основні форми та сфери взаємодії (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Класифікація міжнародної кооперації

Характерні риси	Види кооперативної взаємодії
За видами	<ul style="list-style-type: none"> ✓ економічна ✓ виробнича ✓ науково-технічна ✓ збутова ✓ сервісна
За стадіями	<ul style="list-style-type: none"> ✓ передвиробнича ✓ виробнича ✓ комерційна
За структурою зв'язків	<ul style="list-style-type: none"> ✓ внутрішньофірмова ✓ внутрішньогалузева ✓ горизонтальна взаємодія ✓ вертикальна взаємодія ✓ змішана взаємодія
За територією	<ul style="list-style-type: none"> ✓ транскордонна ✓ міжкраїнова ✓ міжрегіональна ✓ міжнародна
За кількістю учасників	<ul style="list-style-type: none"> ✓ двостороння ✓ багатостороння
За кількістю об'єктів	<ul style="list-style-type: none"> ✓ двопредметна ✓ багатопредметна

Отже, цей етап у розвитку світового господарства характеризується посиленням позитивним впливом міжнародної економічної співпраці на розвиток продуктивних сил у багатьох країнах. Монополістичний капітал супроводжується новими технологіями, новою

організацією виробництва, підвищенням продуктивності праці. У країнах, куди спрямовується вивезення капіталу, починає формуватися кваліфікована робоча сила і національний капітал.

Але в умовах панування монополій і колоніальної або напівколоніальної залежності великих територій і цілих континентів, зокрема Австралії, цей етап розвитку світового господарства призводить до посилення суперечливого характеру міжнародних економічних відносин. Це виявляється в тому, що зростає прірва між залежними країнами і територіями, з одного боку, і провідними капіталістичними державами, – з іншого. Перші все частіше спеціалізуються на видобутку певних корисних копалин, а більшість готової продукції, особливо промислового виробництва, закупають у розвинених країнах. Це спричиняє їх жорстку залежність від кон'юнктури світового ринку. Нееквівалентний обмін, підтриманий економічною та військовою силами провідних країн, що всіляко захищають свої монополії, різко посилюється. І це поділяє все світове господарство на два протилежних полюси. На одному з них у відносно невеликій кількості держав зростає рівень і якість життя, а на іншому, навпаки, – відбувається занепад, лютують хвороби і голод.

Третій етап у розвитку світового господарства та становленні глобальної економіки починається з середини ХХ ст. і пов'язаний перш за все з подальшим розвитком продуктивних сил. *Науково-технічна революція* підняла продуктивні сили на такий рівень, що межі національної економіки стали для них затісними. Зросли масштаби виробництва, що не тільки вимагало розширення ринку збуту, але й загострило проблему ресурсів. Водночас між монополіями *посилилася конкуренція*, а вже вона вимагала зменшення витрат на виробництво продукції. Останнє призвело до переміщення виробництва в країни “третього світу” з дешевою робочою силою і наближеністю до ресурсів. Водночас *формується транснаціональні (мультинаціональні) корпорації*, які мають розгалужену мережу своїх виробництв в усьому світі і за рахунок пристосованості до особливостей національ-

них ринків можуть оптимізувати реалізацію своїх товарів та отримати надвеликі прибутки.

Поява транснаціональних корпорацій припадає на ХХ ст., але особливо швидко зростає їх кількість в останні десятиліття. Так, якщо у 80-ті рр. минулого століття у світі налічувалося близько 11 тис. ТНК, то на початку ХХІ ст. – понад 70 тис. Ці компанії перетворилися на надмобільні, сприйнятливі до науково-технічної революції і, по суті, головні структурні елементи світового господарства. Вони концентрують свою увагу не стільки на організації торгівлі товарами, скільки на виробництві їх у тих країнах, де ринок збуту цих товарів є найбільш містким. Сьогодні ТНК перетворилися на надзвичайно потужний зовнішній фактор, без урахування впливу якого на національну економіку тієї чи іншої країни не можна грамотно вибудувати й реалізовувати економічну політику.

Узагальнюючим наслідком третього етапу в розвитку світового господарства та становленні глобальної економіки **стала інтернаціоналізація виробництва**. Поступово всі країни, бажають вони того чи ні, втягуються в систему єдиного світового господарства. Це об'єктивний процес усупільнення виробництва, але вже в планетарному масштабі.

Інтернаціоналізація в усіх її проявах означає процес переростання суспільним виробництвом національних кордонів. **Інтернаціоналізація економіки** – це формування, розвиток та поглиблення економічних взаємозв'язків між країнами завдяки відкритості національних економік.

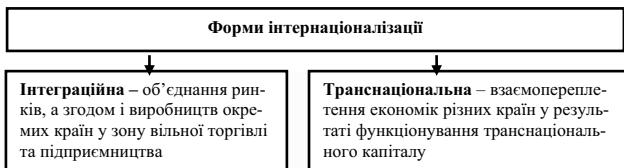


Рис. 3.5. Форми інтернаціоналізації економік

Виділяють такі *напрями інтернаціоналізації господарського життя*:

- ✓ інтернаціоналізація виробничих сил або створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;
- ✓ інтернаціоналізація виробничих комплексів, що відображається в розвитку спільного підприємництва із залученням партнерів з різних країн світу;
- ✓ інтернаціоналізація обліку, що відображається у процесі розвитку міжнародних торговельних відносин;
- ✓ інтернаціоналізація транспорту, що відображається у створенні міжнародних транспортних систем, наприклад трубопроводів;
- ✓ інтернаціоналізація інформаційних систем, що передбачає об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів з метою оптимального використання інформації в межах міжнародної економіки, наприклад Інтернет тощо.

За умов глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

- ✓ *кардинально змінюється зміст світових господарських зв'язків*: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи збільшення виробництва, а фінансові потоки перевищують трансакції, пов'язані з експортом товарів і послуг;
- ✓ *змінюються спрямованість і структура міжнародної торгівлі*, зростає товарообмін наукомісткою, високотехнологічною продукцією між розвиненими країнами;
- ✓ *якісно перетворюється фінансова сфера*, змінюється її роль у світовій економіці на основі прогресуючого зростання валютних, фондових, кредитних ринків тощо. Продовжуючи обслуговувати економіку, транскордонні фінансові потоки все більше виступають як самодостатні та відірвані від реального відтворювального процесу;
- ✓ *зростають роль і значення глобального капіталу*, який не може бути однозначно зарахований до жодного національно-державного утворення; інтенсифікуються його територіальна експансія та функціональна диверсифікація, формуються віртуальні ринки гло-

бального капіталу, засновані на новітніх інформаційних і фінансових технологіях;

✓ посилюється орієнтація розвинутих економік на розширення всіх сфер людської активності: здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації;

✓ інтенсифікується пошук світового центру управління та інструментів регулювання глобальних світогосподарських процесів.

Отже, інтернаціоналізація економіки є проявом процесу зближення та взаємопроникнення національних господарств.

Цей процес (зближення та взаємопроникнення національних господарств групи країн) спрямований на створення єдиного господарського механізму – глобальної економіки – і складає зміст міжнародної економічної інтеграції (далі – МЕІ).

Наразі МЕІ має переважно регіональний характер. **А форми МЕІ можуть бути такими як:**

✓ торговельна інтеграція (створення зон вільної торгівлі) країн-учасниць;

✓ валютно-фінансова інтеграція (зняття обмежень на переміщення капіталів всередині угруповання, єдина валютна політика тощо);

✓ створення єдиного економічного простору (усунення нетарифних бар'єрів у взаємній торгівлі).

Особливістю ж сучасного етапу інтеграції є те, що слаборозвинені країни поступово модернізують свою економіку і поліпшують її структуру. Річ у тому, що монополістичному капіталу стає невигідною суцільна відсталість країн, де вони розміщують своє виробництво. Вона впливає на якість виробництва продукції, а це, у свою чергу, призводить до зменшення прибутків.

І підсумовуючи зазначимо, що **сучасний етап розвитку МПП, пов'язаний із становленням глобальної економіки, характеризується:**

✓ розвитком спеціалізації та кооперування виробництва науко-місткої продукції, прогресивних технологій, що зумовлює деіндустріалізацію промислово розвинених країн (скорочення в їхніх структурах виробництва базових галузей);

✓ поглибленням спеціалізації у сфері науково-технічних знань та інформації;

✓ інтернаціоналізацією сфери послуг, тісним переплетенням продажу послуг із виробництвом та збутом товарів, експортом капіталу, обміном інформацією;

✓ загостренням конкуренції на міжнародних ринках, *глобалізацією її змісту*, зростанням значення інтернаціональних конкурентних переваг.

3.6. Основні ознаки, суб'єкти та рівні становлення глобальної економіки

З попереднього матеріалу можна зробити висновок, що *основними ознаками становлення глобалізованої економіки сьогодні є:*

✓ поглиблення міжнародного поділу та кооперації праці;

✓ зростання взаємозв'язку та взаємозалежності національних господарств;

✓ посилення відкритості національних ринків та поступове усунення бар'єрів на шляху руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили;

✓ зростання цілісності та єдності світового господарства;

✓ нівелювання національних звичаїв і традицій та створення глобального інформаційного простору;

✓ посилення міжнародної конкуренції та домінування ТНК на світових ринках.

Особливо значний вплив на розвиток процесів глобалізації та становлення глобальної світової економіки справляють *новітні інформаційні та телекомунікаційні технології*, що перетворюються з елементів інфраструктури на чинник економічного, наукового та культурного розвитку. Як пише з цього приводу **М. Кастельс**: "Глобальна економіка у ХХІ ст. буде поширюватися, використовуючи значне збільшення

потужності телекомунікацій і обробки інформації”. Відтак, головною матеріальною основою глобалізації та глобальної економіки є “Глобальна інформаційна інфраструктура” (далі – ГІ), складовими якої виступають національні інформаційні інфраструктури (далі – НІ). Вперше про ГІ заговорили в 1994 р. в Буенос-Айресі на I міжнародній конференції електрозв’язку. Головним призначенням ГІ є забезпечення взаємодії НІ, систематичної обробки інформації та надання кожному користувачу можливості доступу до всіх послуг і ресурсів у будь-який час, в будь-якому місці і з гарантованою якістю за прийнятною ціною. Завдяки глобальній інформаційній інфраструктурі формується глобальний інформаційний простір, з’являються нові ефективні форми бізнесу та нові галузі економіки, змінюються умови і зміст діяльності мільйонів людей, створюються нові робочі місця, підвищується ефективність управління, виникають нові дистанційні трудові відносини. Ці масштабні зміни формують базис нової економіки.

Глобалізація світової економіки характеризується залученням нових суб’єктів світогосподарських зв’язків. На сьогоднішній день *головними суб’єктами глобалізації світового господарства*, а відтак і суб’єктами глобальної економіки, є:

➤ *транснаціональні корпорації та банки*, яких налічується сьогодні понад 80 тис. і які контролюють близько 30% світового ВВП, 70% міжнародної торгівлі, 80% прямих іноземних інвестицій і понад 90% трансфертів технологій;

➤ *країни „Великої сімки” (G7)*, які виробляють близько 55% світового ВВП і домінують у всіх формах міжнародних економічних відносин;

Довідка. “Велика сімка” – G7 (“Група семи”) — група з семи економічно високорозвинених країн світу (США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія, Канада). До 1976 р. існувала як “Група шести” (G6), без Канади. З 1997 р. до цієї групи дозволили у повнішій мірі долучитися і Росії, економіку якої МВФ станом на квітень 2012 року усе ж таки відносить до тих країн, “що розвиваються”, перетворивши її на “Велику вісімку” — G8. Концепція створення форми найбільших у світі індустріалізованих демократичних держав виникла після нафтової кризи 1973 року та подальшого глобального спаду. У 1974 році Сполучені Штати сформували Бібліотечну Групу, – неформальну зустріч керівників фінансових відомств Сполучених Штатів, Західної Німеччини, Японії та Франції для обговорення

економічних проблем. Лідери цих країн регулярно зустрічаються для обговорення спільних економічних проблем і намагаються узгоджувати свою економічну політику. Крім них, у зустрічах бере участь і Європейський Союз, проте він не має права голосувати та проводити щорічні збори. Щороку група проводить зустріч глав урядів та численні допоміжні зустрічі і політичні дослідження. Міністри країн G8 зустрічаються впродовж року. Зокрема, міністри фінансів G8 проводять зустрічі чотири рази на рік. Також відбуваються щорічні зустрічі міністрів з питань зовнішньоекономічної політики та міністрів з питань охорони навколишнього середовища. Країна-президент групи змінюється щороку у наступному порядку: Франція, Сполучені Штати, Великобританія, Росія, Німеччина, Японія, Італія та Канада. Головуюча країна приймає на своїй території учасників щорічних зборів та оголошує порядок денний. Останнім часом Великобританія та Франція висловлюють бажання розширити групу та включити до неї п'ять країн, що розвиваються, так звану "Групу +5": Бразилію, Китай, Індію, Мексику та Південну Африку. Це обумовлено зростанням політичного впливу цих держав, який уже не можна ігнорувати. Ці країни у попередніх зустрічах брали участь у якості гостей, такі зустрічі називають "G8+5". Але станом на 2012 рік жодну з таких країн не було приєднано до G8. Вплив "Великої вісімки" вже не має того значення, як колись. Натомість усе частіше проводяться зустрічі "Великої двадцятки", що більш реально відображає стан політико-економічного життя світу.

➤ **регіональні інтеграційні угруповання**, найбільш впливовими серед яких є близько 20 і які охопили всі континенти і субконтиненти;

➤ **міжнародні організації**, насамперед універсального та спеціалізованого типу з глобальним характером діяльності, найбільш впливовими серед яких є ООН, МВФ, СБ (МБРР), СОТ (те саме, що й ВТО), ОЕСР, ISO та інші (про них та їх функції мова йтиме в окремому розділі монографії);

➤ **великі міста**, ВВП яких перевищує ВВП окремих країн і які концентрують фінансовий, виробничий, науково-технічний, інтелектуальний потенціал країн;

➤ **національні держави**;

➤ **відомі особистості**, які не є державними діячами, але які користуються великим впливом і авторитетом.

Враховуючи цей перелік різноформатних суб'єктів глобальної економіки, важливим елементом глобальної економіки стає розгляд її як багаторівневої ієрархічної системи.

Отже, **процес становлення глобальної економіки необхідно розглядати на трьох рівнях:**

1. 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.

Ступінь інтегрованості економіки країни у глобальну економіку можна визначити за допомогою таких показників:

1) співвідношення експорту (імпорту, зовнішньоторговельного обороту) до ВВП країни:

$$k_1 = (EXP/ВВП) \times 100\%. \quad (3.4)$$

Якщо $k_1 < 25\%$, то це свідчить про низький рівень глобалізації економіки країни у світове господарство, якщо $25\% < k_1 < 50\%$, – про середній рівень глобалізації і якщо $k_1 > 50\%$, – про високий рівень глобалізації країни та її залежності від світових ринків.

2) відношення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до валових внутрішніх капіталовкладень (ВВК):

$$k_2 = (ПІІ/ВВК) \times 100\%. \quad (3.5)$$

Якщо $k_2 < 5\%$ – це низький рівень глобалізації країни у міжнародний ринок інвестицій, якщо $5\% < k_2 < 20\%$, тоді це свідчить про середній рівень, і якщо $k_2 > 20\%$, це є свідченням того, що країна дуже тісно інтегрована у світовий ринок капіталів. Для характеристики участі країни у міжнародних інвестиційних потоках слід проаналізувати співвідношення прямих іноземних інвестицій, вкладених та вивезених із країни.

3) потік платежів роялті, що спрямовуються в або з країни і які характеризують рівень інтеграції країни у світовий ринок технологій.

2. Глобалізація на рівні окремої галузі, – характеризується мірою участі підприємств галузі в різноманітних формах міжнародних економічних відносин. Рівень глобалізації окремої галузі можна визначити за допомогою таких показників:

1) співвідношення обсягів внутрішньогалузевої торгівлі до світового виробництва галузі:

$$k_3 = (ВВП_{гал.кр.}/ВВП_{гал.св.}) \times 100\%, \quad (3.6)$$

де ВВПгал.кр. – валовий внутрішній продукт, що створюється певною галуззю окремої країни;

ВВПгал.св. – світовий обсяг виробництва даної галузі.

2) коефіцієнта спеціалізації галузі, а саме: співвідношення експортних до національних продажів галузі:

$$k_4 = (EXP_{гал.} / ВВП_{гал.}) \times 100\%, \quad (3.7)$$

де EXPгал – обсяг експорту продукції певної галузі;

ВВПгал. – валовий внутрішній продукт певної галузі.

Якщо коефіцієнт спеціалізації галузі менше 10%, це свідчення низького рівня глобалізації галузі, якщо $10\% < k_4 < 50\%$ – тоді можна стверджувати про середній рівень глобалізації і якщо $k_4 > 50\%$, – це свідчить про дуже високий рівень інтегрованості галузі в систему світогосподарських зв'язків.

3) частки прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі капіталовкладень в галузь:

$$k_5 = (ППГал. / ВВКгал.) \times 100\%, \quad (3.8)$$

де ППгал. – прямі іноземні інвестиції в певну галузь країни;

ВВКгал. – валові внутрішні капіталовкладення в галузь країни.

Якщо $k_5 < 5\%$, це свідчення низького рівня інтегрованості країни в систему міжнародних потоків капіталу, якщо $5\% < k_5 < 20\%$ – це відображає середній рівень і понад 20% – високий рівень інтеграції галузі у внутрішньовиробничі комплекси ТНК.

3. Глобалізація на рівні окремої компанії – визначається тим, наскільки компанія розширила географію надходження своїх доходів і в яких масштабах і пропорціях розділила свої активи у різних країнах, а також тим, наскільки вона залучена до експорту капіталу, товарів та ноу-хау через структури, що залежать від неї. Рівень глобалізації окремої компанії можна визначити за допомогою таких показників:

1) частки активів поза межами країни розміщення материнської компанії. В найбільш глобалізованих компаніях світу (Coca-cola, Pepsi, Макдональдс) частка активів за кордоном складає понад 90%;

2) частка експортних продажів у загальному виробництві компанії, або частка доходів, отримана за межами країни розміщення материнської компанії;

3) внутрішньофірмові потоки технологій.

3.7. Головні форми трансформації світового господарства в глобальну економіку

Глобалізація економічного розвитку та становлення глобальної економіки є однією з головних ознак сучасної цивілізації. Вона охоплює практично всі фактори та умови виробництва, всі його галузі та територіальні утворення *і проявляється в різноманітних формах.*

Головними формами глобалізації світової економіки є:

1. Інтенсифікація міжнародної торгівлі товарами та послугами.

Світова торгівля – це по суті перша та одна з головних форм міжнародних економічних відносин. Друга половина ХХ століття охарактеризувалася суцільною лібералізацією міжнародної торгівлі товарами та послугами під впливом ГАТТ / ВТО. Так, якщо після Другої світової війни середній розмір тарифів у світі складав приблизно 40%, то вже в кінці ХХ століття – 4%. Це, у свою чергу, сприяло випереджаючим темпам зростання світового зовнішньоторговельного обороту (ЗТО) порівняно з темпами зростання світового ВВП. Протягом останніх трьох десятиріч темпи зростання світового ЗТО приблизно в два рази випереджали темпи зростання світового ВВП. У результаті цього за останні 50 років обсяги міжнародної торгівлі зросли більш ніж в 20 разів і, наприклад, в 2009 році світовий ЗТО становив 25 трлн доларів США, склавши 50% світового ВВП. Річний оборот торгівлі лише товарами і сировиною до 2012 року становив близько 20 трлн доларів США. Окрім цього, суттєво розширився асортимент товарів і послуг, збільшилася частка внутрішньорегіональної торгівлі, посилилася географічна диверсифікація зовнішньоторговельних зв'язків. Впровадження інформаційних технологій у

сферу торгівлі змінило ринок, характер продуктів та послуг, сприяло виникненню віртуальної торгівлі.

2. Глобалізація фінансово-кредитної сфери.

Однією з форм прояву процесу глобалізації є стрімке зростання міжнародного фінансового ринку та фінансових операцій. Суспільна лібералізація фінансової сфери та впровадження сучасних інформаційних технологій сприяли стрімкому зростанню обсягів фінансових трансакцій та фінансового ринку. Сьогодні за обсягами операцій міжнародні фінансово-кредитні та валютні відносини посідають перше місце серед усіх форм міжнародних економічних відносин. Так, щоденний обсяг фінансових трансакцій складає 3-4 трлн доларів США, в той час коли річний зовнішньоторговельний оборот рівний 25 трлн доларів США. Однією з визначальних ознак глобалізації є утворення самостійної фінансової сфери, яка функціонує незалежно від міжнародної торгівлі та потоків інвестицій. Масштаби фінансового сегмента світової економіки просто вражають: так, на 1 долар США, що працює в реальному секторі економіки, припадає приблизно 30 доларів США, що працюють у фінансовій сфері.

Фінансовий ринок розвивається за рахунок власних джерел, відособлюючись від реальної економіки. Держави поступово втрачають контроль над рухом фінансового капіталу, який визначає економічну ситуацію в більшості країн світу.

3. Домінування в усіх формах міжнародних економічних відносин транснаціональних (глобальних) корпорацій – ТНК та транснаціональних альянсів.

Кінець ХХ – початок ХХІ століть охарактеризувалися значним посиленням процесу *транснаціоналізації світової економіки*. ТНК стали головним суб'єктом економічної діяльності у світовому економічному просторі. З огляду на цю тенденцію багато дослідників стверджують про *“настання ери транснаціональної економіки, чи нової цивілізації транснаціонального бізнесу”*. Саме ТНК перетворювалися на структурний елемент економіки багатьох країн, рушійну силу їх розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Процес транснаціоналізації, що характеризується посиленням взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів світової економічної системи в результаті глобальних операцій ТНК, сьогодні досяг планетарних масштабів. ТНК перетворилися на головну силу ринкового виробництва й міжнародного поділу праці, на домінуючий чинник становлення глобальної економіки й глобальних міжнародних економічних відносин. Так, наприклад, світовий обсяг ПІП ТНК у приймаючі країни становить близько 200 млрд дол. США. Їхня здатність гнучко пристосовувати механізм інвестиційної діяльності, організаційні методи й засоби до змін, що відбуваються в національній і світовій економіці, перетворили їх на глобальні господарчі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого капіталу. Вони створили потужні системи маркетингу та засоби сучасної реклами, що дає їм змогу маніпулювати смаками та вподобаннями споживачів в усьому світі. На тлі вищезазначених процесів відбувається поступове зростання обсягів світового виробництва.

У 2010 р. обсяги продажів і доданої вартості закордонних філій ТНК у всьому світі досягли відповідно 33 трлн дол., у США 7 трлн дол. Крім того, їх експорт перебільшив 6 трлн дол. США і склав одну третину від глобального експорту. В усьому світі ТНК у межах своїх операцій як у країнах базування, так і за кордоном у 2010 р. отримали додану вартість у розмірі приблизно 16 трлн дол., тобто приблизно 1/4 сукупного світового ВВП.

Нині ТНК контролюють понад 57 % світового промислового виробництва, 68 % міжнародної торгівлі, мають у власності більше ніж 80 % патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау та майже 90 % ПІП.

У сучасних умовах приймаючі країни, як розвинуті, так і ті, що розвиваються, як правило, сприяють діяльності ТНК на своїй території. ТНК здійснюють інвестиції, забезпечують нові технології виробництва й управління, збільшують ВВП, позитивно впливають на платіжний баланс, збільшуючи експортну виручку або знижуючи імпорт – ці зміни зміцнюють економіку країни, підвищують рівень життя її громадян.

ТНК мають також позитивний соціальний вплив на економіку приймаючої країни. Відкриваючи свої філії в різних державах світу, вони сприяють зайнятості місцевого населення, включаючи висококваліфіковані кадри науково-технічних працівників, менеджерів та ін. ТНК діють через свої дочірні підприємства й філії в десятках країн світу за єдиною науково-виробничою і фінансовою стратегією, що формується в головних центрах ТНК.

Отже, *ТНК належить вирішальна роль в економічній глобалізації та становленні глобальної економіки.* Кількість ТНК та їх філій у світі щороку зростає. За даними Конференції ООН з торгівлі й розвитку (UNCTAD), у всьому світі налічується близько 82 тис. ТНК, що мають 810 тис. зарубіжних філій. Згідно з оцінками аналітиків експорт зарубіжних філій ТНК складає приблизно 1/3 від загальносвітового експорту товарів та послуг, ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд дол., а щорічні обсяги продажів становлять 150-200 млрд дол. США. Слід зазначити, що основним засобом впливу ТНК на економіку країни є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). За даними ООН, ТНК володіють майже 90 % ПІІ світу, що збільшує економічний потенціал країн, у яких діють дочірні підприємства чи філії ТНК, їхній платіжний баланс сприяє модернізації економіки та передачі інновацій.

Хоча певний вплив ТНК почали відігравати вже в ХІХ столітті, протягом останніх 50 років їх вплив особливо динамічно зріс. За останні чверть століття кількість ТНК у світі зросла більш ніж у 10 разів, а за останні 20 років – майже на 50%: з 7 тис у 70-х роках ХХ ст. та 36 тис. у 1990 р. (з оборотом приблизно 7 млрд дол. США) до більше ніж 80 тис. у 2010 році, в яких було зайнято більше 79 млн. осіб.

На початку ХХІ ст. ТНК уже контролювали до половини світового ВВП, близько 70% міжнародної торгівлі, 80% закордонних інвестицій і понад 90% ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. На сьогоднішній день економічний потенціал окремих ТНК перевищує потенціал не лише окремих країн, але і цілих регіонів. Так, найпотужніші ТНК планети з першої десятки рейтингу Global 500 що-

річно виробляють продукції в межах 300 млрд доларів США, в той час коли ВВП України в 2012 році склав 1 трлн 409 млрд гривень, або близько 176 млрд доларів США. Тому більшість країн світу зацікавлені у використанні науково-виробничого та фінансово-економічного потенціалу ТНК, створюючи якомога сприятливіші умови для залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) ТНК.

Звіти UNCTAD свідчать, що приблизно 80 % материнських компаній та 33 % філій зосереджено на території промислово розвинених країн, таких як США, країни ЄС і Японія. Зокрема, зі 100 найбільших ТНК 23 розташовані в США, 16 – у Японії, 13 – у Франції й 10 – у Великобританії. У країнах, що розвиваються, частка материнських компаній складає 19,5 % та 50 % зарубіжних філій.

Розвиток глобалізаційних процесів та становлення глобальної економіки усуває перешкоди на шляху транскордонного переміщення товарів, капіталу та послуг, сприяє уніфікації регулювання, що полегшує доступ на зарубіжні ринки. Так, щорічні суми угод, які підписують ТНК, зростають на 5-10 %. За оцінками UNCTAD, вартість закордонних активів ТНК зростає значно швидше, ніж їхні ПІІ: на початок 2009 р. компанії в усьому світі інвестували 14,9 трлн дол., а вартість активів їх закордонних філій становила 66,77 трлн дол.

Робота на підприємствах ТНК часто призводить до підвищення освітнього й професійного рівня місцевих кадрів. Як правило, саме через канали ТНК відбувається запозичення нової (для певної країни) технології виробництва й упровадження нової техніки. Кількість зайнятих у зарубіжних філіях ТНК щорічно зростає: якщо в 1990 р. кількість працівників дорівнювала 23,7 млн осіб, то у 2010 р. цей показник було збільшено до 79 млн осіб. Зокрема в Україні впродовж 2006-2010 рр. ТНК було створено 7487 робочих місць.

Операції ТНК стають дедалі глобальнішими і щодо чинників виробництва, товарів та ринків. Розміщення за кордоном значної частини виробництва й численних філій дає змогу ТНК використовувати ресурси й конкурентні переваги багатьох країн, але також і швидше вичерпує природні ресурси в цих країнах.

Інтернаціоналізація НДДКР та інноваційної діяльності виступає новим важливим компонентом світової глобалізації. Передавання інноваційних технологій сприяє економічному розвитку держави, зростанню ділової активності населення. ТНК зазвичай здійснюють НДДКР там, де пізніше розміщують виробництво, прагнучи таким чином адаптувати свою продукцію до місцевих умов.

Щорічні витрати на НДДКР американських ТНК “General Motors”, “Ford” і “IBM” складають 2-3 млрд дол., що перевищує бюджети на науково-дослідні роботи багатьох країн. Так, у США практично увесь обсяг витрат на НДДКР приватного бізнесу припадає на 700 найбільших компаній, при цьому близько 40 % цих коштів призначено лише 15 найбільшим ТНК. Наприклад, Toyota Motor у кризовому 2008 році інвестувала у НДДКР понад 8 млрд дол. Двадцять найбільших ТНК щорічно інвестують у НДДКР понад 5 млрд дол. кожна. Тобто навіть у період фінансової кризи найбільші ТНК світу не зменшують своїх інвестицій в інновації. Для порівняння, з усіх джерел в Україні у докризовий 2007 рік та в 2011 році вкладено інвестицій у НДДКР приблизно відповідно 1,2 та 2.4 млрд дол. США.

Конференція ООН з торгівлі й розвитку (UNCTAD) наголошує, що приблизно 40 % із 500 найбільших ТНК мають іноземні підрозділи НДДКР, з них 44 % знаходяться в Індії, Китаї та інших країнах Азії.

За прогнозами експертів, у 2015 р. 84 % найбільших компаній матимуть іноземні підрозділи НДДКР.

В умовах загострення міжнародної конкуренції важливим напрямком розвитку ТНК стало формування змішаних компаній за участю місцевого капіталу. Загальна вартість операцій із транскордонних злиттів і поглинань у 2010 році становила 250 млрд дол. США, що дорівнює 80 % у сумарних обсягах ПІІ.

Основна кількість операцій із транскордонного злиття й поглинання спостерігається в промислово розвинутих країнах (США, Велика Британія, Франція, Японія – 60 %).

Злиття й поглинання як форма іноземного інвестування наявні і в Україні. При цьому поглинання українських компаній іноземними пе-

реважає над придбанням іноземних компаній українськими фірмами. Більшість іноземних ТНК, які здійснюють поглинання на території України, байдужі до українського економічного комплексу в цілому через те, що орієнтуються тільки на високоприбуткові галузі економіки в системі міжнародного розподілу праці. Такий підхід зумовлює занепад менш прибуткових галузей економіки країни.

У результаті діяльності ТНК в економіці приймаючої країни розвиваються окремі види нових виробництв, що, безумовно, позитивно впливає на розвиток галузевої структури економіки. Зокрема, це стосується галузей інфраструктури, енергетики й деяких інших сфер виробництва. Але водночас не виключений диктат та нав'язування власних умов країні, яка виступає приймаючою стороною. Рішення приймаються за кордоном на основі глобальних інтересів ТНК. **Наприклад**, в Україні спостерігався негативний вплив експансії іноземних ТНК на низку галузей української економіки, у першу чергу це стосується автомобілебудування, тютюнової та харчової промисловості; домінування експортних стратегій завоювання ринку й переважаюча орієнтація ліцензійних та інвестиційних стратегій, що застосовуються в Україні, на отримання короткострокових прибутків і відплив коштів.

Висновок. *З кожним роком ТНК усе більше впливають на розвиток усіх економічних систем та на хід розвитку світової економіки загалом у напрямку становлення глобальної метаекономіки. Експорт зарубіжних філій ТНК сьогодні складає приблизно 1/3 загальносвітового експорту товарів і послуг. Нині ТНК контролюють більше 57 % світового промислового виробництва, 68 % МТ, володіють майже 90 % ПІІ світу, що збільшує економічний потенціал країн-реципієнтів, їхній ПБ, сприяє модернізації економіки та передачі інновацій. При цьому, з одного боку, ТНК є наслідком глобалізації економіки та міжнародних відносин, які динамічно розвиваються, а з іншого боку, вони самі виступають потужним механізмом впливу на них, формуючи нові, видозмінюючи існуючі, створюючи становленню глобальної економіки.*

Довідка. Про особливості взаємодії України з ТНК свідчить динаміка ПІІ. На сьогодні ТНК є одним із основних українських інвесторів, а ПІІ ТНК – основною формою зарубіжної експансії ТНК. Структура й динаміка українських інвестицій свідчить про орієнтацію більшості іноземних інвесторів на отримання швидкого прибутку та можливість зловживання фінансовими коштами. ТНК здійснюють свою діяльність на території приймаючої країни за допомогою своїх дочірніх підприємств та філій. В Україні зафіксовано близько 7 тис. філій іноземних ТНК, тоді як у світі їх загалом приблизно 810 тис. Тобто частка України складає лише 0,8 % від загальної кількості філій ТНК.

Більшість ТНК, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості та торгівлі. Саме ці галузі забезпечують швидкий обіг капіталу та невисокі комерційні ризики.

Натомість великі промислові концерни, як, наприклад, Westinghouse, Exxon Mobil, на українському ринку відсутні. Винятком є лише Mittal Steel. Для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими є: 1) українська харчова промисловість: у харчовій індустрії світу лідирують швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABInBev, американські Kraft foods та Coca-Cola Company, англо-голландська Unilever; 2) підприємства торгівлі. На українському ринку вже з'явилися Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation; 3) фінансовий сектор. Найкрупнішим представником світових ТНК тут донедавна був Райффайзен Інтернаціонал Банк-Холдинг АГ; *фармацевтика*. Відомими в Україні є німецькі BASF SE та Bayer AG.

Безумовно, найкращим показником інвестиційної привабливості країни є обсяг ПІІ. Так, обсяг ПІІ в Україні у 2011 р. становив 44,7 млрд дол. США і збільшився майже на 100 % порівняно з обсягами 1996 р. Спостерігається стійка тенденція до зростання ПІІ. Але, незважаючи на позитивну тенденцію зростання обсягів ПІІ в Україну в динаміці, цей показник у перерахунку на душу населення, порівняно з іншими країнами, є доволі низьким, адже в розвинених країнах він становить близько 4-5 тисяч доларів на особу, тоді як в Україні у 2011 р. – 979 дол. США.

Щодо структури ПІІ в Україну за видами економічної діяльності, то ситуація наступна: порівняно з 2003 р. зменшилася кількість ПІІ у промисловість. Якщо раніше цей показник складав майже 52 % від загального обсягу інвестицій, то у 2011 р. його було зменшено до 31 %, тобто Україна стає менш цікавою для промислових ТНК, а та частина з них, яка все ж зважається інвестувати в українську промисловість, здійснює інвестиції в переробну промисловість (88,9 %), а не створює підприємства повного циклу. Щодо фінансового сектора, то тут ситуація, навпаки, покращилася: за даними Держкомстату, інвестиції у фінансовий сектор складають 33,7 % від загального обсягу, тоді як у 2003 р. їх кількість дорівнювала 7,7 %. Все частіше інвестиції у фінансовий сектор України здійснюють транснаціональні банки [використано дані з джерел: World Investment Report 2009: United Nations Conference on Trade and Development. - New York and Geneva, 2009; World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy. - New York and Geneva, 2010; World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. - New York and Geneva, 2011; NationMaster: World Statistics; UNCTAD, cross-border M&A database; офіційний сайт Держкомстату України].

Однак слід звернути увагу, що сьогодні діяльність ТНК на території України пов'язана й негативними чинниками. Одним із них є неспроможність вітчизняних виробників витримати конкуренцію з великими ТНК. В умовах недостатньо розвинутої технології та нестабільного фінансового стану частина вітчизняних підприємств відчувають себе лідерами певних галузей виробництва. Зіткнувшись із провідними компаніями світу, активи яких складають сотні мільярдів доларів США, більшості з них доводиться поступатися власними амбіціями заради можливості отримати в складі ТНК доступ до нових ринків, технологій, інвестиційних ліній. Разом із тим посилюється залежність вітчизняної економіки від провідних ТНК світу й частково втрачається свобода вибору власного шляху економічного розвитку. Тому Україні слід враховувати всі можливі перешкоди й використовувати позитивний ефект від діяльності ТНК.

4. Регіоналізація світової економіки.

Після Другої світової війни у світі в контексті становлення глобальної економіки посилюються процеси регіоналізації світового господарства, що було обумовлено посиленням інтернаціоналізації господарського життя та поширенням принципів ліберальної демократії. Однією з головних особливостей цього процесу є утворення великих зон впливу найбільш розвинутих країн. Вони стали своєрідними інтеграційними угрупованнями, навколо яких об'єднуються інші держави, що забезпечує їм важливу роль у світовому господарстві й політиці.

Міжнародна економічна інтеграція охопила всі континенти та субконтиненти, призвівши до утворення численних регіональних інтеграційних угруповань. Всього у світі нараховується понад двадцять міжнародних економічних об'єднань інтеграційного типу, які охопили практично всі країни планети. Причому темпи зростання внутрішньорегіональної торгівлі випереджають темпи зростання міжрегіональної торгівлі.

Поділ світового господарства на інтеграційні угруповання справляє суперечливий вплив на процес інтернаціоналізації виробництва. Утворення міжнародних економічних об'єднань і союзів сприяє розвитку виробничих відносин між країнами, які входять до них. Водночас це спричиняє перешкоди економічним відносинам між країнами, які не належать до цих угруповань, призводить до концентрації товарних потоків усередині економічних об'єднань. Детальніше *про процеси регіоналізації в глобальній економіці* йтиме в окремому розділі монографії.

5. Глобальний інвестиційний бум, а саме: різке зростання вивозу прямих закордонних інвестицій (ПІІ). Якщо в 1980 році загальний обсяг ПІІ у світі становив 50 млрд доларів США, то вже в 2005 році він перевищив позначку 1,5 трлн доларів США, в докризовий 2007 рік становив 2,27 трлн доларів США, а в 2010 році – 1,32 тобто зріс відповідно у 30, 44.5 та 2,62 рази. Цьому сприяли циклічні фактори, лібералізація інвестиційного клімату у більшості країн світу та активний розвиток мережі ТНК.

Інтенсифікація вивозу прямих іноземних інвестицій зумовила створення в межах глобального світового господарства інвестиційних кластерів, тобто угруповань країн із переважаючими потоками інвестицій з одного із центрів економічної тріади, а саме: США, ЄС та Японії. В результаті виникли три інвестиційні кластери: американський, європейський, японський.

6. Інтенсифікація міжнародної міграції робочої сили.

Одним із вагомих факторів і показників глобалізації світової економіки виступає рівень міграції. Як і інші виробничі ресурси/чинники, робоча сила завжди переміщувалася в господарському просторі планети. Але лише в кінці ХХ – на початку ХХІ століть кількість переміщень, інтенсивність міграційних потоків між країнами, їх динаміки засвідчують справді глобальні масштаби цього процесу. Нині, за даними Міжнародної організації праці, більш як 250 млн осіб працюють за межами своїх країн, або приблизно 4% населення планети (особливо це стосується і України, де, за різними оцінками, зовнішня трудова міграція населення України оцінюється в середньому відповідно до різних джерел від 3 до 7 млн осіб). В окремих регіонах та країнах світу чисельність іммігрантів перевищує кількість місцевого населення. Зокрема, така ситуація характерна для регіону Перської затоки, куди, після відкриття тут величезних покладів вуглеводнів, хлинула іноземна робоча сила. В окремих країнах, таких як Катар, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, чисельність іммігрантів сягає 70–80 % населення цих країн.

Однак упродовж останніх років попри посилення процесів глобалізації світових ринків ситуація на світовому ринку праці не відображає загальної тенденції до зростання рівня відкритості та лібералізації. Більшість розвинутих країн світу посилили імміграційне законодавство та почали активно стримувати приплив дешевої іноземної робочої сили. Пояснюється це тим, що чисельність іммігрантів у більшості з цих країн сягнула критичної позначки і починає спричиняти для них серйозні фінансові, соціальні, політичні та інші проблеми.

Тобто на початку XXI століття можна стверджувати, що процес глобалізації динамізується і проявляється в певних, властивим саме йому формах. Вони переважно викристалізуються і одержують матеріальне втілення у збільшенні обсягів та диверсифікації структури міжнародної торгівлі, інтенсифікації міжнародних фінансових трансакцій, виникненні транснаціонального бізнесу, різкому зростанні вивозу прямих закордонних інвестицій та інтенсифікації міжнародної міграції робочої сили.

3.8. Циклічний характер розвитку глобальної економіки

3.8.1. Цикли (хвилі) розвитку глобальної економіки: природа, зміст і типологія

Циклічність – об'єктивна форма розвитку як національної економіки, так і світового господарства як єдиного цілого. Вона є закономірним явищем, що відбувається у процесі руху від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншої. *Циклічність* – це закономірність економічного розвитку. Її об'єктивні основи закладені у розвитку матеріальних умов виробництва, у взаємодії еволюційних і революційних форм прогресу продуктивних сил. Оскільки перебіг циклічності перебуває під впливом конкретно-історичних умов, залежно від них циклічність суспільного відтворення виробництва набуває різноманітних проявів (видів) та виникає з певною періодичністю. *Циклічність суспільного*

відтворення проявляється як періодичні коливання ділової активності, піднесення і спад виробництва, зменшення або збільшення зайнятості і цін. У період порушення економічної рівноваги в суспільстві значно загострюються економічні та соціальні суперечності.

Глобальна світова економічна система має також нелінійний, циклічний або хвилеподібний характер розвитку. Така форма динаміки значною мірою пояснюється *законом спадної граничної продуктивності* всіх факторів виробництва: у межах існуючої технології зростання ефективності інвестицій завжди має певну межу, подолання якої обумовлюється НТП та вищою кваліфікацією робітників. Застосування інновацій потребує нагромадження капіталу. Запровадження їх у виробництво зумовлює спочатку швидке зростання граничної корисності факторів виробництва, потім це зростання повільнішає і з певного моменту починає спадати. *Так відбуваються підйоми і спади в економіці.*

Якщо зміни в технологічній основі галузей інфраструктури відбуваються через великі проміжки часу (споруди, мости, дороги тощо мають тривалий строк експлуатації), то йдеться *про довгі хвилі*. Якщо ж йдеться про верстати, машини, устаткування, строк їх функціонування значно менший (до 10 років), оновлення їх відбувається швидше. Це спричиняє **середні цикли**. *Хвилеподібність (циклічного) розвитку економіки закладена в самій технологічній основі виробництва.* Але цим чинником причини економічних коливань не вичерпуються. Наукою досліджувалися і досліджуються найрізноманітніші чинники, що змушують економічну систему циклічно коливатися: різна реакція в часі сукупного попиту та сукупної пропозиції на зміну рівня цін; різна схильність до заощаджень підприємців та найманих працівників; зміни величини автономного попиту тощо.

Незважаючи на те, що циклічність – природна властивість руху економіки, її (циклічності) теоретичне осмислення починається тільки в ХХ ст. До цього об'єктом дослідження були кризи, а не цикли. У найзагальнішому вигляді існуючі **теорії циклічних коливань** ілюструє табл. 3.6.

Класифікація теорій циклічних коливань за причинами їх виникнення

Теорії	Причини циклічних коливань	Автори теорій
Теорії суспільного виробництва	Неможливість збуту одних товарів залежить від недостатнього обсягу виробництва товарів у інших галузях	Ж. Б. Сей
	Порушення пропорційності в суспільному виробництві	Д. Рікардо
	Землеробство з властивими йому циклічними коливаннями зумовлює циклічні коливання в промисловості	Дж. Вільсон
	Періодичне збільшення плям на сонячному диску	В. Джевонс
	Основна суперечність капіталізму - між суспільним характером виробництва і приватно-капіталістичною формою привласнення, що виявляється як суперечність між виробництвом і споживанням та між організацією виробництва в межах окремої фабрики й анархією в межах національного виробництва	К. Маркс, Ф. Енгельс
Теорії обміну	Спекулятивні операції на товарному та грошовому ринках	М. Еванс, М. Вірт, К. Жугляр
Теорії розподілу	Бідність спричиняє недостатній попит і породжує кризи. Причина бідності - в обмеженості ресурсів та в здатності людей непомірно стрімко розмножуватись	Т. Мальтус
	Нагромадження багатства та розширення виробництва, що не можуть з належною швидкістю пристосовуватися до швидких змін у попиті	С. де Сисмонді
	Зростання в НД частки найманих працівників і зменшення частки капіталістів та підприємців, що спричиняє тенденцію до зниження прибутку та до пошуку капіталом вищого прибутку за кордоном	Дж. С. Мілль
Екстернальні теорії	Природні явища. Війни. Зміни політичного та суспільного устрою. Відкриття нових земель, ресурсів, родовищ золота. Зміни в темпах приросту населення і його міграція. Науково-технічні відкриття та нововведення. Психологія (песимістичні та оптимістичні очікування).	Визнають майже всі вчені Е. Хансен та ін. А. Пігу та ін. Й. Шумпетер, Дж. М. Кейнс
Інтернальні теорії	Перенагромадження основного капіталу. Розширення та згорання банківського кредиту. Диспропорції між рухом заощаджень та інвестицій у галузях I підрозділу, а також між організацією виробництва в межах окремого підприємства чи синдикату і неорганізованістю всього національного виробництва	Ф. Хайск, Л. Мізес та ін. Н. Хуотрі та ін. М. І. Туган-Барановський
Змішана	На прикладі дитячої іграшки "конячки-гойдалки" показує вплив зовнішніх шоків, які можуть бути достатніми чи недостатніми за силою, щоб спричинити коливання іграшки (економічної системи), залежність коливань від природи самої іграшки (економічної системи), яка може бути чи не бути чутливою до зовнішніх впливів	П. Самуельсон

Зауважимо, що саме український економіст *М. І. Туган-Барановський* дослідив різні підходи до пояснення циклічного характеру економічного розвитку і дійшов висновку, що перешкодою для безперервного кумулятивного розвитку виробництва є не так зовнішні чинники, як внутрішні властивості економічної системи, що визначаються циклічною закономірністю відтворення основного капіталу. Економіст об'єднав теорії циклів залежно від того, якими процесами вчені намагалися пояснити причини циклічних коливань, у три групи. Це теорії суспільного виробництва, обміну та розподілу.

Погляди вченого викладені у монографії “Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя” (1894 р.), перекладеній німецькою (1901 р.) і французькою мовами, а пізніше – іншими мовами, включаючи японську. Відомий учений Е. Хансен називав монографію віхою в розвитку економічного аналізу, джерелом нового напрямку економічної думки. Теорія циклу М. Туган-Барановського *пояснювала цикл особливостями інвестування*, але залишалося питання про його напрями та у які види основного капіталу спрямовується це інвестування.

Свою чергою, вже *Дж. Кейнс* довів, що заощадження та інвестиції завжди однакові, оскільки фактичні заощадження та інвестиції дорівнюють різниці між доходами і споживанням. В економічному житті суспільства явище заощаджень стосується насамперед явища інвестування. Заощадження є основою, джерелом інвестицій, а інвестиції насамперед позитивно впливають на економічне зростання. Загальний обсяг вироблених товарів називають реальними інвестиціями, або інвестиційним попитом.

Довгострокові циклічні коливання в глобальній економіці були виявлені вченими-економістами ще у другій половині XIX ст. Так, англійський економіст В. Джевонс у 1879 р. опублікував статистичний аналіз, в якому обґрунтував наявність поряд із середніми і короткостроковими циклами довготривалих коливань ділової активності. Створення наукової теорії “довгих хвиль” пов’язане з ім’ям учня і продовжувача наукової традиції М. Туган-Барановського видатного

вченого *М. Кондратьєва* (1892-1938 р.р.), який на початку 20-х років ХХ ст. опублікував низку важливих теоретичних досліджень із цієї проблеми. Він проаналізував кілька довгострокових динамічних рядів економічних показників Франції, Англії, США, Німеччини і виявив наявність довгого циклу економічної кон'юнктури. Вивчення статистичних даних також дало змогу дійти висновку, що середня тривалість такого циклу становить 54 роки. М. Кондратьєв, з'ясовуючи причини встановлених закономірностей, помітив, що “довгі хвилі” виникають не від дії чинників економічного розвитку, які визнавались основними того часу. Вчений встановив, що *впродовж близько двох десятиріч, які передують підйому хвилі довгого циклу, спостерігається пожевлення в царині технічних винаходів, а початок підйому збігається з широким застосуванням винаходів у промисловості*. Зокрема, в період з кінця ХVІІІ до 20-х років ХХ ст. (140 років) М. Кондратьєв визначив три “довгі цикли”, але відомо, що циклічних криз було більше (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Основні циклічні кризи ХХ ст.

Роки спаду, кризи	Глибина спаду промислового виробництва, %	Тривалість, міс.	Роки спаду, кризи	Глибина падіння промислового виробництва, %	Тривалість, міс.
1900-1903	2,0	12	1957-1958	4,1	15
1907-1908	6,4	12	1960 -1961	4,7	10
1913-1914	11,5	16	1970-1971	2,6	8
1920-1921	16,4	14	1974-1975	10,7	9
1929-1933	46,0	37	1980-1982	7,2	33
1937-1938	10,8	9	1990-1992	1,9	10
1948-1949	5,8	9	1997-1999	2,7	17

Теорія “довгих хвиль” Кондратьєва, що увійшла у світову економічну науку як видатне відкриття ХХ ст., вплинула на розвиток цього напрямку теоретичної думки. На жаль, її автор був репресований та у 1938 році знищений НКВД-шними катами комуністичного режиму. М. Кондратьєв дійшов висновку про існування великих циклів, виокремивши *один поточний і два великі цикли, що відбувались, а в їх*

межах – хвилі підвищення і зниження:

- *I цикл:* хвиля підвищення – з кінця 80-х років XVII ст. до 1810-1817 рр., хвиля зниження – з 1810-1817 рр. до 1844-1851 рр.;
- *II цикл:* хвиля підвищення – з 1844-1855 рр. до 1870-1875 рр., хвиля зниження – з 1870-1875 рр. до 1890-1896 рр.;
- *III цикл:* хвиля підвищення – з 1891-1896 рр. до 1914-1920 рр., можлива хвиля зниження III циклу – з 1914-1920 рр.

Думка вчених із цього питання неоднозначна. Дехто виходив з того, що довготривалі цикли відбувалися під впливом зовнішніх чинників розвитку. Наприклад, В. Джевонс пов'язував формування довготривалих циклів і економічних криз із періодичністю зміни плям на Сонці та їх впливом на сільськогосподарське виробництво, а вже через це – на чергування фаз у підприємницькій діяльності. Окремі вчені вважали, що довготривалі цикли зумовлені внутрішніми чинниками економічного зростання і безпосередньо пов'язані з циклічністю в розвитку виробничих сил суспільства, насамперед із їх найреволюційнішою частиною – засобами праці.

Близька до теорії М. Кондратьєва позиція Й. Шумпетера, який вважав, що основну роль у механізмі довгих циклів відіграють хвилі технічних нововведень і відповідні зміни інноваційної активності підприємців. Матеріальною основою “довгих хвиль” є *структурне оновлення технологічного способу виробництва.*

Класифікація економічних циклів за тривалістю та їх характеристика. Динаміку її (ГЕ) розвитку задає періодичність різних як за структурою, так і за тривалістю коливань, які утворюють собою циклічні процеси в глобальній економічній системі (ГЕС). *Власне сукупність різноманітних циклічних процесів у просторовій економіці глобального рівня може пояснити, розкрити складну структуру глобальної динаміки (як часової, так і просторової) світової економічної системи загалом.*

Циклічність як об'єктивна закономірність економічного розвитку за своїм змістом багатогранна.

Якщо в основу критерію класифікації покласти *тривалість*, то

вона перш за все матиме наступні шість видів циклів:

1) *аграрні надмалі цикли* строком до 1 року – сезонні короткострокові коливання в сільському господарстві;

2) *фінансово-економічні малі цикли* строком 3-5 років (у середньому 4 роки) – короткострокові коливання фінансово-ділової активності;

3) *промислові (ділові) середні цикли* строком 7-11 років (у середньому 9 років) – середньострокові коливання, пов'язані з поновленням активної частини основного капіталу в промисловості;

4) *будівельні середні цикли* строком 16-20 років (у середньому 18 років) – середньострокові коливання, пов'язані з поновленням пасивної частини основного капіталу, насамперед житла;

5) *великі цикли кон'юнктури* строком 50-60 років (у середньому 54-55 років) – довгострокові “довгі хвилі” зміни технологічних укладів (ТУ);

6) *надвеликі вікові цикли* – довгострокові коливання строком 100-120 років (у середньому 108-112 років), наприклад вікові цикли зміни економічного та політичного лідерства.

Однак, **узагальнюючи за тривалістю глобальні економічні цикли, їх варто поділити на короткі, середні та довгі.**

Короткі (малі) цикли, які називають циклами Кітчина, на честь англійського економіста, статистика Джозефа Кітчина. Він пов'язував малі цикли з коливанням запасів золота і визначав їх повторюваність з періодичністю три роки і чотири місяці. Основоположник економетрики Веслі Мітчелл вбачав причину малих циклів у сфері грошового обігу і визначив їх тривалість для США у 40 місяців, тобто теж три роки і чотири місяці.

Малі (короткі) цикли пов'язані з порушенням та встановленням рівноваги на споживчому ринку.

Причиною коротких циклів є зміни, що відбуваються у сфері кредиту. Тому вони і проявляються як кризи кредитної сфери.

Середні (промислові) цикли, які називають циклами Клемента Жугляра (за ім'ям французького вченого-економіста, який досліджував середні цикли у другій половині XIX ст.). Він вважав, що *причина*

середніх циклів – теж у сфері кредиту, і виявив їх періодичність (8-10 років). Ця періодичність збігається з періодичністю середніх циклів, причину яких вчені вбачали в періодичності оновлення основного капіталу. До середніх хвиль також відносять так звані **будівельні цикли Саймона Кузнеця** (за ім'ям американського вченого, лауреата Нобелівської премії). Він вважав, що циклічні коливання пов'язані з періодичним оновленням житла та деяких типів виробничих споруд, і визначив їх тривалість (періодичність) у 15-20 років.

Довгі хвилі (великі цикли), які пов'язані зі зміною базових технологій, джерел енергії та об'єктів інфраструктури, називають циклами Кондратьєва на честь російського вченого Миколи Кондратьєва. Його дослідження ґрунтувалися на статистичних даних щодо динаміки виробництва чавуну, свинцю, вугілля, а також середнього рівня цін, заробітної плати та ставки відсотка, зовнішньоторговельного обороту та інших показників в Англії, Франції, Німеччині і США за період із 80-х рр. XVIII ст. до 20-х рр. XX ст. На основі економетричного аналізу він визначив дві з половиною довгих хвилі тривалістю 54-55 років з **висхідною** та **низхідною** фазами. *Низхідна фаза великого циклу* – це період зміни базових технологій та технологічних структур, котрий триває 20-25 років. Упродовж цієї фази відбуваються малі та середні цикли, що створює підґрунтя для найвагоміших внесків у технічне переоснащення. *Висхідна фаза великого циклу* – це період піднесення економічного та науково-технічного розвитку суспільства, що триває 25-30 років, упродовж яких можливі також циклічні коливання, пов'язані з оновленням основного капіталу, масовим поширенням нових технологій, зародженням і розвитком нових галузей економіки.

*Необхідно зазначити, що критерій **тривалості циклів** – лише один із можливих.*

Типи циклів розвитку просторової економіки будь-якого рівня та масштабу складності, у т. ч. і глобальної, також розрізняють за *неоднозначністю матеріальної основи їх розвитку* та характером їх впливів на економічні процеси.

Крім того, різні цикли накладаються один на одний, між ними ви-

никають ефекти синхронізації та синергії, що ускладнює їхню диференціацію, особливо при синхронізації їх кризових фаз, коли негативні наслідки кризи зростають до катастрофічних розмірів. Це, зокрема, відбулося в часи Великої депресії 1929-1939 рр., накопичення протиріч якої, своєю чергою, призвело до Другої світової війни. При цьому США вийшли на докризовий рівень свого ВВП у 1941 р., а наприкінці війни (в 1945 р.), на тлі зруйнованої європейської та низки азіатських економік, їх ВВП вже складав майже половину світового валового продукту.

3.8.2. Характеристика економічних коливань (хвиль, циклів) глобальної економіки

Ідеальним станом глобальної економіки є *загальна економічна рівновага*, однак це певною мірою абстракція. В реальності спостерігається постійне її порушення, а розвиток економіки має *циклічний характер*.

Економічний цикл – це сукупність постійних фаз економіки (як глобальної, так і національної) – розширення та скорочення обсягів виробництва. Його ще називають *циклом ділової активності, або кон'юнктурним циклом*.

Назагал *економічний цикл* являє собою чергування *піднесення і спаду* рівня ринкової активності протягом кількох років.

Економічні цикли можуть відрізнятися один від одного як за тривалістю, так і за інтенсивністю, але всі вони мають одні й ті самі фази.

Особливе місце як в політекономії глобального економічного циклу загалом, так і економічних криз (торговельних, валютно-фінансових, грошових, галузевих, структурних, регіональних) зокрема посідають *циклічні спади*, і не лише через їх регулярність, а й тому, що у них у концентрованому вигляді відображаються як циклічність, так і суперечності розвитку глобальної економічної системи. Тільки в ХХ ст. у країнах з розвинутою ринковою економікою відбулося 14 циклічних криз, а з початку ХХІ ст. людство вже пережило 3 цикліч-

них кризи.

Вище вже зазначалося, що існує багато концепцій, за допомогою яких описують кризи та їх циклічність. Зокрема, французький економіст **А. Афтalion** причиною криз вважав нерівномірність механічного прогресу, його співвітчизник **С. Сисмонді** – недостатнє споживання населення, а український учений **М. Туган-Барановський** – диспропорційність між галузями. К. Маркс обґрунтував системний підхід до вивчення циклічних криз. На його думку, криза лише на перший погляд має галузевий характер, насправді ж це загальноекономічне, загальногосподарське явище, причини якого можуть бути найрізноманітнішими, але справжня причина полягає у *специфічній суті виробничих відносин і суперечностей ринкової системи*. **Промисловий (економічний) цикл** є найгострішою формою прояву властивих ринковій економіці суперечностей і водночас досить жорстким, але дієвим способом їх вирішення. **Матеріальною основою промислового циклу є періодичне оновлення основного капіталу**. Періодичність циклів, таким чином, визначається періодом оновлення основного капіталу. Чим швидше відбувається це оновлення, тим частіше відбуваються кризи. У період, описаний К. Марксом, оновлення основного капіталу здійснювалося з періодичністю 10-11 років. Такою була й періодичність середніх (промислових) циклів.

Загалом ритмічні рухи, що відбуваються в глобальній економіці, залежать від багатьох причин і можуть значно відрізнитися один від одного за тривалістю й інтенсивністю. Наприклад, Велика депресія 30-х років XX ст. на Заході підірвала економічну активність в ГЕС на ціле десятиріччя. Тоді як до, так і після неї спад ділової активності був менш глибоким і тривалим. Тому *в економічній науці говорять більше про економічні коливання, а не про цикли, оскільки цикли, на відміну від коливань, характеризуються регулярністю*.

Цикл економіки (економічний цикл) утворює рух виробництва від початку однієї економічної кризи до початку іншої. Так, за період з 1825 р. до кінця 90-х років XX ст. відбулося 23 глобальних економічних цикли, кожен із яких є унікальним. Але одночасно всі цикли

мають певні загальні ознаки: насамперед *однакову послідовність у зміні фаз циклу*. На різних етапах економічного розвитку світового господарства і за різних конкретних умов відтворення цикл і його фази виявляються по-різному. На рис. 3.6-3.8 наведено відповідно абстрактну (наближену до ідеальної) модель, а також схеми класичного та сучасного ділового циклу.



Рис. 3.6. Абстрактна модель економічного циклу

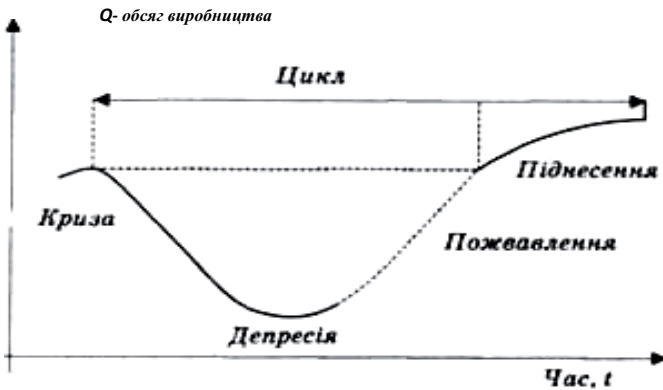


Рис. 3.7. Схема класичного ділового циклу

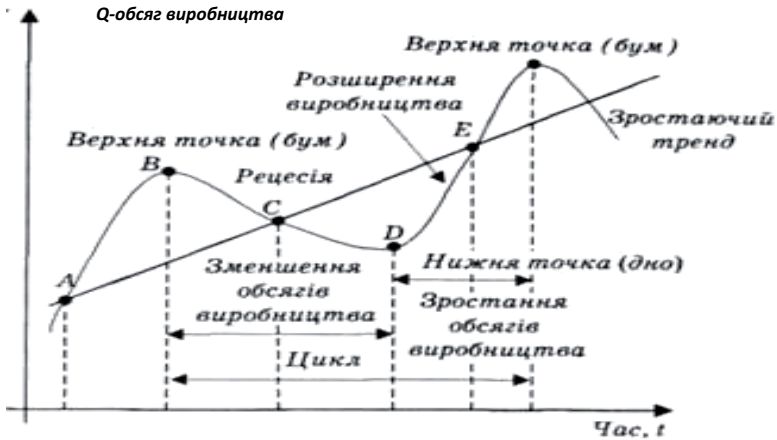


Рис. 3.8. Схема сучасного ділового циклу

Отже, класична схема ділового циклу (рис. 3.7) включає в себе чотири фази: *кризу, депресію, поживлення, піднесення (підйом)*.

⇒ **Криза** – основна фаза циклу. Криза (від грец. $\chi\rho\iota\varsigma$ – вихід, закінчення) – це рішення, поворотний пункт, тяжкий перехідний стан. *Економічна криза* – фаза економічного циклу, під час якої відбувається різке відновлення порушених відтворювальних пропорцій шляхом спаду виробництва, недовантаження виробничих потужностей, зростання безробіття та ін. *Це явище періодично повторюється і виявляється у надвиробництві капіталу і товарів*. При цьому надвиробництві не абсолютне, а відносне, що передбачає більшу кількість вироблених товарів, ніж та, яку може спожити суспільство. Криза означає відносне надвиробництво внаслідок обмеженого платоспроможного попиту. Кризи глибоко вражають і руйнують усю економіку, все суспільне господарство. Вони свідчать про силу стихійного саморегулюючого механізму ринкової економіки. Криза – це захід насильного встановлення рівноваги між виробництвом та споживанням, що є чинником суспільної трансформації всіх структур суспільного господарства, формування нових правил і принципів поведінки суб'єктів ринку, пріоритетного розвитку інтересів споживачів.

Її економічна функція в кінцевому підсумку зводиться до тимчасового, на якийсь період, досягнення пропорційності між окремими ланками ринкової економіки (виробництвом і споживанням, виробництвом і обігом). Кризи характеризуються значним загостренням труднощів збуту продукції, зростають запаси нереалізованої продукції. Скорочуються портфелі замовлень на устаткування і будівництво. Спостерігається масове банкрутство торговельних і промислових фірм, розлад фінансово-кредитної системи. Зростає попит на позичковий капітал, а пропозиція його різко скорочується; підвищується норма позичкового процента. Банкрутують дрібні і середні банки, масштаби товарообміну різко скорочуються, що призводить до великого спаду виробництва; поступово криза охоплює всі сфери економіки, спричиняє скорочення виробництва загалом.

Відтак, узагальнимо *основні ознаки економічної кризи*:

- ✓ перевиробництво товарів порівняно з платоспроможним попитом;
- ✓ значне скорочення обсягів виробництва;
- ✓ падіння цін;
- ✓ дефіцит вільних грошових засобів, необхідних для платежів;
- ✓ біржовий крах та банкрутство підприємств;
- ✓ зростання безробіття;
- ✓ падіння рівня заробітної плати;
- ✓ зниження рівня прибутку;
- ✓ масове знищення товарів, устаткування тощо;
- ✓ дезорганізація кредитної системи.

Історія економічних періодичних криз надвиробництва почалася так: 1825 рік – криза у Великій Британії, 1836 рік – у Великій Британії та США, 1847 рік – в усіх країнах Європи й Америки; в 1873 році світова економічна криза почалася в Австрії і Німеччині, потім поширилася на Європу та США і завершилася в 1878 році у Великій Британії. Глобальні світові економічні кризи спостерігалися в 1907, 1920, 1929-1933, 1937, 1957, 1974-1975 роках.

Тільки в США з 1854 року до 90-х рр. ХХ ст. трапилося понад 25 криз і спадів виробництва, у середньому разом із депресіями вони

тривали 18 місяців, а фази пожвавлення і піднесення – 33 місяці.

Світова економічна криза 1929-1933 років була найсильнішою за своїми наслідками для світового господарства: сукупний обсяг промислового виробництва капіталістичного світу скоротився на 46%, виплавка сталі та чавуну зменшилася на 62%, видобуток вугілля – на 31%, зовнішньоторговельний оборот – на 67%, кількість безробітних становила 26 млн. осіб, або 1/4 всіх зайнятих, реальні прибутки скоротилися на 58%, вартість цінних паперів на біржах – на 60-75%. Особливостями цієї світової кризи були: тривалий спад виробництва; переплетіння промислової та аграрної кризи; переплетіння кредитної, валютної і фінансової криз; масовість банкрутств малого і великого бізнесу.

Економічні кризи охоплюють усі галузі й види діяльності, тому вони багатогранні і мають специфіку залежно від сфери, тривалості й середовища функціонування. Кризи поділяються на певні види, що відображають різні сторони одного й того ж кризового процесу.

Криза надвиробництва характеризується тим, що охоплює всі сфери господарства, їй властиві велика глибина і тривалість, у ній відображається вся сукупність суперечностей і диспропорцій. Надвиробництво виступає швидше як соціальне явище, а не як кількісне співвідношення вироблених матеріальних благ.

Промислова криза виявляється у невідповідності між масою вкладених у галузь виробничих сил і можливістю їх прибуткового застосування. Удар кризи означає для промисловців початок періоду низьких прибутків і великих збитків, депресії. З настанням кризи з'ясовується, що кількість підприємств не тільки перевищує потребу в них при зниженні попиту, а й що їх було б занадто і за нормального розвитку споживання. Надвиробництво засобів виробництва – характерна риса промислових криз і причина їх затяжного характеру. Промислова криза супроводжується *кризою праці*: скорочується кількість і тривалість робочих днів, знижується заробітна плата працюючих, зростає кількість звільнень робітників і службовців.

Проміжна криза відрізняється від циклічної тим, що вона не розпочинає новий цикл, а перериває на певний час перебіг фази підне-

сення або похвалення. Така криза менш глибока та тривала і має локальний характер.

Часткова криза охоплює не всю економіку, а певну сферу економічної діяльності (наприклад, сферу грошового обігу кредиту).

Галузева криза – це криза в одній з галузей народного господарства, що може виникнути у будь-якій фазі циклу (наприклад, криза у сільському господарстві, на транспорті).

В ієрархії економічних криз досить значне місце належить **структурним кризам**, під якими розуміють енергетичну, сировинну, продовольчу, екологічну, валютно-фінансову кризи. Вони є наслідком однієї з галузей на шкоду іншим. За умов науково-технічної революції бурхливий розвиток виробничих сил у нових галузях (електроніка, атомна енергетика, приладобудування) вступає у суперечність зі старою структурою народного господарства і потребує нового суспільного розвитку праці. Відбувається спад виробництва в таких традиційних галузях промисловості, як вугільна, текстильна тощо.

Структурні кризи відрізняються від періодичних циклічних криз тим, що: охоплюють не все народне господарство, а його частину; триваліші щодо будь-якої галузі; породжуються диспропорціями між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією або довгочасним порушенням механізму стійких зв'язків між постачальниками продукції та її споживачами, змінами цінових пропорцій; можуть бути кризами як надвиробництва, так і недовиробництва; диспропорційність у структурних кризах недовиробництва може бути абсолютною і виявлятися у фізичному невідставанні продукції; така диспропорційність не може бути врівноважена тільки зростанням цін; інвестиційний цикл у кожній галузі специфічний; специфічні риси структурних криз зумовлені галузевими особливостями нагромадження основного капіталу.

Товарна криза виявляється у невідповідності між товарами і цінами. Ціни на товари часто значно підвищуються поза залежністю від запасів цих товарів і попиту на них. При цьому зростання цін

сприяє збільшенню виробництва і ввозу товарів, загострюється невідповідність між цінами і попитом. Слідом за дуже швидким зростанням цін настає скорочення споживання, яке і дає привід до переоцінки товарів.

Спекулятивні кризи – це наслідок спекулятивного підвищення цін в умовах дефіциту товарів і послуг, спаду виробництва, збідніння населення. Такі кризи не можуть тривати довго, тому що сприяють виникненню штучного надвиробництва товарів, падінню цін і поживленню попиту.

Аграрна криза означає такий стан сільського господарства, за якого значна частина населення зазнає майнової шкоди, зниження життєвого рівня, підприємства розоряються. Специфіка аграрних криз полягає в тому, що вони охоплюють тільки сільське господарство, не мають циклічного характеру, є тривалішими, ніж промислові кризи.

Друга половина ХХ ст. зумовила деякі особливості економічних криз і циклів: останні стали менш глибокими і довгочасними; для фаз циклу характерна асинхронність, або різномасність, їх настання; серед видів криз переважають структурні, проміжні кризи; посилюються інфляційні процеси в економіці країн світу.

⇒ **Депресія, застій** – фаза ЕЦ, яку справедливо порівнюють із післяшоковою ситуацією. Під час депресії виробництво не розширюється, товарні запаси поступово зменшуються, частину з них знищують, а частину реалізують за зниженими цінами. Рух капіталу млявий і нечіткий. *Під час депресії* поступово формуються умови поживлення господарської активності. Цьому сприяють поступове відновлення розірваних кризою господарських зв'язків, переливання капіталу до перспективніших сфер застосування, а головне – оновлення основного капіталу.

Відтак, узагальнимо *риски депресії*:

- ✓ “застій” виробництва;
- ✓ низький рівень цін;
- ✓ “млява” торгівля;
- ✓ невисока ставка позичкового відсотка;

✓ ліквідація товарного надлишку.

Зв'язок депресії з кризою полягає передусім у відновленні основного капіталу, але вже на новому, вищому технічному рівні. Тому в наступному циклі економіка досягає вищої точки піднесення.

⇒ **Пожвавлення** – наступна фаза циклу, яка відрізняється тим, що тут уперше після початку кризового падіння відбувається розширення попиту на засоби виробництва та робочу силу, відновлюється економічне зростання, збільшується заробітна плата. Оновлення основного капіталу є вирішальним чинником переходу від депресії до пожвавлення. Розвиток виробництва супроводжується залученням працівників у виробництво. Починає зростати попит на предмети споживання, що стимулює розширення виробництва на підприємствах.

Відтак, узагальнимо *риси пожвавлення*:

- ✓ розширення виробництва до відновлення докризового рівня;
- ✓ зростання цін;
- ✓ підвищення норми прибутку;
- ✓ зростання зайнятості;
- ✓ пожвавлення торгівлі;
- ✓ посилення оптимістичних очікувань.

Фаза пожвавлення переходить у *фазу піднесення*.

⇒ **Піднесення** – це збільшення обсягів виробництва, підвищення продуктивності праці, зростання добробуту, при цьому економіка виходить на рівень, який перевершує всі попередні. Конкуренція на цій фазі гранично загострюється, виробництво розширюється відповідно до зростаючого попиту. Торгівля досить інтенсивна, прискорюється оборот капіталу, збільшується пропозиція вільного грошового капіталу. Розширюється попит на кредити, підвищується норма процента. Прибутки зростають, підвищуються курси акцій та інших цінних паперів, торгівля якими набуває значних розмірів. Особливо великих розмірів досягають кредитно-фінансові операції, а також операції на біржах.

Відтак, узагальнимо *риси піднесення*:

- ✓ перевищення максимального обсягу виробництва докризового рівня;

- ✓ швидке зростання зайнятості;
- ✓ зростання заробітної плати та інших видів доходів;
- ✓ кредитна експансія;
- ✓ штучне стимулювання сукупного попиту, зумовлене очікуванням торговцями зростання цін та їх бажанням купити більше товарів за нижчими цінами;
- ✓ зростання пропозиції, яка з часом перевищує попит і створює умови для нової кризи.

З прискоренням НТП та посиленням втручання держави в економічне життя суспільства економічний цикл модифікується і, відтак, сучасна економічна теорія виділяє дві фази економічного (промислового) циклу: 1) *рецесію*, яка включає в себе кризу та депресію; 2) *піднесення*, що включає в себе пожвавлення та бум (рис. 3.8).

Піднесення (розширення) виробництва – фаза, що знаходиться між найнижчою та найвищою точками циклу.

⇒ **Рецесія** – це фаза економічного циклу, якій властиві падіння виробництва, що знаходиться між найвищою (бум) та найнижчою його точками (дном), і спад виробництва. За визначенням Національного бюро економічних досліджень США, *рецесія* – це період зниження рівня сукупного випуску, доходу, зайнятості, торгівлі, який триває від шести місяців до одного року і характеризується значним падінням у багатьох секторах економіки.

Американські вчені Артур Берне та Веслі Клер Мітчелл, досліджуючи циклічні коливання сучасної світової економіки, дійшли висновку, що динаміка рядів випуску і зайнятості зумовлює економічне зростання, яке називається *зростаючим трендом*, а коливання ділової активності навколо тренду утворюють економічні цикли.

Таким чином, *тренд* можна розглядати як результат дії факторів, що зумовлюють довгострокове економічне зростання (рівень заощаджень, приріст трудових ресурсів, технічні зрушення тощо), а *цикл* – як тимчасове відхилення від цієї тенденції.

Отже, економічний цикл (цикл ділової активності, або бізнес-цикл) – це регулярні коливання рівня ділової активності (як правило, представленого коливаннями національного доходу чи світового валового продукту), за яких після зростання активності настає її зниження, що знову змінюється зростанням.

Сучасні економічні цикли істотно відрізняються від циклів кінця ХІХ - першої половини ХХ ст.

1. У них відсутня фаза депресії як обов'язкова, але якщо падіння дуже глибоке і тривале, то фазу рецесії називають депресією.

2. Немає чіткого розмежування між пошвавленням та піднесенням. Ці фази об'єднуються в одну, яку називають розширенням виробництва. Виділяються верхня (бум) та нижня (дно) точки ділового циклу.

3. Визначається рівнодіюча тривалого економічного зростання – тренд, коливання навколо якого утворюють цикл.

4. Змінюються економічні показники у фазах циклу.

При цьому **особливості сучасних економічних циклів полягають в наступному:**

1) швидкоплинний розвиток НТП спричиняє потребу і робить можливим частіше оновлення основного капіталу, внаслідок чого повторюваність криз стає частішою;

2) інтернаціоналізація виробництва, поглиблення науково-технічного співробітництва, глобалізація економіки та розвиток НТП зумовлюють синхронізацію економічних циклів у різних країнах та регіонах світу;

3) державне антициклічне регулювання спрямовується на недопущення “перегріву” економіки, що робить, як правило, економічні кризи не такими глибокими, а для циклу не є обов'язковим проходження всіх фаз;

4) перевиробництво супроводжується не тільки зростанням безробіття, а й зростанням цін та інфляції, що породжує нове явище в

економіці – стагфляцію. Ця особливість пояснюється монополістичним ціноутворенням і надмірними державними затратами, які покриваються додатковою грошовою емісією, що порушує нормальний грошовий обіг, спричиняючи інфляцію. Такі кризи супроводжуються нерівномірним зростанням цін у різних галузях економіки, внаслідок чого інвестиції спрямовуються туди, де вищий рівень цін, а отже, і темп інфляції. Подібні процеси продовжуються доти, доки не складеться нове співвідношення між галузями, властиве новому стану економічної рівноваги. За цих умов кризи мають затяжний характер і спричиняють стагнацію, оскільки порушуються природні економічні причинно-наслідкові зв'язки між рівнем цін, процентної ставки та інтенсивністю інвестиційного процесу.

І нарешті декілька слів про **значення циклічного розвитку для глобальної економіки.**

Так цикли означають:

по-перше, порушення рівноваги і перерву в розвитку по висхідній, внаслідок чого скорочується обсяг виробництва;

по-друге, позбавлення багатьох із тих, хто бажає працювати, можливості знайти роботу і забезпечити собі нормальний рівень доходу;

по-третє, доведення до банкрутства багатьох підприємців змушуванням їх подекуди суттєво погіршувати свій економічний та соціальний стан;

по-четверте, одночасне існування інфляції та безробіття, що ще більше посилює невизначеність та знедоленість широких верств населення, спричиняючи перерозподіл багатства на користь незначної частини населення.

Аспектів згубного впливу циклічного розвитку дуже багато. Однак циклічність має і позитивний вплив на розвиток економічної системи, адже *криза справляє оздоровчий вплив на економіку*, зумовлюючи ліквідацію тих підприємств, які задовольняли штучно створений попит. Вона стимулює технологічне оновлення виробництва, позбавлення від застарілих форм організації виробництва та менеджменту, посилює дух конкуренції та активізує економічне жит-

тя суспільства, не дає йому самозаспокоїтися щодо перспектив безперервного зростання та добробуту.

Отже, циклічність розвитку притаманна тільки системам, що саморозвиваються та відтворюються, вона відображає процеси формування, загострення і завершення етапів еволюційного розвитку, що виникають і чергуються з якісними стрибками кон'юнктури. Головною, визначальною фазою циклу є *криза*, яка завершує попередній цикл, створює умови для майбутньої економічної рівноваги, нового розширення виробництва і знову ж призводить до кризового стану розвитку, економічної нестабільності. Криза завершує один економічний цикл і розпочинає інший, тобто *період економічного циклу* – це час від початку однієї кризи до іншої. Тому важливо розглядати кризу як фазу циклічного розвитку економіки і чинник макроекономічної нерівноваги.

3.8.3. Розвиток глобальної економіки в контексті дії універсального закону циклічності та постулатів теорії циклічного розвитку економічних систем

Як уже зазначалось, ідею *промислових (ділових) циклів* вперше сформулював французький учений **Клемент Жугляр**, який у середині XIX століття (1862 р.) зробив їх розрахунки.

У структурі циклічного економічного розвитку найрельєфніше відображаються саме *промислові (ділові) середні цикли*. Вони найбільше взаємодіють як з малими *короткостроковими фінансово-економічними циклами*, відкритими вже на початку 1920-х років англійським економістом **Джозефом Кітчином** та дослідником фінансових циклів **В. Крамом**, так і з *довгостроковими великими циклами кон'юнктури*, теж відкритими на початку 1920-х років видатним російським вченим **Миколою Кондратьєвим**.

Ділові (промислові) середні цикли найдієвіше впливають на розвиток економічних процесів у ГЕ, і саме тому *їх визначають як базові*.

Отже, наприкінці XIX ст. в економічній науці сформувалося уяв-

лення про існування єдиного “промислового”, або “ділового” циклу довжиною у 7-11 (у середньому 9) років, який із посиланням на авторство Жугляра детально описувався та всебічно аналізувався у “Капіталі” Карла Маркса, завдяки чому він увійшов у аннали світової економічної теорії і практики. **Саме дев’ятирічний інтервал (у середньому) був притаманний середнім циклам коливань обсягів світового валового продукту** на низхідній складовій четвертої кондратьєвської “довгої хвилі”, в останній чверті ХХ ст. та на початку ХХІ ст., яка відповідає так званій “четвертій емпіричній правильності” великих циклів кон’юнктури Миколи Кондратьєва.

Цикли Кондратьєва (*К-цикли або К-хвилі*) – періодичні цикли сучасної світової економіки тривалістю 40-60 років.

Найбільшою заслугою Кондратьєва є той факт, що економічна кон’юнктура (за його визначенням, це синонім економічної динаміки) – постійний процес, у складі якого є два види руху – один відображає хвилеподібні, спонтанні зворотні процеси, а другий – незворотні, еволюційні, що відображають поступовий розвиток виробничих сил суспільства, що власне й ілюструє рис. 3.8.

Але Кондратьєв помітив, що, окрім коротких та середніх коливань ринкової економіки, на практиці трапляються дуже короткі та більш довгі коливання. *Вивчаючи обернені процеси економічної динаміки, М. Д. Кондратьєв виділяв коливання економічної активності з різним періодом – 1) менше року (сезонні), 2) три з половиною року (цикли Кітчана), 3) торгово-промислові цикли Жугляра в 7-11 років, 4) великі цикли кон’юнктури (кондратьєвські довгі хвилі) – 50-60 років.*

Своєю чергою, австро-американський економіст **Йозеф Шумпетер** висунув ідею перенакопичення капіталу, пов’язавши це явище з технічним прогресом. Він вважав, що економічне зростання є циклічним процесом, зумовленим стрибкоподібним характером інновацій (нововведень), а також **поділив великі цикли кон’юнктури на інші дві складові – інноваційну та імітаційну** [Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. – М.: Мyslь, 1982. – 455 с.; Scumpeter J. *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the*

Capitalist Process / Joseph Aloiz Scumpeter. – N.Y.-L., 1939]. Крім того, у 1939 р. він висунув гіпотезу, що в одну кондратьєвську довгу хвилю вкладається шість середньострокових циклів Жугляра, а кожний із останніх включає три короткострокових цикла Кітчина, тобто *явище фрактальності* було відкрито американським математиком Бенуа Мальдебротом вже у 1975 р., тільки через 36 років після викладення шумпетеріанської гіпотези. Вона протягом наступних 70 років економічного розвитку повністю підтвердилась, за винятком того, що в один цикл Жугляра інколи вкладається не три, а два цикли Кітчина, оскільки тривалість останніх складає від 36 до 59 місяців.

Узагальненням антикризових заходів різних країн у часи Великої депресії стала свого часу робота Джона Мейнарда Кейнса “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” (1936 р.), яка поклала початок *кейнсіанській теорії циклу*. В цьому дослідженні було використано окремі положення попередніх теорій та представлено нову макроекономічну концепцію, яка пояснює механізм ринкового господарювання загалом, причини відхилень економіки від рівноваги, а також напрями державного втручання в ринкову систему.

Подальший розвиток кейнсіанської теорії пов'язаний із іменами Елвіна Хансена, Роя Харрода, Джона Хікса та Пола Самуельсона. Останній, виходячи з основних положень цієї теорії, й написав у 1945-1948 рр. перший у світі підручник із нової галузі економічної науки – *макроекономіки*, яка й зародилася завдяки Кейнсіанській революції.

На початку 1970-х років кейнсіанській теорії було протиставлено монетарну теорію циклу Мільтона Фрідмена. Згідно з нею *головну роль у динаміці національного доходу та циклу відіграє нестабільність грошових пропозицій*, за що відповідає держава. Головним стабілізатором економіки монетаристи вважають обсяг грошових пропозицій.

На тлі валютно-фінансової та нафтової криз 1970-х років, з виходом у 1975 році книги “Технологічний пат: інновації долають депресію” німецького вченого Герхарта Менша, який на той час проживав у США, наукова спільнота зацікавилася вивченням механізму економічної кризи, до якої призводять “псевдоінновації”, що знижують

ефективність виробництва і підштовхують економіку до кризи.

У 1989 р., вже після наукової реабілітації Кондратьєва у СРСР, виходить книга російських вчених Станіслава Меншикова та Лариси Клименко “Довгі хвилі в економіці. Коли суспільство замінює шкіру”, де зазначались основні їх (хвиль, циклів) концепції: *інноваційна теорія* (Шумпетер, Кузнець, Менш, Кляйнкнехт, Ван Дайн), *теорія перенакопичення у капітальному секторі* (Форрестер), *теорії, пов'язані з робочою силою* (Фрідмен), *цінові теорії* (Ростоу, Беррі), *монетарні* (Дельбеке, Шокерта, Корпінен, Батра) *та соціологічні концепції* (Перес-Перес, Міллендорфер, Скрепанті, Олсон, Вібе, Гаттеї, Сільвер, Вайдліх) і навіть *теорія воєнних циклів* (Голдстайн).

На початку 90-х років ХХ ст. російський вчений-геофізик Спартак Афанасьєв обробив сучасними методами спектрального аналізу економічну статистику, яку в 1920-ті роки використовував Кондратьєв. Афанасьєв довів, що дві К-хвилі синхронізують з геологічно-космічним затемнено-перигелієвим циклом, який триває 108 років (дві К-хвилі).

Але ще наприкінці 1980-х років американські вчені Джордж Модельські та Вільям Томсон висунули свою теорію циклів довжиною у 100-120 років (в основу яких, як і у Афанасьєва, покладені дві кондратьєвські К-хвилі), які виникають через зміну лідерів світової політики.

У цей же час (1991 р.) гіпотезу про існування вікового кондратьєвського циклу, що включає до себе дві сусідні несхожі К-хвилі початку та середини століття, висловили в своїх роботах російський вчений М. Корольков та С. Глазєв. Причому останній, *до речі махровий українофоб*, послався при цьому на гіпотезу відомого вченого з Люксембургу А. Грублера, що розкрив її у приватній розмові з ним. Щодо концепції М. Королькова, то він вважав, що К-хвилі, які вперше помічаються на початку століть, акцентують увагу саме на інноваційних змінах у базисних технологіях технологічного укладу (ТУ), які надалі розвиваються і у К-хвилях середини століть, головне призначення яких – зміни в соціально-економічному укладі суспільства, що відповідав би даному ТУ (наприкінці I-ої К-хвилі такі зміни вносила буржуазна революція 1848 р., а наприкінці III-ої

К-хвилі – Друга світова війна) та ресурсному укладу, що його забезпечує протягом століття. Тому й головним енергетичним ресурсом протягом XIX ст. було вугілля, а всього XX ст. – уже нафта. Що їх змінить у XXI ст. наразі невідомо, хоча різноманітні прогнози щодо майбутнього суперенергетичного ресурсу сьогодні активно висуваються різними вченими.

Таким чином, при тривалості у 50-60 років (у середньому 54-55 років) **матеріальну основу довгих хвиль становлять:**

1) певні енергетичні ресурси;

2) відповідний технологічний спосіб виробництва, що формується завдяки **впровадженню кластера інновацій**. Здійснюється воно двома шляхами: *по-перше*, еволюційно, коли поліпшуються і вдосконалюються існуючі технології; *по-друге*, революційно, коли відбуваються якісні зміни в матеріалізації наукових знань через базисні інновації. Ці два шляхи доповнюють один одного.

Еволюційний шлях дає змогу використати потенціал існуючих технологій і підготувати умови для стрибка в розвитку технологічної системи. *Науково-технічні революції (НТР)* означають перехід до нових техніко-економічних парадигм (ТЕП), які потім поширюються еволюційно. НТР стають стрижнем розвитку в продуктивних силах. Одночасно здійснюються стрибки і в розвитку людини (людському капіталі) як головної продуктивної сили, в зростанні ефективності та продуктивності її праці.

Циклічне оновлення технологічних структур продуктивних сил суспільства періодично повторюється, але, врешті-решт, циклічний розвиток продуктивних сил здійснюється під впливом уже соціально-економічних факторів. Починаючи з першої промислової революції кінця XVIII – першої третини XIX ст., якісні стрибки у зміні базисних поколінь машин і технологій здійснювалися у часових межах 50-60 років, що відповідає тривалості К-хвиль і визначає періодичність довготривалих соціально-економічних циклів Миколи Кондратьєва. **Основа цих циклів – зміна технологічного укладу (далі – ТУ) – більш фундаментальна, ніж у 9-річних циклів Жугляра, зміна**

продуктивних сил суспільства. Адже в них відбувається не проста заміна активної частини основного капіталу через його амортизацію, чи навіть заміна пасивної частини основного капіталу за циклами Кузнеця, а принципова зміна базисних технологій.

М. Д. Кондратьєв відзначив *чотири емпіричні правильності в розвитку великих циклів*:

I-ша емпірична правильність розвитку великих циклів. Перед початком підвищувальної хвилі кожного великого циклу, а іноді на самому її початку спостерігаються значні зміни в умовах господарського життя суспільства. Зміни виражаються в технічних винаходах і відкриттях, в зміні умов грошового обігу, в посиленні ролі нових країн у світовому господарському житті і т. д. Зазначені зміни тією чи іншою мірою відбуваються постійно, але, за твердженням М. Д. Кондратьєва, вони протікають нерівномірно і найбільш інтенсивно виражені перед початком підвищувальних хвиль великих циклів і на їх початку.

II-га емпірична правильність розвитку великих циклів. Періоди підвищувальних хвиль великих циклів, як правило, значно багатші на великі соціальні потрясіння і перевороти в житті суспільства (революції, війни), ніж періоди понижувальних хвиль. Свідченням цього є хронологія збройних конфліктів та переворотів у світовій історії.

III-тя емпірична правильність розвитку великих циклів. Знижувальні хвилі великих циклів економічної кон'юнктури супроводжуються тривалою депресією сільського господарства.

IV-та емпірична правильність розвитку великих циклів. Великі цикли економічної кон'юнктури виявляються в тому ж єдиному процесі динаміки економічного розвитку, що й середні цикли з їх фазами підйому, кризи і депресії.

Дослідження та висновки Кондратьєва ґрунтувалися на емпіричному аналізі великої кількості економічних показників різних країн за досить тривалі проміжки часу, що охоплювали 100-150 років. Ці показники: індекси цін, державні боргові папери, номінальна заробітна плата, показники зовнішньоторговельного обороту, видобуток вугілля, золота, виробництво свинцю, чавуну і т. д.

Опонент М. Кондратьєва, Д. Опарін, вказував на те, що часові ряди досліджених економічних показників, хоча і дають більші чи менші відхилення від середньої величини у ту чи іншу сторону в різні періоди економічного життя, але характер цих відхилень як за окремим показником, так і за кореляцією показників, не дозволяють виділити суворої циклічності. Інші опоненти вказували на відхилення М. Д. Кондратьєва від марксизму, зокрема на використання ним для пояснення циклів “кількісної теорії грошей”. А “злий геній” Жовтневого перевороту в Росії, один із найбільших злочинців проти людяності у ХХ ст. Л. Д. Бронштейн (Троцький), у роботі “Про криву капіталістичного розвитку”, стверджував, що періоди занепаду і підйому капіталістичного господарства в довгостроковій перспективі обумовлені більшою чи меншою напруженістю класової боротьби.

Датування кондратьєвських хвиль. Зазвичай виділяються наступні кондратьєвські цикли / хвилі: **1 цикл** - з 1803 до 1841-1843 рр. (за мінімумами економічних показників світової економіки); **2 цикл** - з 1844-1851 до 1890-1896 рр.; **3 цикл** - з 1891-1896 до 1945-1947 рр.; **4 цикл** - з 1945-1947 до 1981-1983 рр.; **5 цикл** - з 1981-1983 до ~ 2018 (прогноз); **6 цикл** - з ~ 2018 до ~ 2060 (прогноз).

Однак є відмінності в датуванні “посткондратьєвських” циклів. Деякі вчені (Гринін Л. Є. та Коротаєв А. В.) наводять такі межі початку і кінця “посткондратьєвських” хвиль: **3 цикл:** 1890-1896-1939-1950; **4 цикл:** 1939-1950-1984-1991; **5 цикл:** 1984-1991 -?.

Багато дослідників пов'язують зміну хвиль із технологічними укладами (ТУ). Проривні технології відкривають можливості для розширення виробництва і формують нові сектори економіки, що утворюють новий технологічний уклад. Крім того, *кондратьєвські хвилі є однією з найважливіших форм реалізації індустріальних принципів економіки (виробництва).*

Сучасна зведена система кондратьєвських хвиль і відповідних їм технологічних укладів виглядає наступним чином:

1-й цикл – текстильні фабрики, промислове використання кам'яного вугілля;

2-й цикл – вуглевидобуток і чорна металургія, залізничне будівництво, виробництво парових двигунів;

3-й цикл – важке машинобудування, електроенергетика, неорганічна хімія, виробництво сталі та електричних двигунів;

4-й цикл – виробництво автомобілів та інших машин, хімічної промисловості, нафтопереробки і двигунів внутрішнього згорання, масове виробництво;

5-й цикл – розвиток електроніки, робототехніки, обчислювальної, лазерної та телекомунікаційної техніки;

6-й цикл – можливо, NBIC-конвергенція (конвергенція нано-, біо-, інформаційних та когнітивних технологій). Після 2030-х рр. (за іншими даними 2050-х рр.) можливе настання *технологічної сингулярності*, яка не піддається на даний момент аналізу та прогнозу. Якщо ця гіпотеза правильна, то цикли Кондратьєва можуть обірватися ближче до 2030 року.

Слід зазначити, що кондратьєвські хвилі досі не отримали остаточного визнання у світовій науці. І хоча вчені всього світу й особливо в Росії вибудовують розрахунки, моделі, прогнози розвитку ГЕ, виходячи з К-хвиль, значна частина економістів, в тому числі і найвідоміших, сумніваються в їх існуванні або зовсім їх заперечують.

Необхідно відзначити, що, незважаючи на всю важливість розкритої М. Д. Кондратьєвим циклічності розвитку людського суспільства для вирішення задач прогнозування, його модель (як втім, і будь-яка стохастична модель) лише вивчає поведінку економічної системи, у т. ч. такої як ГЕ. Подібні моделі не завжди дають відповідь на питання, котрі пов'язані з природою самої системи. При тому, що поведінка системи є важливим аспектом у її вивченні, однак не менш важливими, а можливо навіть найбільш важливими, аспектами системи є аспекти, які пов'язані з її генезисом, структурні аспекти, аспекти взаємодоповнення логіки системи з її предметом і т. д. Саме вони дозволяють коректно ставити та розглядати питання про причини того чи іншого типу поведінки системи, зокрема такої як ГЕ залежно, наприклад, від умов, в яких вона функціонує. Цикли Кондратьєва в

цьому сенсі всього лише наслідок (результат) реакції системи ГЕ на фактори її формування. А питання природи процесу такого реагування і розкриття факторів, які впливають на поведінку систем, є актуальним, особливо в контексті результатів досліджень М. Д. Кондратьєва, А. В. Коротаєва та С. П. Капіци щодо ущільнення часу та прогнозів швидкого переходу людського суспільства, планетарної економіки до періоду стану перманентної кризи.

Отже, з часів першої промислової революції кінця XVIII ст. і до середини XX ст. спостерігались *три довгих хвили* (великі цикли кон'юнктури), які й описав Кондратьєв (третю неповну, оскільки він зробив їх відкриття на початку 1920-х, а закінчилася третя хвиля Великою депресією та розпочатою вже наприкінці 1930-х років Другою світовою війною, руйнівні наслідки якої людство долало опісля її закінчення в 1945 році ще декілька років.

Із сучасної науково-технічної революції відраховується *післявоєнний четвертий цикл*, який тривав донедавно. Сучасна Велика рецесія (2008-2009 рр.) завершує його, одночасно розпочинаючи новий *V-й довготривалий кондратьєвський цикл*.

Як уже вказувалося, в *структурі довготривалих циклів Кондратьєв* виділяв дві складові розвитку – *низхідну і висхідну*, які Шумпетер назвав *етапами або фазами розвитку*, виділивши у К-хвилях ще *дві фази: прискореного піднесення* (бум або процвітання) і *кризову* (що на дні кризи може перерости в *депресію*), яка в коротких циклах майже згладжуються (див. рис.3.8).

Низхідна складова великого циклу – період зміни базисних технологій і технологічних структур виробничої системи суспільства, що готується до чергового інноваційного прориву шляхом створення кластера базисних технологій, що відповідає першій емпіричній правильності К-хвиль. У цей час відбуваються гострі економічні кризи середніх циклів, про що свідчить четверта емпірична правильність теорії К-хвиль. Загалом, як описувалося, Кондратьєв визначив *чотири емпіричні правильності*, **третя** з яких свідчить про *передумання загальноекономічної аграрної кризи*. Напередодні сучасної Великої

рецесії 2008-2009 рр. власне і спостерігалася світова продовольча криза 2007 р., яка не закінчилась і сьогодні.

Як правило, *період низхідної складової великого циклу триває 25-30 років*, а в останній К-хвилі за рахунок певної амортизації рецесії світової економіки через механізми переміщення світових фінансів до провідних країн світу, перш за все США, шляхом провокування локальних фінансових криз та регіональних війн, що мають напівглобальний характер (оскільки у війні з ісламськими країнами – Афганістаном та Іраком – брали участь усі країни НАТО і навіть частина тих, що не входять до цього блоку, як, наприклад, Україна), він подовжився. Отже, такий період тривав майже 40 років з початку 70-х років ХХ ст. до розгортання глобальної соціально-економічної кризи з рецесією світової економіки наприкінці 2008-2009 рр. Дані регіональні війни відсунули глобальну кризу на дев'ятирічний цикл Жугляра, але при цьому накопичили протиріччя в світовій економічній системі. Вони й обвалили американську і світову економіку в 2009 р., економічно підірвавши і країни мусульманського світу, що на початку 2011 р. призвело там до соціально-політичних криз. Подальший розвиток подій як для цих ісламських країн, так і для *світової політекономічної системи* (світового економічного та політичного порядку) стає руйнівним, можливо незворотно, і вимагає термінового реформування.

У той же час слід врахувати, *що на межі двох сусідніх кондратьєвських великих циклів кон'юнктури утворюється вихідний пункт для найбільших вкладень у технічні вдосконалення, які були накопичені попереднім розвитком і беруть на себе найбільше навантаження в перебудові економічної, а у наступному циклі й соціально-політичної інфраструктури суспільства, яка адекватна технологічному оновленню виробництва впродовж попередньої К-хвилі у віковому 108-річному циклі. Хоча **війни та революції спостерігаються і на низхідній складовій, згідно з другою емпіричною правильністю теорії К-хвиль** найбільші їх загострення супроводжували та очікують надалі людство вже на висхідній складовій великого циклу кон'юнктури Кондратьєва, якими у третьому циклі (К-хвилі) були*

Перша світова війна, три російські революції та громадянська війна, а у четвертому циклі – вже Друга світова війна. Після її закінчення в 1945 р., через два роки, вона відновила у формі вже світової “холодної війни”, пік якої припав на Карибську кризу 1962 р., а закінчення було пов’язано з “перебудовою” у СРСР, що завершилося його розвалом і розпадом “соціалістичної системи” Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ).

На відміну від промислово розвинутих ринкових країн, де циклічні кризові фактори низхідної складової четвертої довгої К-хвилі проявили себе в середині 70-х – на початку 80-х років ХХ ст., у країнах командно-адміністративної системи вони зсунилися приблизно на десятиліття. Головним фактором цього відставання в них став більш низький рівень розвитку техніки і технологій.

Отже, існує й об’єктивна зумовленість спільності низки перетворень механізмів управління, організаційно-економічних структур і форм власності у країнах із різним економічним устроєм. Питання – не в самій проблемі, а у формах і методах її вирішення.

Щодо України, то *тут глибока економічна криза є* насамперед внутрішньою, що розпочалась як трансформаційна ще у 1990-ті роки і, по суті, не була тоді ні циклічною, ні довгохвильовою, хоча їх складові тут проглядалися через вплив світової економіки, до складу якої відноситься й українська економіка. На неї припадало у світовій економіці при офіційному курсі національної валюти по відношенню до долара США в 2010 р. тільки 0,2% (113 млрд дол. у 2010 р. порівняно з близько 60 трлн дол. світового валового продукту, а співвідношення з ВВП США – 0,9%).

Вона також є частиною всеохоплюючої кризи, яка впливає:

- *по-перше*, з структурної трансформації народногосподарських пропорцій у зв’язку з розпадом колишнього єдиного економічного простору в межах СРСР і порушенням виробничих коопераційних зв’язків між союзними республіками та нестворенням їм на заміну відповідних внутрішніх замкнутих виробничих циклів;

- *по-друге*, з трансформації економічної системи в цілому;

- *по-третє*, з практичної некерованості цими трансформаційними процесами на макрорівні в умовах, коли національна держава дуже уповільнено тільки формується.

Говорячи вже про структурно-циклічну кризу, що охопила економіку України, слід зазначити, що у будь-якій країні вона, як правило, починалася з фінансової кризи і саме така криза спіткала господарство України ще на початку 90-х років (вона повторилась наприкінці 2008 р. – на початку 2009 р. і призвела до падіння ВВП 2009 р. на 15%), коли коштів стало не вистачати не тільки на амортизацію та оновлення основних фондів, але й на придбання оборотних фондів. Ця криза, по суті, не мала еволюційного характеру, а була багато у чому зумовлена невдалими “революційними” діями українського уряду в боротьбі з гіперінфляцією 1993 р. Саме дії, спрямовані на радикальне зменшення грошової маси навіть антиконституційними засобами, пов’язаними з несплатою заробітної платні, призвели до “шокового” стану як виробничої, так і соціальної сфер України й обвалили її ВВП 1994 року на 24%. Але ж багато у чому вони були зумовлені й рекомендаціями міжнародних фінансових організацій, які через механізми глобалізації світової економіки спричинили дуже великі втрати господарству України. Адже локальні фінансові ринки сьогодні є поєднаними в єдину глобальну фінансову мережу. Фінансовий ринок, левова частка якого є ринком фінансових спекуляцій, став дійсно вселенським, і подолати його вади може тільки інноваційна економіка.

Світова економіка після Великої депресії 1929-1939 років пройшла ще одну підвищувальну та одну понижувальну складові довгої К-хвилі. Емпірично доведено, що ці два різновиди (складові) хвиль мають специфічні риси. Тривалість таких складових К-хвиль у проміжку 1789-2008 років коливалася приблизно у діапазоні 25-30 років і на сьогодні закінчилася Великою рецесією 2009 року, яку було відтягнуто від розвинутих країн на цілих два цикли Жугляра. Спочатку перманентні блукаючі фінансові кризи 90-х років вдарили по соціальній сфері країн, що розвиваються, у Латинській Америці і Південно-Східній Азії, та країн СНД, у т.ч. через примусові механізми “допомоги” від МВФ і СБ.

А на початку нового тисячоліття катастрофічні події 11 вересня 2001 р. дали можливість США та іншим країнам НАТО розпочати війни з ісламським світом в Афганістані та Іраку. Ці війни активізували в них галузі ВПК і через міжгалузеві зв'язки не дозволили зруйнуватися економіці даних країн, яка опинилася в стані стагнації у 2001-2002 рр. і прогнози свідчили про наближення рецесії, яка відбулась у реальності тільки ще через один цикл Жугляра, вже у 2009 році. Отже, навіть такий позаконотичний фактор, як регіональні війни з ісламським світом, став засобом активізації економіки розвинутих країн. Але ці війни на початку 2011 р. відгукнулися системною кризою політичних систем ісламських держав, в основі яких лежать негаразди в економічній і соціальній сферах мусульманських країн.

Насамкінець відзначимо *два моменти, що характеризують специфіку теперішньої фази сучасного циклу розвитку ГЕ*.

1. Глобальна економіка являє собою історично нову реальність, що відрізняється від традиційної світової економіки. Так, нагадаємо, що, за визначенням відомого французько-американського соціолога іспанського походження Мануеля Кастаньєса, *“глобальна економіка – це економіка, що здатна працювати як єдина система в режимі реального часу у масштабі усієї планети”*. Проте процес глобалізації світової економіки сьогодні розгортається вкрай нерівномірно. Це стосується як сфер діяльності та галузей, так і макроекономічних регіонів, об'єднаних за групами країн та цивілізацій. Саме глобалізація дозволяє найрозвинутішим країнам світу, насамперед США, за допомогою інструментів МВФ і СБ здійснювати певний трансфер криз, вирішуючи проблеми подолання соціально-економічної кризи у цих країнах за рахунок інших держав. І захист від таких негативних впливів національної економіки є дуже важливим питанням економічної безпеки держави. Але навіть такі заходи, в кінцевому рахунку, не вберегли найрозвинутіші країни світу від глобальної фінансової та соціально-економічної кризи, яка нарощує свої негативні соціальні наслідки в наш час.

2. Найвищий рівень глобалізації досягнуто саме у фінансово-

інвестиційній сфері. *Адже сьогодні загальновідомим став факт перевищення фінансово-грошових потоків річного обігу світової економіки на порядок у порівнянні з її матеріальними потоками, включаючи ринки товарів і послуг, що відображує світовий валовий продукт.* А вартість накопиченого фіктивного капіталу взагалі перевищує його на кілька порядків. Таким чином, цей вивільнений фіктивний грошовий капітал не має матеріального підкріплення і перебуває у вільному плаванні, маючи щосекундні біржові операції на мільярди доларів, забезпечивши їх зростання за останні 30 років на два порядки. І ця “фінансова бульбашка” вже десятки років нависає над виробничими потужностями реальної економіки країн усієї планети, періодично знищуючи фінансові ринки у тій чи іншій зоні світу через механізми блукаючих фінансових криз, найбільш відомими з яких стали мексиканська криза 1994-1995 рр., криза в країнах Південно-Східної Азії 1997-1998 рр. з суттєвим її впливом на світові фінансові ринки, внутрішній дефолт 1998 р. у Росії, який особливо вплинув на країни СНД, у тому числі на Україну, зовнішній дефолт 2001 р. в Аргентині. **У світлі сучасної кризи 2008-2012 рр.** можна сказати, що дефолт відбувся і у банківській сфері Ісландії, у бюджетній сфері Греції та Ірландії і цілком можливий у різних країнах світу.

Отже, **економічний цикл** – це фактично рух економіки (виробництва) від початку попередньої до початку наступної кризи. Кожен цикл складається з *чотирьох основних фаз*: криза, депресія, поживлення і піднесення, – визначених ще у 1939 р. Йозефом Алоїзом Шумпетером. Найбільш небезпечною з них є *депресія*, в якій синхронізують кризові фази кількох циклів, тим самим поглиблюючи негативні наслідки кризи. *Шумпетер вперше пояснив Велику депресію саме синхронізацією кризових фаз трьох відомих на той час циклів: Китчина, Жугляра і Кондратьєва.* Цієї ж думки притримувався і Елвін Хансен. **І нещодавню, фактично сьогоднішню (2008-2012 р.р.) Велику рецесію вчені визначають як системну цивілізаційну кризу**, пояснюючи синхронізацією кризових фаз ще більшої кількості циклів, оскільки сьогодні враховують не тільки економічні, але й політичні та навіть

цивілізаційні системні цикли Пителима Сорокіна та Фернана Броделя, який у своїй роботі “Час світу” зазначає, що “для розрізнення циклів їх назвали за іменами економістів: цикл Кітчина – це короткий тричотирирічний цикл; цикл Жюгляра, або цикл, що вкладався в рамки десятиріччя... Що ж до гіперциклу, або циклу Кузнеця (подвоєного циклу Жюгляра), то він тривав би два десятки років. Цикл Кондратьєва займав півстоліття чи більше... Нарешті, не існує тривалішого циклічного руху, ніж вікова тенденція (trend), яка насправді вельми мало вивче-на... Доти, доки її досконало не вивчать, поки її не відтворять у всьому її значенні, історія кон’юктур залишиться вкрай неповною, незважаючи на безліч праць, натхнених нею” [Бродель Ф. *Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV – XVIII ст. У 3-х т. Том 3. Час світу.* – К.: Основи, 1988]. Власне на цих ідеях сьогодні і розвивається єдина теорія соціально-економічних циклів і криз, дослідження якої враховують й вікові, і навіть тисячолітні історичні цикли розвитку людства.

Сучасна ж глобальна фінансова і соціально-економічна криза прогнозувалася майже два десятиліття тому, виходячи з циклічних закономірностей, яким підпорядковується розвиток світової економіки, та глобальної міграції капіталу, виявлених ще наприкінці XIX ст. видатним українським вченим М. Туган-Барановським на прикладі дослідження динаміки промислових криз у господарстві найрозвинутішої країни того часу – Великої Британії, згідно з яким послідовність фаз “розширення” – “розбухання” – “обвальне стиснення” є невідворотною. По суті в останню третину XX ст. означився середній 9-річний цикл світових фінансових криз: світовій фінансовій кризі 1997-1998 рр. передували фінансові кризи 1970-1971 рр., 1980-1981 рр. і 1987-1988 рр. Причому фінансова криза передре загальноекономічній, про що писав ще наприкінці XIX ст. Михайло Туган-Барановський, а в останні 30 років XX ст. між фінансовими кризами й загальноекономічними рецесіями спостерігався приблизно трирічний інтервал короткострокового фінансово-економічного циклу Кітчина. Так після:

✓ глобальної фінансової кризи 1970-1971 рр. відбулася рецесія

1973–1974 рр., спровокована “нафтовим шоком”;

✓ фінансової кризи 1980-1981 рр. з максимальною ціною на нафту в \$90 США за барель – рецесія 1982 р. (в США спад ВВП на 3%), після якої у США було запроваджено антикризову політику під назвою “рейганоміка”;

✓ фінансової кризи 1987-1988 рр., коли тільки за один день (19 жовтня 1987 р.) індекс Dow Jones знизився на 22,6% – рецесія 1990-1991 рр. при абсолютному спаді ВВП СРСР, а у постіндустріальних США, де у ці роки промисловість характеризувалась спадом на 8-9%, ВВП не позначився абсолютною рецесією за рахунок розвинутої інфраструктури, але ці економічні негаразди все ж мали політичний наслідок у формі програшу виборів у США Дж. Бушом-батьком та розвалу СРСР;

✓ фінансової кризи 1997-1998 рр. – рецесія 2000-2001 рр.

Аналіз хронології цих криз і свідчить, що між рецесіями динаміки світового ВВП спостерігався приблизно 9-річний інтервал циклу Жугляра. Таким чином, у межах цих закономірностей після фінансової кризи 2006-2008 рр. (ринків нерухомості, біржової та банківської) було слід очікувати рецесію світової економіки у 2009-2010 рр., що й сталося в реальності. Причому в формі депресії світової економіки глобальна криза 2008-2012 рр. може (і як ми бачимо, в 2014 році це власне і відбувається) затягнутися ще на кілька років у силу накладення на неї кризової фази великого циклу кон’юнктури Кондратьєва (К-хвилі), яка проявила себе вже на початку тисячоліття – у формі стагнації світової економіки 2001-2002 рр. Але замість структурної перебудови світового господарства на нову інноваційну К-хвилю провідні країни світу на чолі зі США зосередили свою увагу на нових формах регіональних напівглобальних війн країн НАТО в Югославії, Афганістані, Іраку, які активізували ВПК цих держав та через міжгалузеві зв’язки пожвавили й світову економіку. Тим самим війни відсунули глобальну економічну кризу на один цикл Жугляра, але перебудова технологічного укладу на новій інноваційній К-хвилі так і не відбулася. Тому світова економіка все ж повинна пройти фазу

інноваційного оновлення та опанувати нову К-хвилю.

Узагальнюючи, можна сказати, що кожний спад хвилі (як довгострокової, так і середньострокової) *являє собою переддень інновації*. Тому в кризі, як відомо, спостерігаються і очищення від усього застарілого і поява нового у формі інновацій. Країни, які встигнуть першими до інноваційної фази нової К-хвилі, зможуть зробити інноваційний стрибок, про який останнім часом багато говорилося в Україні, але мало що робилося. Саме невеличкі держави з високим інноваційним потенціалом (наприклад, Норвегія та Фінляндія в Європі чи Південна Корея та Гонконг в Азії), що здійснять інноваційне оновлення першими, здатні швидко подолати кризу. А для України актуальною залишається активізація роботи щодо створення національної інноваційної системи, особливо в контексті протидії військовій та економічній агресії щодо неї з боку Російської Федерації та забезпечення її повноцінної та ефективної (вигідної) інтеграції в ЄС. При цьому створення національної інноваційної системи нагально необхідно здійснити в перехідний період дії нещодавно підписаної угоди про асоціацію України та ЄС, який фактично забезпечує Україні певні односторонні тимчасові преференції та можливості для мобілізації зусиль і ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної перебудови виробничої підсистеми НЕС України до моменту скасування митних і квотних обмежень на європейську продукцію, що має відбутися з початку 2016 року.

РОЗДІЛ 4

ГЛОБАЛЬНІ РИНКИ

ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

4.1. Глобальний ринок: сутність, структура та механізми функціонування

Глобальний (світовий) ринок – це система обміну товарами і послугами між країнами, що виникла на основі міжнародного поділу праці й міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин. *Його можна розглядати як сукупність національних ринків окремих країн, що пов'язані між собою міжнародними економічними відносинами.* Основу для виникнення світового ринку і його трансформації в глобальний ринок поклав розвиток міжнародного поділу праці.

Тут треба зазначити, що поняття “світовий” і “глобальний” ринок, так само як і “світова” і “глобальна” економіка, часто ототожнюють. Слід підкреслити, що, хоча загалом це і справедливо, однак глобальна економіка, як і глобальний ринок (глобальні ринки), на початку ХХІ століття вже *являють собою цілісні* (а не фрагментарні, як на початку їх становлення, та й навіть на початку ХХ ст., коли вперше в науковому лексиконі з'явилися терміни “світова економіка” та “світовий ринок”¹¹), *диверсифіковані, багаторівневі, ієрархічні системи*, що охоплюють сукупність міжнародних форм науки, техніки й виробництва, обігу різноманітних товарів та послуг, капіталів і робочої сили. При цьому *глобальні ринки є домінантними функціональними структурами сучасної світової*, тобто глобальної економічної системи, *які разом із міжнародними комунікаційно-інформаційними системами та численними суб'єктами, що здійснюють міжнародну економічну діяльність та провадять відповідну міжнародну економічну*

¹¹ Вперше в науковій лексичі термін “світова економіка” було використано німецьким економістом Б. Гармсом у 1912 році в опублікованій ним науковій праці, присвяченій обґрунтуванню вчення про світове господарство, чи світову економіку, як “сукупність взаємовідносин між окремими господарствами світу, які розвиваються між ними внаслідок розбудови відповідних транспортних комунікацій та державного сприяння і регулювання шляхом укладення міжнародних угод”.

політику власне і роблять зі світової чи міжнародної економіки глобальну. На сьогодні глобальна економіка та її домінуюча компонента – глобальний ринок – становить одну із найскладніших систем сучасності, адекватним теоретичним відображенням якої є універсальне, позитивне економічне знання про світову економічну еволюцію, тобто еволюцію та трансформацію світової економіки та світового ринку в глобальну економіку та глобальний ринок, які вирізняються надзвичайною різноманітністю своїх підсистем, окремих елементів та суб'єктів. У їх надрах накопичуються, визрівають та загострюються глибокі суперечності (відповідно до теорії та принципів глобального економічного циклу, мова про які йшла в попередньому розділі монографії), що потребує знання та формування відповідних механізмів координації та регулювання на найвищому, глобальному рівні. При цьому глобальні трансформаційні процеси, що відбуваються в НЕС України, як суб'єкти та елементи глобальної економіки та глобального ринку, *об'єктивно вимагають узгодження ринкових перетворень та національної економічної політики з глобалізованою світовою економічною системою, з її структурою, механізмами функціонування та регулювання* (у т. ч. ринкового саморегулювання, корпоративного управління та світ-державного регулювання глобальними наддержавними регуляторними інституціями, такими як ООН, МВФ, СБ, СОТ, МОП, ОЕСР та іншими, мова про які йтиме в окремому наступному розділі монографії), *в напрямі і з метою безболісної* (з меншими втратами та з більшими надбаннями) *адаптації національного господарства, національної економіки* (і насамперед її структури, стандартів продуктивності та якості, рівня людського розвитку, конкурентоспроможності товарів та послуг, науково-технологічного, інфраструктурного та інституціонального забезпечення) до стандартів, вимог, трендів та принципів функціонування модерної глобальної економічної системи, що має стати основою та запорукою поступового та неухильного успішного (взаємовигідного як для України, так і для світової спільноти) інтегрування національного господарства в регіональні міжнародні та глобальну економічні системи.

Глобальний ринок є феноменом товарного виробництва, що переріс національні кордони. Розширення національного виробництва призвело до пошуку інших, окрім національного, закордонних ринків. Відтак, частка продукції починає продаватися за межами національного виробництва, що відображає завершення формування національного ринку та формування спочатку міжнародного¹² (в розумінні ринку, де мають місце відносини купівлі-продажу товарів двох і більше країн), а потім і світового як такого, формування якого завершилося в XIX-XX ст., і нарешті сучасного глобального (всепланетарного) ринку.

Як такий світовий ринок утворився наприкінці XVIII ст. у результаті активізації торгівлі між країнами.

Становлення глобального ринку охоплює період від виникнення суспільного поділу праці (V-IV тисячоліття до н.е.) до формування великої машинної індустрії у виробництві (середина XIX ст.). Поява суспільного поділу праці породжувала передумови для виникнення місцевого ринку, який із часом трансформувався в регіональний та регіонально-світовий.

Розвиток суспільного поділу праці в добу феодалізму дав суттєвий поштовх для розвитку товарно-грошових відносин і подальшого формування світового ринку (XV-XVII ст.).

Новий імпульс розвитку світового ринку пов'язується з утвердженням в середині XIX ст. у провідних країнах світу великої фабрично-заводської індустрії, яка вже об'єктивно не могла існувати без світового ринку збуту.

Відтак, *можна виділити такі формо-етапи еволюції глобального ринку:*

✓ *внутрішній ринок* (сфера економічного обміну, в межах якого все вироблене і призначене для продажу реалізується всередині даної країни);

✓ *національний ринок* (весь ринок певної країни, частина якого пов'язана з міжнародним обміном (експортом та імпортом товарів і

¹² Міжнародний ринок – нами розглядається як сукупність тих частин національних ринків країн, що взаємодіють між собою з приводу купівлі-продажу товарів і послуг.

послуг), тобто це внутрішній ринок, частина якого орієнтується на іноземних покупців);

✓ *міжнародний ринок* (частина національних ринків, що безпосередньо пов'язана із закордонними ринками і орієнтована на іноземних покупців);

✓ *світовий ринок* (система стійких торгових відносин між країнами світу, базованих на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва);

✓ *глобальний ринок* (синтетичне поняття, яке об'єднує ринки усіх країн світу в єдине ціле).

Функціонально глобальний світовий ринок є сферою та результатом обертання праці, капіталу, природних та інших ресурсів. **Організаційно** цей ринок є сукупністю прямих взаємовигідних договорів (між рівноправними партнерами), спрямованих на задоволення потреб у товарах та послугах, забезпечення необхідними ресурсами та отримання доходу.

Основи світового ринку можна диференціювати на:

✓ *матеріально-технічні* (міжнародний поділ праці);

✓ *соціально-економічні* (економічне відокремлення суб'єктів в особливій національно-господарській формі, що обумовлює товарно-грошовий характер зв'язків між ними). Відтак, в соціально-економічному плані глобалізований світовий ринок являє собою сукупність відносин, що виникають через взаємодію внутрішнього і зовнішнього попиту і пропозиції.

Основною **функцією світового ринку** є здійснення міждержавного переміщення товарів, послуг, факторів виробництва, фінансових ресурсів у світовому масштабі.

В сучасних умовах світовий економічний розвиток характеризується більш широким залученням країн до міжнародних економічних взаємозв'язків і посиленням їхньої взаємозалежності та інтегрованості в єдиний всепланетарний економічний простір. Як ми розглянули раніше, в 3 розділі цієї монографії, процес, що сприяє подоланню відокремленості національних господарств та інтеграції їх

в єдине світове господарство, є складовим процесом економічної глобалізації, що має назву *інтернаціоналізації*. Отже, як уже зазначалося, власне інтернаціоналізація призвела до створення світового господарства, світової економіки, яка трансформується в подальшому в глобальну.

Нагадаємо, що *світове господарство, або світова економіка* – це сукупність національних економік окремих країн і регіональних економічних об'єднань, що взаємодіють між собою на підставі міжнародного поділу праці в межах єдиного всепланетарного економічного простору.

Зв'язок між світовим господарством і світовим ринком полягає в тому, що світовий ринок є домінантною функціональною складовою світового господарства. Глобальний ринок являє собою вищу стадію розвитку ринкової економіки, для якої притаманним є не стільки міжнародний рух товарів, скільки міждержавне переміщення факторів виробництва, капіталу.

Глобальний світовий ринок – це ринкова система, в якій залежно від об'єкта купівлі-продажу відокремлюють три великих групи глобальних ринків: товарний, фінансово-грошовий і ринок праці.

До складу глобального світового товарного ринку входять: ринок споживчих товарів, ринок засобів виробництва і ринок послуг.

Глобальний світовий ринок споживчих товарів за товарно-галузеву структурую об'єднує ринки продовольчих і непродовольчих товарів, ринок житла, ринок споруд неvirобничого призначення.

Глобальний світовий ринок засобів виробництва складається з ринків споруд виробничого призначення, засобів праці, сировини, корисних копалин, матеріалів, енергії й інших видів продукції виробничого призначення.

Глобальний світовий ринок послуг охоплює ринки лізингових, транспортних, інжинірингових, страхових, туристичних, рекламних та інших послуг, а також ринок ліцензій і ноу-хау.

Глобальний світовий фінансовий ринок – ринок, що обслуговує рух реальних товарно-матеріальних цінностей. До його складу входять інвестиційні, грошові ринки та ринки позичкових капіталів.

Глобальний світовий інвестиційний ринок стосується вкладення капіталу (III) в створення або придбання за кордоном підприємств (об'єктів) виробничо-господарського призначення. Цей ринок забезпечує реалізацію 4-х формо-функцій сучасної природи капіталу: капіталу як грошей, нових технологій, нового персоналу та нових методів управління нових управлінських рішень, нових технологій виходу на ринок, які здатні ні приносити дохід.

Глобальний світовий ринок *позичкових капіталів* здійснює акумуляцію і перерозподіл грошових ресурсів у світовому економічному просторі і *пов'язаний із* пропозицією для тимчасового використання за плату різноманітних платіжних засобів (грошей, цінних паперів).

Глобальний світовий грошовий (валютний) ринок є глобальною системою із обміну іноземних валют і платіжних документів в іноземній валюті за вільними ринковими цінами.

Глобальний (міжнародний) ринок трудових ресурсів пов'язаний з міжнародним рухом робочої сили і стосується купівлі-продажу іноземної робочої сили. Він складається зі світового ринку кваліфікованих робітників, світового ринку некваліфікованих робітників і світового ринку спеціалістів.

Конкретними суб'єктами міжнародних економічних відносин *на мікрорівні глобального ринку* виступають окремі громадяни, фізичні особи, підприємства і фірми, ТНК, ТНБ, що здійснюють зовнішньоекономічні операції.

На макроекономічному рівні глобального ринку суб'єктами економічних відносин виступають національні господарства, що регулюють і безпосередньо здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, а також міжнародні економічні організації і наднаціональні регуляторні інститути глобальної економіки (СОТ, МВФ, СБ та ін.).

Глобальний світовий ринок як система економічних відносин, гарантуючи вільний рух продуктів і ресурсів, грошей, капіталу, технологій тощо в межах світової економіки, *забезпечує*:

↳ оптимізацію використання факторів виробництва в світовому просторі;

↳ інформування виробників і споживачів про наявність та ціну товарів;

↳ об'єктивну оцінку виробничої діяльності з позицій міжнародних та світових стандартів і критерії якості товару.

Узагальнюючи, зазначимо, що глобальний світовий ринок є закономірним результатом розвитку внутрішніх і національних ринків, які вийшли за межі національних кордонів. *Він*:

✓ є категорією товарного виробництва в системі МТП, яке у пошуках збуту своєї продукції вийшло за національні межі. Тобто в його основу покладене розвинуте ринкове господарство, що виходить у пошуках сфер і об'єктів збуту, ефективної міжнародної взаємодії в цілому за національні межі;

✓ є сферою міжнародного обміну;

✓ виявляється у міждержавному переміщенні товарів (продуктів та ресурсів) під впливом не тільки внутрішніх, але й зовнішніх попиту і пропозиції;

✓ оптимізує використання факторів виробництва, вказуючи виробнику (бізнесу), в яких галузях та регіонах світу вони можуть бути застосовані найефективніше;

✓ має зворотний вплив на виробництво: показує йому, що, скільки та для кого треба продукувати. З цього боку світовий ринок є первинним щодо виробника і є центральною категорією глобальної економіки, його домінантною функціональною складовою;

✓ виконує оздоровчо-оптимізаційну роль для економіки, вираковуючи з міжнародного обміну товари та часто їх виробників, які не можуть забезпечити міжнародний стандарт якості за конкурентних цін;

✓ формує та застосовує особливу систему цін – світові ціни;

✓ зумовлює рух товарів (продуктів та ресурсів) не лише економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами та регіонами країни), а і зовнішньоекономічною політикою окремих держав, та наддержавних регулятивних інститутів ГЕ.

Отже, ключовими характеристиками глобального світового ринку є те, що:

✓ він є категорією товарного виробництва, що у пошуках збуту своєї продукції в умовах міжнародного ТПП і поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації сучасного господарства, посилення світової економічної інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК вийшло за національні і навіть міжнародні регіональні межі;

✓ він забезпечує активний процес переміщення факторів виробництва, насамперед у формах вивозу-ввозу підприємницького капіталу, робочої сили, природних ресурсів, технології;

✓ він оптимізує використання факторів виробництва, підказуючи виробнику, в яких галузях та регіонах вони можуть бути застосовані найефективніше;

✓ він виконує санаційну роль, вибраковуюючи з міжнародного обміну товари та часто їх виробників, які не можуть забезпечити міжнародний стандарт якості за конкурентних цін;

✓ на ньому існує особлива система цін – світові ціни;

✓ на ньому рух товарів зумовлюється не лише економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами та регіонами країни), а і зовнішньоекономічною політикою окремих держав;

✓ з одного боку, передбачає (зумовлює), а з іншого, – використовує розвиток міжнародних форм виробництва на підприємствах, які розміщені у декількох країнах, зокрема, в межах транснаціональних корпорацій.

Сьогодні, на початку ХХІ ст., розвиток глобальних ринків як інститутів товарного обміну, торгівлі характеризується насамперед такими тенденціями: 1) прискоренням темпів розвитку міжнародної

торгівлі, що обумовлено різними чинниками (про них у наступному параграфі); 2) випереджаючим зростанням міжнародної торгівлі порівняно з виробництвом у реальних секторах економіки; зміною географії міжнародної торгівлі; 3) зміною товарної структури валового світового продукту і світової торгівлі внаслідок НТП в сфері інформаційних та комп'ютерних технологій; розвитком Інтернет-комерції, електронної торгівлі.

Вказані тенденції – прояв глобалізації світової економіки, посилення взаємозалежності країн, збільшення ризиків “ланцюгової” нестабільності.

Суб'єктами глобального світового ринку є державні органи різних рівнів (центральні, регіональні, муніципальні), а також підприємства й організації, міжнародні організації (при наданні фінансово-кредитної допомоги та інвестиційних коштів), транснаціональні (глобальні) корпорації та міжнародні об'єднання, окремі особи.

Об'єктами глобального світового ринку є товари (ресурси, продукти й послуги), що обертаються в міжнародній торгівлі.

За об'єктною ознакою у структурі глобального світового ринку узагальнено зазвичай виділяють такі (можлива й децю інша детальніша його конфігурація та структуризація) сегменти: 1) ринок товарів і послуг, у т. ч. науково-технічних (зокрема, в межах ринку товарів і послуг можна виокремити ринок технологій та знань, або ж розглядати його як окремий ринок); 2) фінансовий ринок, який структуризується на ринок капіталу, ринок ЦП, ринок грошей (позичкових ресурсів, позичкового капіталу або ринок міжнародного кредиту); 3) ринок робочої сили; 4) валютний ринок.

Механізм (функціонування) глобального ринку чи, в контексті його структурних елементів, **глобальних ринків** – це сукупність *форм* (наприклад, міжнародні товарні, фондові та валютні біржі, ТНК, ТНБ, МВФ, СБ, МБРР тощо), *способів* (міжнародна торгівля товарами та

послугами, міжнародна трудова міграція, міжнародний рух капіталу, міжнародний рух позичкових ресурсів (грошей), міжнародний трансферт технологій тощо) *та засобів* (експорт, імпорт, ПІІ (їх відплив та приплив), ЗіП, портфельні інвестиції, міжнародний кредит, патенти і ліцензії, конвертація валют, світові гроші тощо), при допомозі яких забезпечується функціонування глобальних ринків, тобто здійснюється рух товарів і послуг, капіталів (інвестицій), ЦП, робочої сили, технологій і знань, грошей (валют) на відповідних ринках та відбувається формування і встановлення цін на них у межах глобального рівня світової економіки т. зв. світових цін.

Отже, до механізмів функціонування глобальних ринків належать:

1) *інфраструктура глобальних ринків, у т. ч. така її складова як міжнародні комунікаційно-інформаційні системи (наприклад, SWIFT – світова телекомунікаційна мережа, що об'єднує міжнародну валютно-фінансову систему в глобальну органічну цілісність, надає їй рис глобального характеру), які власне і перетворюють традиційний світовий ринок на глобальний у повному сенсі цього поняття;*

2) *рух товарів та послуг у глобальному масштабі (міжнародний обіг, світова торгівля, а саме: експорт/імпорт), міжнародний обмін (трансферт) технологіями, міжнародний рух капіталу (ПІІ, портфельні інвестиції), міжнародний рух позичкових коштів (міжнародний кредит), міжнародний рух валют, міжнародний рух трудових ресурсів (міжнародна трудова міграція);*

3) *конкретні ринкові засоби, інструменти, за допомогою яких і відбуваються вказані рухи-процеси, що власне і відображають зміст функціонування ринків у глобальному міжнародному масштабі: експорт, імпорт, ПІІ (приплив та відплив), портфельні інвестиції (рух ЦП), міжнародний кредит, венчурний бізнес, а також світові ціни, конвертація валют, міжнародна валютна система, яку складають два головні грошові блоки: резервні національні валюти та наднаціональні валюти, світова чи світові валюти, світові гроші (як головна ланка міжнародної валютної системи) тощо.*

Детальніше вказані механізми будуть розглянуті в наступних підрозділах цього розділу монографії, при цьому зазначимо, що більшість дослідників теорії й практики світової економіки, механізмів глобального ринку та міжнародного бізнесу пропонують **оцінювати рівень їх глобалізації за такими показниками:**

1) обсяг інтернаціоналізованого (міжнародного) виробництва товарів та послуг і темпи його зростання порівняно з обсягом і темпами зростання всього валового продукту в світі;

2) обсяг і динаміка прямих іноземних інвестицій порівняно з обсягом і динамікою всіх інвестицій (внутрішніх і міжнародних);

3) обсяг і динаміка міжнародної централізації капіталу (у вигляді злиття і поглинань компаній між країнами) порівняно із загальними даними про централізацію капіталу (включаючи злиття й поглинання всередині країн);

4) обсяг і динаміка великих, складних комплексних міжнародних інвестиційних проєктів (проєктне фінансування) порівняно із загальними масштабами подібних проєктів (і внутрішніх, і міжнародних), наскільки дозволяє наявна статистика;

5) обсяг усієї міжнародної торгівлі товарами й послугами й темпи його зростання порівняно з валовим продуктом;

6) дані про міжнародні операції з патентами, ліцензіями, ноу-хау;

7) обсяг і динаміка міжнародних операцій банків і інших кредитних установ порівняно із загальним обсягом і динамікою всіх їхніх операцій;

8) обсяг і динаміка міжнародних фондових ринків порівняно із загальними розмірами таких ринків і темпами їхнього зростання (*портфельні інвестиції*: загальні й міжнародні), причому доцільно розрізняти *основні сегменти цих ринків*: облігації й інші боргові зобов'язання (державні та приватні), акції, похідні цінні папери (ф'ючерси, опціони), операції своп;

9) обсяг і динаміка валютних ринків порівняно із загальними масштабами грошових ринків.

4.2. Механізми функціонування глобального ринку товарів і послуг

До формування глобального товарного ринку в теперішньому його стані, на якому власне і відбувається міжнародна торгівля¹³ товарами та послугами, що і є механізмом функціонування глобального ринку товарів та послуг, спричинилося декілька *факторів*:

- ✓ розвиток міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;
- ✓ НТР, яка сприяла оновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, що прискорило реконструкцію старих;
- ✓ активна діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку;
- ✓ регулювання (лібералізація) міжнародної торгівлі в межах Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), закладеної в СОТ;
- ✓ лібералізація міжнародної торгівлі, перехід багатьох країн до режиму, що передбачає скасування кількісних обмежень імпорту й істотне зниження митних стягнень, – утворення вільних економічних зон;
- ✓ розвиток торговельно-економічної інтеграції: усунення регіональних бар'єрів, формування спільних ринків, зон вільної торгівлі;
- ✓ здобуття політичної незалежності колишніми колоніальними країнами. Виділення серед них “нових індустріальних країн”, економічна модель яких орієнтується на зовнішній ринок.

Слід зазначити, що загалом у структурі глобального ринку товарів та послуг виділяють два напрямки міжнародної торговельної діяльності: торгівлю товарами і торгівлю послугами.

¹³ *Міжнародна торгівля (далі – МТ)* – сфера міжнародних товарно-грошових відносин, специфічна норма обміну продуктами праці (товарами і послугами) між продавцями та покупцями різних країн. Міжнародна торгівля являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Відповідно, під терміном “зовнішня торгівля” розуміють торгівлю будь-якої країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) й оплачуваного вивозу (експорту) товарів. Міжнародну торгівлю (як і зовнішню), що і є механізмом глобального ринку та його індикатором, характеризують три важливі параметри: загальний обсяг (товарооборот), товарна структура і географічна структура. Каналами МТ щорічно переміщується 1/5 всієї виробленої у світі продукції, і ця частка постійно зростає, особливо в умовах міжнародної інтеграції.

Зазначимо, що *товар* – це продукт виробничо-економічної діяльності, що має матеріально-речову форму і є об'єктом купівлі-продажу в ринковій економіці.

Структуру глобального світового товарного ринку можна розглядати в різних аспектах:

- 1) товарно-галузевому;
- 2) з точки зору сфери виробництва;
- 3) характеру використання товару;
- 4) в регіональному (географічному) тощо.

Товарно-галузєва структура світового ринку включає: ринок машин і устаткування; ринок мінеральної сировини і палива; ринок сільськогосподарської сировини; ринок продовольчих товарів; ринок товарів лісу.

З точки зору сфери виробництва виділяють: ринок промислових товарів (сировина, продовольство, машини й устаткування); ринок продукції інтелектуальної творчості (досягнення науки, технології, ноу-хау, твори мистецтва, книги та ін.); ринок споживчих товарів.

За характером кінцевого використання класифікують: світові ринки товарів виробничого призначення; світові ринки споживчих товарів.

Відтак, ***сучасний глобальний товарний ринок являє собою багаторівневу систему.*** Нижній рівень – ринок базових товарів – утворює продукція сільського господарства і видобувної промисловості. Середній – напівфабрикати і трудомісткі готові вироби, тобто продукція низькотехнологічних галузей (чорна металургія, будівельні матеріали, текстиль та інша продукція легкої промисловості) і середньотехнологічних товарів – верстати, засоби транспорту, продукція основної хімії, гумотехнічні і пластмасові вироби, продукція деревообробки. Вищий рівень – ринок високотехнологічної продукції: найбільш динамічними секторами міжнародної торгівлі в останні роки є обмін товарами “високих технологій” або наукових галузей промисловості і галузей нематеріального виробництва. Ринок високотехнологічної продукції формує офісне і телекомунікаційне устаткування, електроніка,

електрообладнання, точні вимірювальні прилади, аерокосмічна техніка, медичне обладнання і фармацевтика.

В структурі більшості глобальних товарних ринків виділяють *два основних сектори – закритий і відкритий*, кожен із яких має власні принципи торгівлі і ціноутворення. В свою чергу, вони можуть бути умовно поділені на сегменти.

Закритий світовий ринок являє собою товарний ринок, в якому взаємодіють продавці і покупці, пов'язані різними формами некомерційних відносин: юридичною залежністю, системою часткової участі і фінансового контролю, угодами спеціалізації і кооперування, спеціальними торгово-економічними, валютно-кредитними, воєнно-політичними і специфічними угодами, які не мають виключно комерційного характеру.

Основні сегменти закритого світового ринку – це внутрішньфірмові поставки, що представляють товарооборот, між філіями, дочірніми і головними підприємствами глобальних корпорацій (ТНК, МНК); поставки між афілійованими (залежними) компаніями; спеціальна торгівля, представлена поставками товарів у межах “допомоги”, згідно з довгостроковими контрактами, бартерні й компенсаційні угоди та ін.

Відкритий сектор світового ринку товарів являє собою сферу звичайної комерційної діяльності *практично необмеженого кола незалежних покупців і продавців*. Ціни відкритого світового ринку є світовими і слугують довідковими цінами.

Головним критерієм класифікації основних товарних ринків є характер і ступінь свободи конкуренції. На основі цього критерію можна виділити наступні **типи ринків**: ринок досконалої (вільної) конкуренції; ринок “чистої” монополії; ринок монополістичної конкуренції; олігопольний ринок.

*В сучасній міжнародній практиці виділяють **істотність методів торгівлі, які безпосередньо формують інструментарій механізму функціонування сучасних глобальних товарних ринків (як і ринків***

послуг): 1) прями́й експорт/імпорт; 2) непрями́й експорт/імпорт (через посередників-агентів, консигнаторів, дистриб'юторів); 3) кооперативний експорт/імпорт; 4) зустрічна торгівля; 5) міжнародні аукціони, біржі і торги; 6) електронна торгівля (e-торгівля).

Необхідно відзначити, що науково-технічний прогрес призвів до істотних зрушень у *товарній структурі міжнародної торгівлі*, а саме: збільшилася частка готових виробів і скоротилася питома вага продовольства і сировини, окрім палива.

Зменшення частки сировини в міжнародній торгівлі пояснюється такими факторами: розширенням виробництва синтетичних матеріалів на базі розвитку хімічної промисловості; переходом на ресурсозберігаючі технології; впровадженням прогресивних методів обробки первинних матеріалів.

Унаслідок розвитку хімічної промисловості та змін у структурі паливно-енергетичного балансу різко зросла торгівля мінеральним паливом – нафтою і природним газом.

НТР дала новий поштовх поділові праці, спеціалізації виробництва. Відбувається перехід від міжгалузевої спеціалізації до внутрішньогалузевої, від готової кінцевої продукції до проміжних видів виробів. Різко зростає обмін вузлами, деталями, компонентами, які часто виготовляються на підприємствах різних країн. Внутрішньонаціональні й міжнародні кооперовані поставки досягають 50-60 % вартості продукції багатьох галузей промисловості індустріальних країн Заходу. Більш ніж 30 % товарообороту між цими державами припадає на взаємні кооперовані поставки. Вони відіграють помітну і дедалі зростаючу роль в експорті цілої низки країн, що розвиваються, в тому числі таких великих, як Індія, Бразилія, Мексика.

Отже, вироблена продукція дедалі частіше відображає наслідки міжнародних коопераційних зв'язків, а міжнародна торгівля не тільки виконує функцію реалізації кінцевого продукту, але все більше перетворюється на сполучну ланку виробничого процесу.

Поглиблення спеціалізації спричинюється також прискоренням морального старіння і швидким оновленням асортименту, що призводить до спеціалізації наукових досліджень. У передових сучасних галузях (напівпровідники, ЕОМ) ЖЦП становить 3-5 років, в усіх галузях обробної промисловості він фактично не перевищує 8-9 років. Згідно з оцінками в минулому десятиріччі на світовому ринку було оновлено близько 80 % товарів. На світових ринках з'являється велика кількість принципово нових товарів, здебільшого продукції наукоємних галузей, сфери високих технологій (лазерна техніка, швидкодіючі ЕОМ, обладнання для АЕС і т. д.).

Географічна структура міжнародної торгівлі як механізму глобального ринку відображає розподіл торговельних потоків між окремими групами країн, що диференціюються за територіальною або організаційною ознакою.

Територіальна географічна структура торгівлі звичайно узагальнює дані про міжнародну торгівлю країн, які належать до однієї частини світу (Африка, Азія, Європа) або до певної групи (індустріальні країни; країни, що розвиваються).

Організаційна географічна структура показує розподіл глобального товарного ринку або між країнами, які належать до окремих інтеграційних та інших торговельно-політичних об'єднань (країни Європейського Союзу, країни СНД, країни АСЕАН), або між країнами, виділеними в певну групу за тим або іншим аналітичним критерієм (країни – експортери нафти, країни – чисті боржники).

Елементом механізму забезпечення становлення та функціонування глобального товарного ринку є міжнародне регулювання торгівлі, що відбувається при допомозі багатосторонніх міжурядових угод у межах системи СОТ про зниження обмежень у міжнародній торгівлі, і насамперед ГАТТ (Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)), про які мова йтиме в кінці цього параграфа.

На **глобальному ринку послуг** налагоджуються зв'язки між суб'єктами світового господарства з приводу надання послуг. Серед

основних передумов створення цього ринку є поглиблення міжнародного поділу праці, високий економічний розвиток країн, зростання життєвого рівня населення в багатьох країнах. Ринок послуг має свої **особливості**. Насамперед це те, що послуги в світовій торгівлі надаються і споживаються одночасно і не зберігаються. Посередники, як правило, не використовуються. При поставках товарів за кордон все більше залучається різноманітних послуг: від аналізу ринку до транспортування товарів.

Міжнародна торгівля послугами – ключова складова механізму функціонування сучасного глобального ринку товарів та послуг, що охоплює сьогодні значний сектор світової торгівлі і являє собою комплекс різнорідних видів економічної діяльності. Загалом **послуги** – це корисна діяльність, направлена на задоволення певних потреб населення і суспільства. За одним із визначень, *послуга* – це транзакція, яка є не просто переданням прав власності на об'єкт, а охоплює таож низку завдань, що виконуються виробником для споживача. Виконання цих завдань потребує контакту між ними, виробництво й реалізація послуг не можуть відокремлюватися одне від одного. Це визначення відображає деякі загальні риси торгівлі товарами і послугами. Багато товарів виробляються і реалізуються за допомогою транзакцій, що схожі на транзакції послуг, де клієнт висуває специфічні вимоги виробникові. Яскравим прикладом є товари, зроблені на замовлення, що можна продати після налагодження особистих контактів.

За оцінками окремих фахівців, наприкінці ХХ ст. послуги досягли 70% обсягу світового ВВП, в цій сфері зайнято приблизно 65% працездатного населення планети (в США – до 75%), однак лише невелика частина їх була залучена у світову торгівлю. В останні роки їх частка у міжнародному обміні істотно зросла. Так, за статистикою ЮНКТАД, частка послуг у світовій торгівлі товарами і послугами в 1980 році становила 16,6 % (0,395 трлн дол. США), у 2006 році – 19,5% (2,91 трлн дол. США), у 2013 році – теж 20,2% (4,72 трлн дол. США), а за оцінками фахівців, до 2015 р. може досягти 25%, до того ж при значному абсолютному зростанні.

Як уже зазначалося, глобальний ринок послуг і його механізм функціонування – міжнародна торгівля послугами (далі – МТП) порівняно з торгівлею товарами має певні *особливості*. Конкретно вони полягають у тому, що:

- ✓ МТП регулюється не на кордоні, а всередині країни відповідними положеннями внутрішнього законодавства;

- ✓ послуги не підлягають зберіганню. Вони виробляються й одночасно споживаються;

- ✓ виробництво і реалізація послуг більше державно захищені, ніж сфера матеріального виробництва та торгівля;

- ✓ міжнародна торгівля послугами знаходиться у тісному взаємозв'язку з торгівлею товарами і сильно на неї впливає;

- ✓ не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути предметом торгівлі (особливо ті, що надходять в особисте споживання). Великі перспективи у міжнародній торгівлі послугами мають туризм, охорона здоров'я, освіта, культура і мистецтво.

В процесі завершення формування СОТ було концептуально визначено, що може бути названо не просто торгівлею, а міжнародною торгівлею послугами: “послуга стає предметом міжнародної торгівлі в тому разі, якщо виробник послуги і покупець її – це фізичні або юридичні особи – резиденти різних країн незалежно від місця здійснення операції між ними”. До речі, ГАТС (Генеральна угода про торгівлю послугами в межах СОТ) не дає визначення послуги як категорії – надто неоднорідними є види економічної діяльності, що охоплює цей термін, і лише зазначає, що ***послуги можуть надаватись одним із чотирьох способів (табл. 4.1)***.

Оскільки ГАТС стосується створення комерційної присутності закордонного постачальника послуг у країні-члені та присутності фізичних осіб у державі для постачання послуги, то ГАТС за сферою охоплення набагато випереджає ГАТТ, яка суттєво обмежена транскордонним постачанням товарів фірмою однієї держави споживачу іншої країни.

Таблиця 4.1

Моделі (способи) надання послуг

Моделі (способи)	Критерії	Присутність надавача
Модель 1: Транскордонне надання послуг	Послуга надається на території країни-члена з території іншої країни-члена	Надавач послуги не присутній на території країни-члена споживача
Модель 2: Споживання за кордоном	Послуга надається за межами території країни-члена надавача послуги отримувачу послуги на території його країни-члена	
Модель 3: Комерційна присутність	Послуга надається на території країни-члена через комерційну присутність надавача послуги	Надавач послуги присутній на території країни-члена споживача
Модель 4: Присутність фізичної особи	Послуга надається на території країни-члена, надавач послуги присутній у вигляді фізичної особи	

Примітка. Інформація з документу MTN.GNS/W/124, який доступний на сайті Світової організації торгівлі, posted courtesy of ISTIA; [The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. The Legal Texts. WTO. Cambridge University Press. 2002. – P. 286.

Термін “міжнародна торгівля послугами” охоплює міжнародний обмін багатьма видами послуг, причому кожному з них притаманні свої особливості. Відповідно до Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС) *до послуг, що надаються каналами міжнародної торгівлі, зокрема належать*¹⁴: 1) ділові/професійні (управлінські, комп’ютерні і їм подібні, послуги у сфері НДДКР, продажу й оренди нерухомості, послуги з лізингу та оренди машин і обладнання без операторів, консультативні та ін.); 2) послуги зв’язку (поштові, кур’єрські, телекомунікаційні тощо); 3) послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги; 4) послуги дистриб’юторів, 5) послуги у сфері освіти; 6) з охорони довкілля; 7) фінансові послуги; 8) охорони здоров’я; 9) послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів; 10) послуги, що пов’язані з туризмом, 12) транспортні.

На сьогодні глобальний світовий ринок послуг як галузевий товарний ринок не являє собою повноцінної органічної системи, він тільки розвивається в напрямі цілісності, перебуває у фазі становлення. Про це свідчать такі процеси і явища, як значні відмінності в тарифах

¹⁴ Секторальна класифікація, розроблена Секретаріатом СОТ, поділяє послуги на 12 секторів, що мають по 54 підсектори. Підсектори, у свою чергу, передбачають 161 вид діяльності.

на однакові види послуг, відсутність універсальних інструментів і принципів, а також єдиної загальноприйнятої класифікації послуг, як у випадку щодо товарної торгівлі (гармонізована система опису та кодування товарів).

Як уже зазначалося вище, глобальний світовий ринок послуг поділяється на окремі, більш вузькі ринки. Сьогодні серед них найважливіше місце займає світовий ринок ліцензій, ноу-хау, патентів (цей ринок можна віднести **і до ринку інтелектуальної власності, і до ринку технологій та знань**)¹⁵, інженерно-консультаційних послуг. Значна частина інженерно-консультаційних послуг є складовим елементом контрактних поставок машинобудівної продукції, спорудження об'єктів за кордоном та ін. При цьому реалізуються послуги з проектування, консультування, спорудження господарських потужностей тощо.

Широкого розвитку набув світовий ринок транспортних послуг, ринок туристичних послуг. Серед інших видів світового ринку послуг – світовий ринок рекламних, страхових послуг, світовий ринок програмного забезпечення для ЕОМ.

Однак, *уніфікованої класифікації послуг на сьогодні немає*, що становить досить серйозну проблему. Так, *наприклад*, у країнах ОЕСР і рекомендаціях ЮНКТАД класифіковано п'ять категорій послуг: 1) фінансові; 2) інформаційні (комунікаційні); 3) професійні (виробничі); 4) туристичні; 5) соціальні.

МВФ пропонує більш широку класифікацію послуг: 1) морські перевезення; 2) інші види транспорту; 3) подорожі; 4) інші приватні послуги; 5) інші офіційні послуги.

Найдетальнішу класифікацію послуг подає СОТ.

Отже, *загалом глобальний ринок послуг* – це надзвичайно розгалужена система вузькоспеціалізованих глобальних ринків, зокрема глобального ринку транспортних послуг, комунікацій, комунального

¹⁵ Інтелектуальна власність є безпосереднім об'єктом міжнародної торгівлі та становить близько 2% від усього світового товарообігу, більшість якого регулюється правом СОТ. Адмініструється СОТ міжнародною Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.

обслуговування, громадського харчування, туристично-рекреаційних послуг, готельного бізнесу, рекламних й консалтингових послуг, страхових та фінансових послуг, агентських та брокерських послуг, адвокатських послуг, ріелтерських послуг, послуг франчайзингу.

Як уже було зазначено, окремо розглядаються *торгівля ліцензіями і патентами, ноу-хау, промисловими зразками та корисними моделями, інжиніринг, лізингові послуги* тощо, які так само формують комплекс пропонованих на згаданому ринку послуг, але їх, як вже було сказано, можна віднести і до ринку технологій та знань, і до ринку інтелектуальної власності.

Світова статистика свідчить про те, що ринок послуг є одним із найбільш швидко зростаючих секторів світового ринку. Значення глобального ринку послуг у системі світової економіки за останні десятиліття дуже підвищилося.

Обсяги, напрями та структура *міжнародної торгівлі ліцензіями, які є суттю механізму глобального ринку технологій та знань*, визначаються прискореним розвитком наукових досліджень і розробок у розвинутих країнах, розширенням їх зовнішньоекономічної та фінансової експансії.

Домінуючі позиції в експорті ліцензій займають США, на які припадає найбільша у світі частина видатків на НДДКР. Надходження у США від продажу ліцензій становлять 56 % світового обсягу платежів за ліцензійними угодами.

Друге місце після США за експортом ліцензій належить Швейцарії, третє місце посідає Англія, четверте – Італія. Найбільші імпортери ліцензій – Японія й Італія, а також Німеччина та Франція.

Міжнародна ліцензійна торгівля охоплює в основному продукцію прогресивних галузей промисловості: хімічної, електротехнічної, включаючи електроніку, машинобудування. Ці галузі промисловості поглинають основну частку видатків на наукові дослідження в розвинутих країнах.

Оскільки міжнародна ліцензійна торгівля найактивніше розвивається між спорідненими фірмами – материнськими і дочірніми ком-

паніями, що знаходяться в різних країнах, її зміст і спрямованість значною мірою залежать від інтересів найбільших ГК (МНК, ТНК).

Розмір ринку послуг, відображений статистикою міжнародних спеціалізованих установ, значно занижений через складність обрахунку всіх туристів, осіб, що працюють за кордоном, фінансових і страхових операцій, прибуток від яких миттєво реінвестується тощо.

В статистиці платіжних балансів світова торгівля комерційними послугами фактично зводиться до двох способів надання послуг – *транскордонного та споживання за кордоном*. Однак реальний обсяг усієї світової торгівлі послугами набагато більший. Міжнародна статистика не враховує повністю торгівлю послугами між іноземними та національними юридичними і фізичними особами в межах національної території. У даний час розробляється сучасніша методологія обліку обміну послугами, що охоплює всі 4 способи надання послуг.

Обсяги світової торгівлі товарами та послугами у 2006 році становили майже 15 трлн дол. США, з яких понад 80 % – торгівля товарами, 19,5 % – торгівля послугами. Експорт послуг постійно зростає і досяг 2,91 трлн дол. США у 2006 році. В 2013 році відповідно обсяг світової торгівлі товарами і послугами становив уже 23,32 трлн, а обсяг торгівлі послугами – 4,72 трлн дол. (20,2%). Зростання обсягів експорту та імпорту можна простежити за даними табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Динаміка світової торгівлі (трлн дол. США, за поточними цінами і поточним обмінним курсом)

Роки	1980	1990	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт товарів та послуг	2,38	4,26	7,94	14,88	17,34	19,85	15,92	18,97	22,44	22,66	23,32
Імпорт товарів та послуг	2,39	4,26	7,95	14,61	16,93	19,51	15,54	18,50	21,87	22,11	22,61
Експорт послуг	0,40	0,83	1,52	2,91	3,49	3,91	3,56	3,90	4,37	4,47	4,72
Імпорт послуг	0,45	0,88	1,52	2,76	3,28	3,76	3,42	3,74	4,18	4,29	4,50

Примітка. Сформовано за даними ЮНКТАД: [http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/].

Світова торгівля послугами є одним із секторів світового господарства, що найшвидше зростають. За оцінками фахівців, міжнародна торгівля послугами подвоюється кожні 7-8 років порівняно з 15 роками, необхідними для аналогічного збільшення обсягу експорту товарів.

Що стосується *географічного розподілу торгівлі послугами*, то головними **експортерами та імпортерами** на світовому ринку послуг є **розвинуті країни світу**. Лідерами тут виступають вісім найбільш розвинутих країн, на які припадає до 70% світового експорту послуг і понад 50% їх імпорту.

До речі, на чотири з цих країн, а саме: США, Велику Британію, Німеччину і Францію, – припадає 44 % всього світового експорту послуг. Майже абсолютними споживачами на ринку послуг є країни, що розвиваються, за винятком хіба що кількох “нових індустріальних країн”, або ринків, що виникають (emerging markets), таких як Південна Корея (експортує інжинірингові, консалтингові та будівельні послуги), Мексика (туризм), Сінгапур (фінансові та банківські послуги). Безліч малих острівних країн спеціалізуються на туристичному та готельному бізнесі, що виступає мало не єдиним джерелом їхнього існування.

Слід зазначити, що на цьому ринку діють як спеціальні компанії, так і промислові фірми. Вони пропонують *широкий набір послуг, що призводить до стирання різниці між ними*. Поряд із диверсифікацією світового ринку послуг помітною є тенденція до інтеграції послуг за окремими напрямками. Так, *наприклад*, активно розвивається *система фінансових послуг*.

До останнього часу на ринку послуг (за винятком фінансів) в основному діяли дрібні і середні фірми. Зараз на цей ринок вийшли *ТНК*, які змогли поставити собі на службу засоби телекомунікацій, створивши глобальну систему передачі інформації. Це викликало надто *швидке зростання міжнародних послуг*, що стали елементом внутрішньовиробничої діяльності фірми. Розповсюдженням стає розрив виробничого ланцюга, коли він розділяється по окремих країнах,

у той час як інформаційно-технологічне забезпечення цього процесу зосереджується у країні базування. В цьому випадку внутрішньофірмова передача інформації, технології, фінансів виступає у формі міждержавного продажу послуг. Власне, це явище і має назву *інтерналізації*¹⁶.

Поява ТНК призвела до розмивання границь між окремими видами послуг. Наприклад, банки стали випускати кредитні картки, виконувати функції транспортних агентств.

Діючи у найбільш наукомістких галузях, ТНК розширюють продаж найновіших видів наукомісткої продукції, значну частину вартості якої складають *послуги*. Так, комп'ютери продаються разом із програмним забезпеченням до них, а виробник побутової електроніки гарантує покупцю фірмове обслуговування своєї техніки, яке є доступним у будь-якій точці Землі.

Перетворення послуг на складовий елемент внутрішньовиробничої міжнародної діяльності ТНК підштовхнуло до виникнення питання про необхідність регулювання ринку послуг на міжнародному, регіональному і галузевому рівнях. Зараз система регулювання діє на кількох рівнях.

У *структурі світової торгівлі послугами* лідирують послуги, що належать до категорії “інші приватні послуги”.

У загальному обсязі торгівлі країн, що розвиваються, приватні послуги є найбільшими у відсотковому плані. Ці країни імпортують високопрофесійні послуги (консультативні та управлінські), а експортують – некваліфіковану працю.

Велику вагу в структурі ринку послуг мають туристичні й транспортні послуги, на які припадає приблизно 25 % світової торгівлі послугами. Японії належить найбільший у світі торговельний флот,

¹⁶ Забігаючи наперед, зазначимо, що модель інтерналізації спирається на ідею Р. Коуза про те, що всередині великої корпорації між її підрозділами діє особливий внутрішній ринок, регульований керівниками корпорації та її філій (підрозділів). Творці моделі інтерналізації – англійці П. Баклі, М. Кессона, А. Рагмен, Дж. Даннінг та ін. вважають: значна частина формально міжнародних операцій є фактично внутріфірмовими операціями між підрозділами великих господарських комплексів, названих ТНК. Мова про це йтиме в наступному розділі монографії.

далі розташовуються такі країни, як Велика Британія, Ліберія, Німеччина та Норвегія. Щодо Норвегії, то судноплавство становить 50 % експорту послуг цієї країни. Безперечними лідерами у сфері сухопутного транспортування, перевезень і туризму є США, Велика Британія та Франція. За рахунок туризму формуються 50 % прибутків від експортних операцій Канади, Італії та Швейцарії.

Країни Центральної та Східної Європи і СНД мають значний потенціал для розбудови потужного сектора послуг, передусім у галузях сухопутного транспорту, судноплавства, рекреаційних послуг, туристичного та готельного бізнесу. Але через брак коштів на переобладнання матеріально-технічної бази та створення нових основних фондів у цих сферах, не кажучи вже про тиск та обмеження щодо послуг, пропонованих згаданими країнами, експортна виручка від сектора послуг зовсім незначна, якщо зважити на потенціал цих країн.

Елементом механізму забезпечення функціонування глобального ринку послуг є міжнародне регулювання торгівлі послугами, що відбувається за допомогою двосторонніх угод (наприклад, про транспортне сполучення, перевезення та комунікації), багатосторонніх угод у межах об'єднань країн (ЄС, НАФТА, МС Білорусі, Казахстану і Росії, в майбутньому ЄАЕСу тощо) або на рівні міжнародних організацій, передусім СОТ.

Основною тенденцією розвитку світової торгівлі в умовах глобалізації є її лібералізація. Значно знижено рівень митних тарифів, скасовано багато обмежень, квоти і т. п. Однак існує ціла низка проблем, які пов'язані з іншою стороною глобалізації, що ми розглянули в попередній темі – *регіоналізацією* та формуванням міжнародних регіональних блоків і, як наслідок, – наростанням протекціоністських тенденцій на рівні економічних угруповань, торговельно-економічних блоків країн.

4.3. Механізм функціонування глобального фінансового ринку

4.3.1. Характеристика (специфіка), типологізація, класифікація, структуризація та функції глобального фінансового ринку

Глобальний світовий фінансовий ринок – це ціла система ринків, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл міжнародних фінансових потоків.

За допомогою акумулятивно-розподільчого механізму такого ринку здійснюється **міжнародна міграція капіталу**. Через його розгалужену інфраструктуру тимчасово вільні фінансові ресурси переводяться з тих секторів світового господарства, де вони є відносно надлишковими, у ті сектори, де є потреба.

Глобальний міжнародний фінансовий ринок виник на основі інтеграційних процесів національних фінансових ринків, зміцнення зв'язків та активного розширення контактів між ними.

Розвиток процесу інтеграції національних фінансових ринків поступово призводить до їх регіоналізації та глобалізації – в сукупності національні ринки розвиваються в глобальну цілісну систему, об'єднану уніфікацією операцій, спільними умовами функціонування й закономірностями еволюції.

В сучасних умовах цей процес відбувається на основі:

- ✓ інтенсивного впровадження електронних технологій, комунікаційних засобів та інформатизації;
- ✓ розширення кількості грошово-фінансових інструментів та обсягів пропозиції цінних паперів;
- ✓ лібералізації міжнародних переміщень позичкового капіталу навіть у країнах, що розвиваються;
- ✓ акціонерної форми процесів приватизації в країнах із перехідною економікою тощо.

Відтак, можна констатувати, що **характерними рисами сучасного глобального світового фінансового ринку стали:**

- ✓ величезний обсяг фінансових ресурсів та операцій;

- ✓ глобальність, тобто відсутність територіальних обмежень;
- ✓ цілодобовий режим операцій;
- ✓ залучення до операцій суб'єктів із високою репутацією;
- ✓ широкий діапазон фінансових інструментів, що використовуються;
- ✓ уніфікація правил і стандартів операцій;
- ✓ високий рівень використання інформаційних технологій.

Головними функціями міжнародного глобального фінансового ринку сьогодні є: 1) забезпечення міжнародної фінансової ліквідності, тобто можливості швидко залучати достатню кількість фінансових ресурсів у різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні (для операцій на ринку споживчих товарів чи/та спекулятивних операцій із ЦП; відтак, тут основними об'єктами є короткострокові, до року, кредити); та 2) забезпечення міжнародного руху капіталу у т. ч. надання можливості фірмам, урядам та домогосподарствам отримання/вкладення фінансових ресурсів *для довгострокових інвестицій*.

Ключовим моментом з'ясування механізмів функціонування цього ринку є його типологізація, класифікація та структуризація, оскільки він охоплює різні сегменти, інструменти, аспекти та напрями (фінансово-інвестиційні, грошово-кредитні, валютні) діяльності.

Традиційно фінансові ринки поділяють *на ринки капіталу і грошові ринки*¹⁷. На *ринках капіталу* отримуються ресурси, необхідні для довгострокових інвестицій фірм, урядів, домогосподарств. На них обертаються фінансові вимоги зі строком виплати більшим за один рік, і їх називають довгостроковими вимогами. Це акції, що репрезентують майнові вимоги та не мають дат строку виплати, а також облі-

¹⁷ Фактично глобальний фінансовий ринок за функціональною ознакою можна поділити на такі функціональні блоки: ринок капіталу та інвестицій, грошово-кредитний та валютний ринок. Вони між собою тісно переплетені, оскільки діють на одній платформі, за однаковими принципами, лише доповнюючи один одного, деталізуючи окремі аспекти фінансово-інвестиційної та грошово-кредитної діяльності. Фактично вони і являють собою єдиний фінансовий ринок, але під різним ракурсом. Відтак, для з'ясування механізму функціонування глобального світового фінансового ринку насамперед його необхідно типологізувати, класифікувати і структуризувати під різними ракурсами: і за функціональною ознакою (ринок боргових зобов'язань, ринок прав власності, валютний ринок, ринок похідних фінансових інструментів, т. зв. деривативів); і за строком обігу фінансових активів (*грошовий ринок* (короткостроковий), у т. ч. ринок т. зв. "гарячих грошей", і *ринок капіталу* (довгостроковий)); і з інституціонально-інфраструктурної точки зору та іншими ознаками.

гації та довгострокові позики. Ринки капіталу поділяють на: *кредитний ринок (або ринок позичкового капіталу)*, на якому рух капіталу між країнами здійснюється на умовах терміновості, зворотності та платності відсотків; *ринок ЦП (фондовий ринок)*, який, своєю чергою, поділяють на первинний і вторинний ринки та диференціюють за об'єктами купівлі-продажу, тобто за конкретними фінансовими інструментами. Також як окрему позицію сьогодні варто виділити і *ринок страхового капіталу*, на якому відбуваються т. зв. хедж-операції (операції з формування та інвестиційного використання цільових страхових фондів, призначених для покриття ризиків та збитків за результатами операцій на міжнародному грошовому ринку та ринку капіталів), про які мова йтиме дещо нижче в цьому ж розділі монографії.

На *грошових ринках* обертаються короткострокові вимоги зі строком виплати, меншим за один рік. Це придатні до продажу цінні папери (казначейські векселі, строк виплати яких – від тридцяти днів до шести місяців, а також інші короткострокові зобов'язання), випущені банками депозитні сертифікати на великі суми, комерційні папери, що репрезентують короткострокову заборгованість корпорацій, та багато інших.

Документи грошового ринку за всього їх розмаїття щодо типу закладу-емітента, строку виплати та інших рис мають деякі спільні характеристики: це короткострокові активи, що швидко продаються та купуються з невеликими операційними витратами (тобто ліквідні). Саме з названих причин вони є вигідною сферою інвестування, особливо якщо кошти перебувають у розпорядженні тільки короткий період часу. Завдяки своїй ліквідності короткострокові активи розглядаються як заміна грошей, причому часто до них і ставляться майже як до грошей.

В організаційно-інфраструктурному плані *фінансові ринки* – це сукупність кредитно-фінансових установ, ринків цінних паперів. Серед них провідною ланкою є *фондові біржі*.

Функції фондового ринку (чи ринку ЦП) полягають у переміщенні капіталу в галузі з найвищою нормою прибутку, а також виконанні посередницької ролі в процесі збирання коштів у їхніх власників – внутрішніх та іноземних інвесторів (юридичні особи або громадяни, що купують цінні папери від свого імені і за власний рахунок) та ефективного їх розміщенні як у державному, так і приватному секторах.

Як уже зазначалося, фондовий ринок поділяється на первинний і вторинний. На *первинному* відбувається розміщення нових випусків цінних паперів. Воно здійснюється або шляхом прямого звернення емітента до інвесторів, або через посередника.

Більшість ЦП, придбаних інвесторами при емісії, можуть перепродаватися.

Головна риса первинного ринку – повне розкриття інформації, що дозволяє зробити обґрунтований вибір виду цінного паперу для вкладання коштів. Розкриттю інформації підпорядковано все, що відбувається на первинному ринку: підготовка проспекту емісії, реєстрація та контроль державних органів з позицій повноти представлених даних, публікація проспекту та підсумків підписки і т. п.

Угоди купівлі-продажу раніше випущених цінних паперів укладаються на *вторинному* ринку, в якому виділяють дві складові частини: фондові біржі та позабіржовий ринок. *Головна риса вторинного ринку* – його ліквідність, тобто спроможність охоплювати значні обсяги цінних паперів за короткий час, за невеликих коливань курсів та низьких затрат на реалізацію.

Механізм торгівлі на вторинному ринку налаштований на підтримання стабільного ринку: на обмеження спекуляції. Біржовий ринок повністю асоціюється з поняттям фондової біржі як особливого, інституційно організованого ринку, на якому обертаються цінні папери найвищої якості та здійснюються операції, що їх проводять професійні учасники ринку цінних паперів. Фондова біржа *покликана* забезпечити ліквідність та регулювання ринку, визначення цін, облік ринкової кон'юнктури. Фондова біржа є торговельним, професійним, нормативним та технологічним ядром ринку цінних паперів.

Позабіржовий ринок охоплює ринок операцій із цінними паперами, що проводяться поза фондовою біржею. На практиці в західному світі через цей ринок проходить більшість первинних розміщень, а також торгівля цінними паперами, що мають найнижчу оцінку за шкалою якості (порівняно із зареєстрованими на біржі). Однак перехідні форми між біржовим та позабіржовим ринками цінних паперів розмивають чітку межу між ними.

З позабіржового обороту виникають організовані системи торгівлі цінними паперами, що мають комп'ютерну основу і схожі на територіально розподілені електронні біржі. Як приклад можна навести “National Association of Securities Dealers Automated Quotations” (NASDAQ), “National Market Security” (NMS) та інші позабіржові системи Національної асоціації інвестиційних дилерів (США).

Отже, всі операції на глобальному міжнародному фінансовому ринку можуть бути згруповані залежно від термінів реалізації майнових прав – короткі (до одного року) та тривалі – відповідно поділяють на **грошовий (валютний) та фондовий ринок (ринок капіталів)**.

На грошовому ринку індивідуальні та інституціональні суб'єкти з тимчасовими залишками коштів зустрічаються із позичальниками, що мають тимчасову нестачу коштів. Його головною функцією є забезпечення міжнародної фінансової ліквідності, тобто можливості швидко залучати достатню кількість фінансових коштів у різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні. Основними об'єктами цього ринку є короткострокові кредити (до одного року). Грошовий ринок також забезпечує ресурси для спекулятивних операцій із цінними паперами та споживчими товарами.

За допомогою **ринку капіталів** забезпечуються необхідні ресурси для довгострокових інвестицій фірм, урядів і домогосподарств.

Ринок капіталів поділяється на: 1) **кредитний ринок**, де рух капіталу між країнами здійснюється на умовах терміновості, зворотності та платності відсотків; та 2) **ринок цінних паперів** із диференціацією останнього щодо домінування того чи іншого фінансового інструменту (ринок акцій, облігацій, похідних ЦП тощо).

Основним критерієм цього поділу є специфіка реалізації тих чи інших фінансових інструментів: 1) якщо їх вільна купівля-продаж неможлива, то маємо справу з **кредитним ринком**; 2) якщо ж вони вільно купуються та продаються без попереднього обговорення умов цих операцій, – **із ринком цінних паперів**.

Специфічним ринком капіталу є **ринок страхового капіталу**, що його позиціонують як “особливий механізм перерозподільчих відносин між суб’єктами міжнародного руху капіталу щодо добровільних або примусових внесків у цільові страхові фонди, призначені для покриття збитків за результатами операцій на міжнародному грошовому ринку та ринку капіталів”.

Відтак, спрощену схему глобального міжнародного фінансово-го ринку можна проілюструвати *рисунком 4.1*.

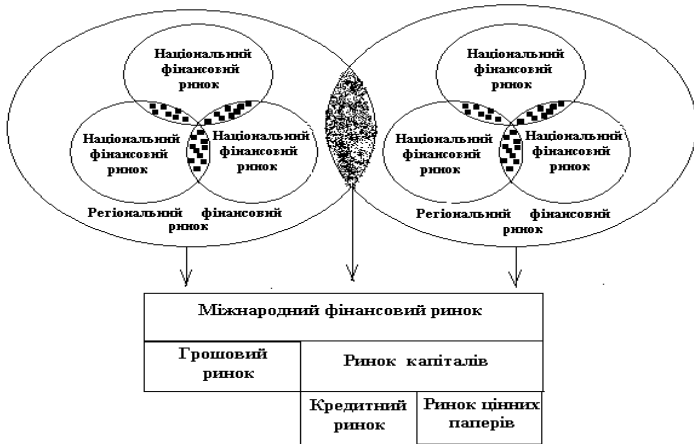


Рис. 4.1. Структура глобального міжнародного фінансового ринку¹⁸

У міжнародній кредитно-інвестиційній діяльності одночасно з національними фінансовими інститутами активну участь беруть між-

¹⁸ Міжнародна економіка : підручник / [Білоцерківець В. В. , Завгородня О. О., Лебедева В. К. та ін.; за ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича]. – К.: ЦУЛ, 2012. – С. 144.

народні інвестиційні інститути (міжнародні інвестиційні фонди, компанії, промислові і фінансові ТНК).

Як уже зазначалося, з **інституціонально-інфраструктурної точки зору** глобальний фінансовий ринок – це сукупність банків, спеціалізованих фінансово-кредитних установ, фондових бірж, через які здійснюється рух світових фінансових потоків та які є посередниками перерозподілу фінансових активів між кредиторами і позичальниками, продавцями та покупцями фінансових ресурсів на світовому ринку.

Головними агентами світового фінансового ринку є ТНБ (транснаціональні банки), ТНК (транснаціональні компанії) і так звані інституціональні інвестори (це такі фінансові інститути, як пенсійні фонди і страхові компанії, а також інвестиційні фонди, у т. ч. т. зв. взаємні (спільні фонди)).

Значну роль на світовому фінансовому ринку відіграють і державні органи влади та міжнародні організації, які здійснюють розміщення або надання своїх позик за кордоном. На світових ринках капіталу діють також фізичні особи, але в основному опосередковано, переважно через інституціональних інвесторів.

Сучасний глобальний міжнародний фінансовий ринок має розвинуте *інфраструктурне забезпечення* – відповідні інформаційні і транспортні мережі, валютно-банківську систему, заклади з підготовки та атестації фахівців тощо.

Інфраструктура міжнародного фінансового ринку не тільки забезпечує обслуговування руху коштів від донора до реципієнта, але й задає можливі схеми такого руху.

Для розуміння принципів та механізмів функціонування глобального фінансового ринку використовується ціла *система типологізації учасників глобального фінансового ринку*. Загалом і насамперед учасників міжнародного глобального фінансового ринку поділяють на чотири класи:

1) інвестори – власники вільних коштів, які вкладають ці кошти у відповідні активи. Домінують у цьому класі (за обсягом акумулю-

ваних грошей) інвестиційні інститути, такі як пенсійні фонди і страхові компанії;

2) фінансові інститути – (банки, брокери, дилери, у тому числі маркет-мейкери та ін.), що виконують роль посередників між кредиторами і позичальниками на будь-якому з перерахованих вище ринків;

3) уряди, що регулюють фінансові ринки, впливаючи на механізм обмінних курсів і контролюючи стан економіки своєї країни через фіскальні і монетарні важелі (в першу чергу через відсоткову ставку);

4) корпорації, які часто виступають у ролі позичальників капіталу з метою покращити чи розширити власну виробничу діяльність.

Окрім того, учасників міжнародного глобального фінансового ринку також класифікують за такими ознаками:

а) *за характером участі суб'єктів в операціях* (безпосередні (прямі) учасники (маркет-мейкери); опосередковані (непрямі) учасники (маркет-юзери));

б) *за метою та мотивами участі на ринку* (хеджери; спекулянти; арбітражери);

в) *за типами емітентів* (міжнародні і міжнаціональні агентства (Світовий банк, МБРР, ЄБРР); національні уряди і суверенні позичальники; провінціальні і регіональні уряди; муніципалітети; корпорації, банки та інші організації);

г) *за країнами походження* (розвинуті країни; країни, що розвиваються; міжнародні інститути; офшорні центри);

д) *за типами інвесторів* (приватні; інституційні).

Ключове місце та роль т. зв. операційного “майданчика” займають (відіграють) у т. зв. механізмі забезпечення функціонування глобальних ринків **міжнародні фінансові центри** – місця зосередження банків, спеціалізованих кредитно-фінансових установ, що здійснюють міжнародні валютні, кредитні, фінансові операції з цінними паперами та золотом.

Останніми роками у світі з'явилася велика кількість нових міжнародних фінансових центрів поряд із провідними т. з. “класиками

жанру” Нью-Йорком та Лондоном, які, власне, і є *глобальними фінансовими центрами*.

Серед факторів, що обумовлюють статус цих міст як таких центрів насамперед є: розвинута фінансова інфраструктура; ефективно діючі фінансові біржі; велика кількість висококваліфікованих працівників; сучасна телекомунікаційна мережа; прозора юридична система; сприятливий клімат для роботи фінансових фірм; комфортний для інвесторів податковий клімат; низький рівень корупції тощо.

Слід зазначити, що названих ключових фінансових центри глобального фінансового ринку відрізняються за такими основними параметрами:

а) історією;

б) стилем роботи;

в) вибудовуванням діяльності на різних видах капіталу. Зокрема, Нью-Йорк спирається на крупний американський фінансовий ринок. Лондон зорієнтований на фінансові стимули для свого розвитку за кордоном;

г) набором фінансових послуг, які пропонуються клієнтам. Зокрема, в Нью-Йорку багато уваги приділяється торгівлі акціями. Окрім цього, майже 15% працюючих у Нью-Йорку зайняті у фінансовому секторі, на частку якого припадає приблизно 15% валового продукту міста і більше ніж 1/3 доходів від податків. У Нью-Йорку розташовані 6 з 10 провідних світових інвестиційних компаній. Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE) – головна фондова біржа США (капіталізація ринку акцій у 2013 році склала 16,613 трлн. дол. США). Вона є символом фінансової могутності США та фінансової світової індустрії загалом. На біржі визначається всесвітньо відомий індекс Дю-Джонса для акцій промислових компаній, а також індекси NYSE Composite і NYSE ARCA Tech 100 Index.

На Нью-Йорську фондову біржу (NYSE) і фондову біржу "NASDAQ" (Автоматизовані котирування Національної асоціації дилерів цінних паперів) припадає половина світової торгівлі акціями.

Крім того, на частку США припадає майже 40% приватних банківських послуг, що надаються в світі. А завдяки злиттю двох чиказьких компаній Чикаго став найбільш крупним центром у світі з торгівлі деривативами.

В Лондоні намагаються заробити на страховому бізнесі та використанні відмінності у законодавчій, юридичній, податковій сферах у країнах Європи та інших регіонах. Тут здійснюється 2/3 загального обсягу торгівлі країн ЄС іноземною валютою, деривативами і 42% торгівлі акціями. Лондонська фондова біржа є однією з найбільш інтернаціональних у світі. В середині 2006 року на її основному ринку було зареєстровано 320 міжнародних компаній і 480 компаній на альтернативному інвестиційному ринку.

Окрім Нью-Йорка та Лондона, до найкрупніших міжнародних фінансових центрів із глобальними масштабами діяльності належить такий європейський фінансовий центр, як Франкфурт-на-Майні. Він спеціалізується на банківській торгівлі і торгівлі деривативами через "Eurex" і німецько-швейцарську біржу.

Серед великих міжнародних регіональних фінансових центрів – два швейцарських – Женева і Цюрих. Основні їх напрямки діяльності – це надання приватних банківських послуг, обслуговування заможних клієнтів і страхування.

На початку XXI ст. особливо швидко зростають міжнародні фінансові центри в країнах Азії. Серед найбільших азійських фінансових центрів, де відбувається основна торгівля акціями, – Шанхай, Токіо, Гонконг і Сінгапур. Токіо обслуговує в основному внутрішній ринок. Токійська фондова біржа займає друге місце в світі за обсягом продажів акцій, при тому що в Японії високі податки, система регулювання є не сприятливою для іноземних інвесторів, правила звітності відрізняються від міжнародних стандартів.

На Близькому і Середньому Сході світовим фінансовим центром є Дубайський міжнародний фінансовий центр ("Dubai International Financial Centre" – DIFC) – зона, вільна від податків на оптову торгівлю фінансовими послугами. В останні роки Дубай як світовий фінансо-

вий центр надзвичайно швидко розвивається, у ролі *офшорного фінансового центру*. Свої фінансові центри також розвивають Катар, Бахрейн і Абу-Дабі.

Офшорний фінансовий центр (ОФЦ) – це частина території держави (а в окремих випадках вся територія), в межах якої реєструються компанії іноземних резидентів, що їм надається право ведення на пільгових (і не тільки податкових) умовах торгових, фінансових та інших комерційних операцій. Компанії зареєстровані в офшорних фінансових центрах, сплачують, як правило, мінімальні податки або ж повністю звільняються від оподаткування і сплачують лише реєстраційні і щорічні мита. Зареєстрована в офшорному фінансовому центрі компанія зазвичай повинна здійснювати свою діяльність за межами ОФЦ і в іноземній (по відношенню до держави реєстрації) валюті.

Для ефективного функціонування міжнародного фінансового центру, який забезпечує рух позичкових капіталів та інших фінансових активів, у глобальних масштабах необхідна реалізація певних умов, а саме:

- ✓ високий рівень економічного розвитку країни, де розміщується фінансовий центр;
- ✓ активна участь даної країни у світовій торгівлі;
- ✓ наявність дієздатного ринку капіталів та ефективної банківської системи;
- ✓ лібералізація валютного і податкового законодавства;
- ✓ вигідне географічне положення та політична стабільність у країні.

4.3.2. Світовий ринок капіталу та інвестицій

Світовий ринок капіталу є структурним функціональним сегментом (елементом) і типологізаційною формою глобального фінансового ринку загалом¹⁹, що проявляється як сукупність економічних зв'язків між власниками капіталу та споживачами з приводу його використання шляхом обміну і складається в процесі **міграції** капіталу та **поділяється на ринок підприємницького капіталу і позичкового капіталу**.

Ринок **підприємницького** капіталу пов'язаний із реалізацією довгострокових інвестицій. Капіталовкладення в закордонні господарські об'єкти забезпечують контроль над ними з боку інвестора і визначаються як прями іноземні інвестиції.

Ринок **позичкового** капіталу характеризується вкладеннями капіталу в іноземні облигації, акції, сертифікати, інші цінні папери. Їх постійний обмін здійснюється на фондових біржах і приймає форми світового ринку цінних паперів. Цінні папери визначають вартість матеріальних ресурсів, що знаходяться в обороті і виступають важливим елементом ринкової економіки. Цей ринок досить **нестабільний**. На зміну стрімкому підвищенню курсу акцій нерідко настає різке падіння. Основою цього явища є циклічний характер виробництва, політичні, соціальні, інші фактори.

Відповідно в залежності від мети участі фінансового підприємницького капіталу в інвестиційних процесах на глобальному ринку розрізняють **дві форми його руху: прями іноземні та портфельні інвестиції**.

¹⁹ З міжнародним фінансовим ринком тісно пов'язаний, чи то точніше є його окремим структурним елементом (сегментом), ринок капіталу чи, як його ще називають, ринок інвестицій. Ці два ринки тісно переплетені між собою. Оскільки вони функціонують на одній і тій же інституційно-інфраструктурній основі та на них діють одні й ті ж суб'єкти, то вони задіюють ті ж самі інструменти. Диференціація ж між ними лежить у площині типологізації, класифікації та структуризації глобального ринку та його складових. При цьому, розглядаючи світовий ринок капіталу чи глобальний ринок міжнародних інвестицій, треба зазначити і чітко розуміти: міжнародні потоки капіталу не є тотожними переміщенням техніки, машин та устаткування тощо іншим матеріальним активам. Під ним (переміщенням капіталу, рухом капіталу як сукупність фінансових активів) розуміють переміщення фінансових вимог, тобто фінансові потоки між позичальниками в різних країнах чи між материнськими компаніями та їх філіями за кордоном.

Зазначимо, що прямі іноземні інвестиції (далі – ПІІ) – це вкладення капіталу (у таких його сучасних формах, як гроші, нові технології, нові управлінські рішення, новий персонал та нові методи управління, нові технології виходу на ринок) з метою отримання підприємницькою прибутку (доходу), які зумовлені довгостроковим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування (дають можливість інвесторам впливати на управління, виробництво і торгівлю).

Прямі інвестиції здійснюють різного роду міжнародні корпорації. Значна частина трансграничних інвестицій здійснюється ТНК, багато з яких є приватними. Розвинуті країни домінують не тільки за кількістю ТНК, а й як реципієнти і джерела прямих іноземних інвестицій. Більше 70% всіх прямих іноземних інвестицій здійснюється завдяки злиттям і поглинанням переважно серед фірм у розвинутих країнах. Загальна тенденція – чим більш розвинута ТНК, тим більше вона не тільки вкладає, а й отримує прямі інвестиції (винятком є Китай).

Згідно з системою національних рахунків (СНР) ООН прямими інвестиціями вважаються:

✓ первинні вкладення компаніями за кордон власного капіталу (поглинання чи злиття компаній, створення СП, філій, дочірніх та асоційованих компаній, придбання пакетів акцій розміром понад 10 %) ²⁰;

✓ реінвестиції (частка доходу об'єкта інвестування, яка не розподіляється і не переводиться прямому інвесторові, а залишається на території приймаючої країни);

✓ внутрішні корпоративні перекази у формі кредитів та трансфертів між прямим інвестором (головною компанією) та філіями, асоційованими й дочірніми компаніями.

На початку ХХІ сторіччя частка ПІІ в загальній структурі міжнародного руху капіталів складає 30 %. Пріоритетними напрямками прямого іноземного інвестування є Південно-Східна Азія

²⁰ У міжнародній практиці підприємством із іноземними інвестиціями вважається акціонерне чи неакціонерне підприємство, в якому прямому інвестору – резиденту іншої країни належить понад 10% звичайних (простих) акцій й голосів (в акціонерному товаристві) або їх еквівалент у статутному фонді (для інших форм власності). Філія - підприємство, що повністю належить прямому інвестору. В дочірній компанії прямий інвестор-нерезидент володіє більш як 50 % капіталу, а в асоційованій – менш як 50 %.

– 47,1 % від загальної кількості ПІІ та Латинська Америка – 34,4 %. Інвестиції спрямовуються перш за все в країни, які мають високі темпи економічного зростання (Сінгапур, Малайзія, Бразилія тощо).

Однак країни, що розвиваються, не тільки приймають капітал. Між ними активізується рух ПІІ з метою створення спільних підприємств. Також досить значною є частка ПІІ, що переміщується між розвинутими країнами, особливо між учасниками тріади (США, Японія, ЄС). *Що стосується суб'єктів інвестування*, то особливістю сьогодення є *стрімке зростання ролі ТНК*, на частку яких припадає приблизно 40 % ПІІ.

На масштаби, динаміку та результативність міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності впливає сукупність взаємопов'язаних *факторів* (табл. 4.3). Під впливом цих факторів формується відповідна орієнтація країн базування та приймаючих країн, яка, в свою чергу, впливає на мотивацію безпосередніх партнерів.

Таблиця 4.3

Фактори прямого міжнародного інвестування

Глобально-економічні	<ul style="list-style-type: none"> ✓ стан розвитку міжнародної економіки, міжнародних факторних ринків, насамперед ринку капіталів ✓ стабільність світової валютної системи ✓ рівень розвитку міжнародної інвестиційної інфраструктури ✓ рівень транснаціоналізації та регіональної інтеграції
Загально-економічні	<ul style="list-style-type: none"> ✓ темпи економічного зростання ✓ співвідношення споживання↓ і заощадження↑ ✓ ставка позичкового відсотка ✓ середня норма чистого прибутку в реальному секторі ✓ стан транспортної інфраструктури ✓ рівень і динаміка інфляції ✓ стан платіжного балансу ✓ середній рівень оподаткування
Ресурсно-економічні	<ul style="list-style-type: none"> ✓ географічне положення ✓ наявність та якість природних ресурсів, насамперед рідких ✓ демографічна ситуація
Політико-економічні	<ul style="list-style-type: none"> ✓ політична стабільність ✓ ступінь втручання уряду в економіку ✓ відношення до іноземних інвестицій ✓ дотримання дво- та багатосторонніх угод ✓ „схильність до націоналізації” ✓ корумпованість влади ✓ існування радикальних політичних груп

Розглядаючи механізми функціонування глобального ринку капіталу загалом та інвестицій зокрема, необхідно звернути увагу на особливості сучасної міграції капіталів у світі. Ними є:

✓ підвищення ролі держави у вивозі капіталу; держави самі стають активними фінансовими експортерами;

✓ посилення міграції приватного капіталу між промислово розвинутими країнами (це пояснюється структурними змінами в економіці, розвитком капітало- та наукоємних технологій тощо);

✓ збільшення частки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) – капіталовкладень у зарубіжні підприємства, що забезпечують контроль інвестора над ними.

Як уже було зазначено, інституційно та інфраструктурно міжнародний глобальний ринок капіталів формують інституції, які опосередковують прямі зв'язки між інвесторами, що шукають можливості вкладення капіталу, і підприємствами, що потребують його чи проводять трансформації грошових заощаджень в інвестиційний капітал. До таких установ-посередників, зокрема, належать:

↳ кредитні інститути, що приймають вклади і задовольняють потреби в інвестиційних кредитах;

↳ кредитні інститути, що ведуть справи клієнтів на біржі;

↳ інвестиційні фонди і компанії, що вкладають отримані кошти в цінні папери, диверсифікуючи вклади з метою зменшення ризику;

↳ великі підприємства, що виступають на міжнародному ринку як самостійні суб'єкти діяльності;

↳ страхові компанії;

↳ громадські емітенти;

↳ інвестиційні банки, які для зменшення ризику вводять програми торгівлі цінними паперами.

Для з'ясування міжнародного руху капіталу та механізмів функціонування глобального ринку інвестицій, в основі якого цей рух покладено, необхідно сказати декілька слів про *теорії та побудовані на їх основі моделі*, які пояснюють природні механізми в основі міжна-

родного руху капіталу, тобто пояснюють причини здійснення іноземних інвестицій.

Отже, насамперед зауважимо, що всі теорії міжнародного руху капіталу розглядають міжнародний рух капіталу як фактор виробництва. Згідно з ними *основна причина вивозу капітальних ресурсів* – різниця у нормах *прибутку в різних країнах*. Інвестора при цьому цікавлять рівні процентної ставки у “своїй” країні та за кордоном. Відмінності в рівнях граничного продукту капіталу (приріст продукту на приріст капіталу) обумовлюють його міграцію, що у подальшому призводить до згладжування цих відмінностей. Ця модель може бути виражена *формулою капіталізації потоку доходів*:

$$K = P/n, \quad (4.1)$$

відтак

$$n = P/K, \quad (4.2)$$

де K – загальна вартість активу; P – прибуток, одержаний завдяки вкладеному активу; n – норма прибутку.

Рух капіталу триватиме доти, доки норми прибутку в обох країнах не зрівняються.

Не менш важливими факторами, які пояснюють причини міжнародної інвестиційної діяльності, є відмінності у: а) обсязі отриманого прибутку; б) доступі до технологій; в) дешевизні трудових ресурсів у країні-рецепієнті; г) податковій чи екологічній політиці тощо. Саме на них акцентують увагу теорії, які беруть за основу недосконалість ринку.

Один із засновників *теорії ринкової влади С. Хаймер*, критикуючи класичну теорію автоматичного встановлення рівноваги між нормами прибутку в різних країнах, обґрунтував тезу про те, що суб’єкт інвестиційної діяльності, який вивозить капітал, керується прагненням домінувати на ринку та досягнути ринкової влади.

Згідно з цією теорією на ранніх стадіях зростання фірма збільшує свою частку на ринку шляхом злиття та поглинання, тобто шляхом концентрації виробництва, з метою отримання більшого прибутку. Проте на певній стадії підвищення концентрації ринкової влади в

межах окремої держави стає неможливим, тому прибуток інвестується за кордон, що спричинює аналогічні процеси на зарубіжних ринках. Таке закордонне інвестування здійснюється з метою усунення конкуренції і збереження контролю над ринком.

Теорія інтерналізації (про яку детальніше йтиметься в темі 6 цього посібника) спирається на поняття “витрати на укладання угоди” (трансакційні витрати). Витрати на трансакції за жорсткої конкуренції є більшими порівняно з угодами в умовах “відносин співробітництва”. Зі зменшенням трансакційних витрат операції фірм починають набувати “внутрішнього характеру”, тобто здійснюється внутрішньокорпоративний обмін – інтерналізація ринків.

Концепція міжнародної конкурентоспроможності галузі пояснює міжнародний рух капіталу посиленням конкуренції технологічного характеру між суб’єктами ринку капіталів.

Згідно з *моделлю ЖЦП* після початкової, інноваційної, фази розвитку продукту в міру досягнення ним зрілості фірма дедалі більше розглядає розгортання зарубіжного виробництва як важливий засіб збереження своїх позицій на ринку. Так, на першій стадії розвитку товару виробництво продовжує концентруватись у країні походження, навіть якщо витрати виробництва в інших країнах є нижчими. Але коли на фазі зростання виробничий процес стандартизується, підприємство починає інтенсивно інвестувати за кордон, аби скористатися перевагами певних ринків і зберегти експортний потенціал. При цьому з метою запобігання імітації нового продукту зарубіжними підприємствами і підтримки власних філій компанія вдосконалює товар, здійснює патентний захист та проводить відповідну рекламу.

Концепція технологічного нагромадження розглядає міжнародний рух капіталу як наслідок розвитку технології інноваційного процесу. Створюючи нові технології, фірма і в цьому випадку прагне закріпити контроль і власність щодо своїх специфічних технологічних переваг.

Концепція оборони національного суверенітету робить наголос на тому, що зростання зарубіжних інвестицій у національній еконо-

мічній системі на певному етапі приводить до їх виходу з-під контролю держави-реципієнта. Це може спричинити зменшення частки внутрішнього виробництва в кінцевому продукті. Уряди тоді або дотримуються політики протидії розширенню впливу країн-експортерів капіталу, або вдаються до регулювання експорту та імпорту капіталу.

Механізм взаємовідносин фірми, що інвестує за кордон, і країни-реципієнта є основою *моделі купівельної спроможності*. Специфіка цих відносин розглядається як функція цілей, ресурсів та обмежень обох сторін. Кожна зі сторін має активи, в яких зацікавлена інша сторона. Сторона з більшою купівельною спроможністю одержує більший зиск. До початку вклада-ння інвестицій сторона-реципієнт має слабкі купівельні позиції, але в ході інвестиційного процесу зменшується її залежність і вона може наполягати на перегляді умов інвестицій на свою користь і скороченні пільг зарубіжним інвесторам, а також збільшенні частини прибутку національних фірм, національному режимі інвестування. Зарубіжний інвестор прагне при цьому зберегти технологічну та іншу залежність країни, що приймає.

Згідно з моделлю *валютного простору* головним стимулом переведення виробничих потужностей (капіталу в матеріальній формі) за кордон є наявність конкурентних переваг щодо країни-реципієнта. Такі переваги мають інвестори з країн із більш вагомою валютою, ніж валюта країн-реципієнтів.

Визначальна роль прямих інвестицій для приймаючих країн полягає в тому, що разом з ними в цю країну надходять не тільки капітали (в матеріальній і нематеріальній формах), а й нові технології і досвід, передові методи організації виробництва, праці й управління.

За даними ЮНКТАД, загальний обсяг трансграничних прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у світі в 2012 і в 2013 роках складав 1,33 та 1,45 трлн дол. США, відповідно, порівняно з докризовим 2007 роком (2,0 трлн дол. США) та власне кризовим 2008 роком (1,82 трлн дол. США) він значно зменшився, але зріс порівняно із 2009

післякризовим роком (1,22 трлн дол. США), правда є нижчим порівняно із 2011 роком (1,7 трлн дол. США). Найменшим серед основних макрорегіонів, які отримують із-за кордону прями інвестиції, залишаються Центральна та Південна Африка.

З огляду на платіжний баланс **пряме іноземне інвестування** (далі – ПІІ) – це будь-яке надання кредиту чи придбання власності зарубіжного підприємства, певна частка якого перебуває у власності резидентів країни-інвестора.

ПІІ мають три основні компоненти:

✓ акціонерний капітал – купівля інвестором акцій підприємства в іншій країні;

✓ реінвестовані доходи – пряма частка доходів інвестора (пропорційно до прямої акційної участі), що не розподілені як дивіденди філіями, чи доходи, що не переказані до материнської фірми;

✓ внутрішньофірмові позики, або внутрішньофірмові боргові трансакції – це коротко- чи довгострокові позики, що надаються один одному прямими інвесторами (материнськими компаніями та їхніми філіями).

Також класифікують **і неакційні форми інвестування**. Інвестори можуть отримувати частку в управлінні іншим суб'єктом підприємницької діяльності не тільки шляхом придбання певної частки акцій, а й шляхом таких дій, як: а) субпідрядництво; б) управлінські контракти; в) франчайзинг; г) ліцензування тощо.

На ПІІ базуються як міжнародне виробництво, так і міжнародна торгівля. Обидвоє пов'язані з вивозом вартості за кордон. Відтак, між ними існує певна взаємодія: міжнародне виробництво при входженні на зарубіжний ринок може і заміщати торгівлю (ефект заміщення), і творити торгівлю (ефект експансії). Який із ефектів домінує, залежить від специфіки конкретної ситуації та інвестиційного ризику тієї чи іншої угоди. Зазвичай входження на зарубіжний ринок відбувається за такою схемою: *експортування, ліцензування, інвестування.*

Не менш важливий фактор нарощування ПІІ – зростання кількості й активізація діяльності ТНК розвинутих країн на глобальних ринках. Багато глобальних корпорацій (ТНК, МНК), здійснюючи діяльність на ринках окремих країн, водночас є активними учасниками регіональних інтеграційних об'єднань, таких як ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АТЕС, АСЕАН тощо. Спостерігається також тенденція до закордонної експансії з боку таких компаній через механізм *злиття і поглинання (ЗіП)* чи об'єднання і придбання (ОіП).

ЗіП розглядається як основа стратегічних альтернатив (СА) розвитку ГК (ТНК, МНК), оскільки утримання конкурентоспроможності та глобального лідерства в глобальній економіці в умовах глобальної конкуренції можливо лише шляхом забезпечення доступу до глобальних ресурсів (“global sourcing”), а це потребує (вимагає) від ГК розширювати свою участь в інших компаніях в усьому світі. Крім цього, власне через ЗіП забезпечується технічний розвиток у перспективних галузях, передусім у мікроелектроніці та біотехнології. Все це обумовлює зростання ЗіП в сучасній економіці, а відтак і нарощування ПІІ за рахунок яких і відбуваються ЗіП. Про це більш детально – в 6 розділі цієї монографії.

Вагомий внесок у розвиток процесу ЗіП сьогодні робить і приватизація в багатьох країнах світу, у т. ч і в Європі, яка відбувається в перспективних галузях їх економік (комунікація, повітряні перевезення, енергетика та ін.), що потребують значних інвестицій для модернізації на інноваційній основі.

Питання припливу ПІІ є особливо актуальним і для **України**, оскільки для успішного проведення економічних реформ потрібні значні інвестиції. Однак, із цим питанням пов'язані значні проблеми.

До останнього часу основними кредиторами **України** залишалися міжнародні фінансові організації та уряди індустріально розвинутих країн.

Так, Міжнародний валютний фонд (МВФ) з перемінним успіхом для України щодо отримання фінансування, працює з українським

урядом з 1994 року²¹ за трьома програмами: 1) програма трансформації економіки; 2) програма короткострокового фінансування, спрямована на досягнення макроекономічної стабілізації (стенд-бай); 3) програма розширеного фінансування.

У цьому контексті слід зазначити, що на сьогодні в наслідок конфлікту на сході країни, для підтримки економіки України потрібні додаткові зовнішні кредити, які мають надійти з різних джерел, а не тільки від Міжнародного валютного фонду. Додаткові кошти мають бути залучені для програми фінансування економіки України, спочатку схваленої фондом в квітні 2014 року, за підсумками чергового, грудневого перегляду цієї програми.

Конфлікт, що триває на сході України збільшив потреби країни в зовнішньому фінансуванні, які в квітні МВФ оцінив в 30 млрд дол. США. З цієї суми 17 млрд. доларів вирішив виділити сам МВФ, решту коштів – інші міжнародні фінансові інститути та окремі країни. Але щоб підтримати стабільність і відновити економіку України, додаткові гроші повинні бути залучені з різних джерел.

Із початком емісії українських євробондів наша держава вийшла на міжнародні ринки капіталів, де покупцями цих цінних паперів виступили в основному приватні інвестори. Проте міжнародний рейтинг українських євробондів на цьому ринку залишається досить низьким.

У цьому контексті слід зауважити, що згідно оцінок рейтингової агенції Moody's на Україну в 2015 році може чекати дефолт через невиконання зобов'язань за викупленими Росією в грудні 2013 року українським євробондам загальною вартістю у 3 мільярди дол. США.

Відповідно до зобов'язань України перед Росією, остання може вимагати негайного повернення грошей, що у свою чергу може викликати ширший дефолт за усіма міжнародними боргами країни.

²¹ Україна є членом МВФ з 3 вересня 1992 р. Початковий етап співпраці з МВФ включав консультації та технічну допомогу щодо створення власної грошово-кредитної системи (функції та структура Національного банку та інших фінансових установ, структура валютного ринку, введення власної валюти, тощо). Співпраця України з МВФ на рівні реалізації спільних програм економічного розвитку в Україні розпочалася з жовтня 1994 року. З конкретними строками (етапами), формами та результатами щодо цієї співпраці можна ознайомитися на сайті Міністерства фінансів України [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=388292&cat_id=353172].

Через значне скорочення економіки України та слабкий курс національної грошової одиниці, співвідношення зовнішнього боргу до ВВП України може сягнути 66% вже цього року. Це перевищить граничну межу у 60%, яка була встановлена при продажі євробондів РФ попередньою владою України. За даними рейтингової агенції Moody's очікується, що Україна повідомить, що співвідношення боргу до ВВП сягнуло 66% вже 29 січня 2015 р., коли опублікує попередні дані щодо стану економіки у четвертому кварталі 2014 р. Тоді ж Москва зможе вимагати негайної виплати за євробондами. В агенції Moody's висловлюють думку, що ширший дефолт не відверне навіть виплата Росії з боку України за підтримки західних кредиторів.

Важливим джерелом необхідних ресурсів повинні стати прямі іноземні інвестиції, обсяги яких є ще недостатні.

Аналізуючи ситуацію з ПІІ в Україну, варто очікувати збільшення їх обсягів у такі галузі:

- ✓ сільськогосподарське машинобудування – завдяки можливості нарощувати збут сільськогосподарської техніки місцевого виробництва;
- ✓ фармацевтична та медична промисловість – унаслідок обмеженої пропозиції українських ліків і медичного обладнання;
- ✓ промисловість будівельних матеріалів – через очікуваний бум у сфері індивідуального будівництва;
- ✓ електроенергетика: в разі приватизації енергогенерувальних компаній чималі іноземні інвестиції буде спрямовано на оновлення обладнання тепло- і гідроелектростанцій;
- ✓ нафтогазова промисловість: буде оновлено основні активи нафтопереробних заводів. Закон «Про розподіл продукції» створює сприятливі умови для інвестицій у видобуток нафти та газу;
- ✓ галузь зв'язку, яка після приватизації «Укртелекому» протягом наступних 10-12 років може отримати понад 2 млрд дол. США інвестицій;
- ✓ агросектор, що пов'язане з глобальною продовольчою кризою.

Зокрема, щодо останнього активно приглядаються до вітчизняного агросектора ТНК таких країн, як Китай, транснаціональний капі-

тал країн Близького Сходу, корпорації Європи та США. Так, наприклад, на початку 2014 року американська ТНК “Cargill” купила 5% української “Ukrlandfarming” за 200 млн дол. США (ринкова вартість компанії, враховуючи ціну 5% пакета акцій, становить 4 млрд дол. США, а власний капітал, її балансова вартість на кінець 2-го кварталу 2013 року складала 3,5 млрд дол. США)²². Відтак, “Cargill” стала акціонером “Ukrlandfarming”, а Україна увійшла до переліку близько 100 країн, де активно працюють американці. Компанія “Ukrlandfarming” відома як найбільший в Україні агропромисловий холдинг. Він спеціалізується на вирощуванні зернових культур, розведенні ВРХ, виробництві яєць та яєчних продуктів, цукру, м’яса, а також здійснює дистрибуцію. Доходи компанії за 2012 рік сягнули майже 2 млрд дол. США. А “Cargill” є міжнародним виробником і постачальником харчової і промислової продукції, а також фінансових послуг. У 2013 році компанія мала оборот майже 140 млрд дол. США. Вигоди від цієї угоди передбачаються такі: “Cargill” очевидно, стане найбільшим торговим партнером “Ukrlandfarming”. Натомість українська компанія, наприклад, продаватиме зерно на базі FOB-порту Чорного моря (Free On Board або Франко борт), а “Cargill” далі транспортуватиме це зерно в Китай чи інші країни й зароблятиме на цьому + отримуватиме дивіденди на 5% пакет акцій. “Ukrlandfarming”, щорічно продаватиме до 1,5 млн. тонн зерна. Це доволі значний обсяг – близько 5% українського експорту в 2013 році. Якщо рахувати 200 дол. США за тону, то це 300 млн дол. за рік спільного обороту. Така співпраця буде позитивною і загалом для аграрного сектора України. Американська ж ТНК зацікавлена максимально збільшити обсяги своєї торгівлі зерном, оскільки це мета будь-якого зернотрейдера. Відтак, у майбутньому вони будуть зацікавлені викупити і більший пакет акцій української компанії, але це стане можливим у випадку, коли українська компанія виконає свої плани і стане публічною під час IPO.

²² <http://community.agriculture.com/t5/Marketing/The-Cargill-Ukrlandfarming-deal/td-p/493114>

Однак, наразі обсяг ПІІ в Україні є надзвичайно малим. Так в 2012 році їх обсяг досяг лише 7,83 млрд дол. США, що становить лише 0,589% від загальносвітового обсягу ПІІ (1,347 трлн дол. США), 4,44 % до ВВП України та 23,53% від валових нагромаджень основного капіталу, а в 2013 році цей показник знизився наполовину – до 3,8 млрд дол. США, що склало 0,26% і 2,2 % від загальносвітового обсягу та ВВП відповідно (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

ВВП, ПІІ в Україні та світі (млрд дол. США в поточних цінах і за поточним обмінним курсом)²³

Показники	Роки							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП України	107,8	142,7	180,0	117,2	136,4	165,2	178,4	184,3
Притік ПІІ в Україну	5,6	9,9	10,9	4,8	6,5	7,2	7,8	3,8
Відтік ПІІ з України	-0,133	0,673	1,01	0,162	0,736	0,192	1,2	0,42
Притік ПІІ в Світі	1481	2002	1819	1222	1423	1700	1330	1452
Відтік ПІІ в Світі	1425	2267	1999	1171	1468	1712	1347	1411
СВП	50383	56672	62095	58944	64401	71213	72692	74601

Портфельні інвестиції (ПІІ) – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не надає інвесторові реального контролю над об'єктом інвестування і метою якого є виключно отримання доходу в формі дивідендів чи відсотків. Можливі *об'єкти* портфельного інвестування та їх характеристика представлені у табл. 4.5.

Міжнародні операції з цінними паперами – це надзвичайно складний вид діяльності. Тому, як правило, вихід на міжнародний фондовий ринок можуть здійснити тільки великі компанії та організації, а також уряди країн з розвинутою інфраструктурою національного внутрішнього ринку цінних паперів. Частка приватних учасників портфельної інвестиційної діяльності вкрай мала.

²³ Джерела: UNCTADSTAT [<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>]; *World Investment Report 2013* [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf].

Об'єкти портфельного інвестування

П О Р Т Ф Е Л Ь Н І І Н В Е С Т И Ц І І	Акціонерні ЦП – ЦП, що обертаються на ринку, засвідчують участь їх власника у формуванні статутного капіталу акціонерного товариства та надають майнове право та право на отримання відповідної частки доходів у вигляді дивідендів
	Боргові ЦП – ЦП, що обертаються на ринку та засвідчують відносини позики між власником документа та емітентом (особою, яка випустила цей документ)
	Облігації – ЦП з граничним терміном погашення, що надають право власникові отримувати фіксований дохід від їх номінальної вартості
	Прості векселі – письмові боргові зобов'язання, що надають беззапечене право їх власникові після закінчення терміну зобов'язання вимагати від боржника сплати визначеної на векселі суми
	Боргові розписки (ноти) – короткострокові грошові інструменти (3-6 місяців), що випускаються позичальником на своє ім'я за домовленістю з банком, який гарантує їх розміщення на ринку, придбання нерезалізованих, пролонгацію кредиту та надання резервних коштів
	Інструменти грошового ринку – грошові документи, що надають їх утримувачу безумовне право на гарантований грошовий дохід на певну дату (казначейські векселі, депозитні сертифікати, банківські акцепти)
	Фінансові деривативи – похідні (вторинні) грошові інструменти, що засвідчують право їх власника на купівлю або продаж первинних цінних паперів (опціони, ф'ючерси, варанти, свопи)

Порівняно з прямими інвестиціями портфельні мають певні *особливості*:

- а) більш високу ліквідність – спроможність досить швидко та без значних фінансових втрат перетворитися на готівкові гроші;
- б) порівняно легку керованість (мобільність), зумовлену як швидкістю їх реалізаційної спроможності, так і простотою процедури купівлі-продажу.

Порівняльні *недоліки* портфельних інвестицій поділяються на загальні (притаманні всім без винятку формам і видам) та специфічні (пов'язані з конкретними об'єктами інвестування). До *загальних* належать:

- а) порівняно високий рівень ризику²⁴, який поширюється не лише на дохід, а й на весь інвестований капітал;
- б) більш низький рівень доходності (як правило, дивіденд, навіть за найбільш прибутковими простими акціями, в розрахунку на 1 грошову одиницю вкладеного капіталу складає лише 40-50 % рентабельності прямих інвестицій у реально працюючі компанії);

²⁴ Винятком є облігації внутрішньої державної позики, що поєднують у собі найнижчий рівень прибутковості та найвищі гарантії щодо отримання доходу.

в) відсутність у більшості випадків можливості впливати на рівень дохідності цінних паперів та їх ринкову вартість.

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 оптимальному співвідношенні “дохідність - ризик”*.

До 80-х років ХХ-го сторіччя частка портфельних інвестицій у структурі валових міжнародних інвестицій була відносно стабільною та становила приблизно 20 %. Починаючи з 90-років, вона стрімко зростає і лише за два десятиріччя збільшується до 60-70 %. Комп'ютерна революція, створення глобальної інформаційної мережі значно полегшують процеси моніторингу міжнародного ринку цінних паперів, роблять можливим майже миттєве реагування на зміну його кон'юнктури, спрощують оформлення фінансових угод та прискорюють процедуру переказу грошей між країнами та континентами.

Як і у випадку прямих інвестицій, понад 90 % рух портфельних зарубіжних інвестицій здійснюється між розвинутими країнами. Причинами цього є:

- ✓ наявність налагодженої розгалуженої інфраструктури фінансового ринку, потенціал якої дозволяє оперативно „обслуговувати” дуже великі потоки капіталу;
- ✓ традиції та гарантії щодо виконання своїх фінансових зобов'язань;
- ✓ стабільність та достатня прозорість податкового законодавства;
- ✓ менша політична ризикованість операцій тощо.

Експорт портфельних інвестицій із країн, що розвиваються, дуже нестабільний і, як правило, набуває форми легальної та нелегальної “втечі капіталів”. Імпорт капіталів до цієї групи країн пов'язаний переважно з позиками та фінансовою допомогою з боку окремих держав, наддержавних утворень чи міжнародних валютно-фінансових інститутів, що має як комерційний, так і некомерційний характер.

4.3.3. Міжнародний кредит як ключовий інструмент механізму функціонування фінансового ринку позичкових капіталів

Розглядаючи глобальний фінансовий ринок загалом як ринок, де відбувається рух капіталу, треба ще раз зазначити і наголосити, що при цьому розрізняють *рух (вивіз/ввіз) підприємницького капіталу – довгострокові прямі іноземні інвестиції*, що спрямовані на створення за кордоном філій, дочірніх компаній та змішаних підприємств, і *рух позичкового капіталу – міжнародний кредит* (позика в грошовій чи товарній формі), що надається кредитором однієї країни позичальникові іншої країни із застереженням строків повернення та сплати процентів, про який мова йшла в попередньому параграфі цієї теми.

Міжнародний кредит (далі – МК) є ключовим функціональним елементом-інструментом механізму функціонування міжнародного глобального фінансового ринку в межах загального глобального фінансово-грошово-кредитного ринку. МК – це рух позичкового капіталу, пов'язаний із наданням валютних і товарних активів одними суб'єктами світової системи господарювання іншим на умовах платності, строковості, поворотності. Як функціональний інструмент фінансового ринку МК забезпечує міждержавний рух капіталу в формі надання валютних і товарних ресурсів за умов зворотності, строковості й платності. Як економічна категорія він виражає відносини між кредиторами та позичальниками різних країн з приводу надання, використання та погашення позики разом із відповідними відсотками. Зворотною стороною міжнародного кредитування є міжнародне запозичення.

У формі міжнародного кредиту відбувається міграція позичкового капіталу на глобальному фінансовому ринку. Міжнародне кредитування є, з одного боку, безпосереднім наслідком розвитку внутрішнього ринку кредитних ресурсів розвинутих країн, а з іншого, – відповіддю на потреби фінансування міжнародної торгівлі. На між-

державному рівні потреба у кредитуванні пов'язана з необхідністю покриття від'ємного сальдо міжнародних розрахунків.

Суб'єктами міжнародних кредитних відносин є:

- ✓ банки, що працюють на грошовому ринку (грошовий кредит);
- ✓ промислові компанії (товарний або комерційний кредит);
- ✓ державні установи, уряди;
- ✓ міжнародні і регіональні валютно-кредитні і фінансові організації.

Джерелами міжнародного кредиту є:

- ✓ тимчасово вільні кошти підприємств;
- ✓ грошові накопичення держави;
- ✓ грошові заощадження населення.

Міжнародне кредитування здійснюється у різних формах та видах. При цьому головною ознакою класифікації є:

↳ поділ кредитів *за об'єктами кредитування*, згідно з якими міжнародний кредит (як і внутрішній) виступає у двох основних формах: 1) *товарного або комерційного кредиту*; 2) *грошового або банківського кредиту*. Існує змішана форма міжнародного кредиту – *фірмово-банківські кредити*.

Крім цього, міжнародний кредит класифікують ще за такими ознаками:

↳ *за призначенням*: 1) комерційні кредити, які обслуговують міжнародну торгівлю товарами і послугами; 2) фінансові кредити, які використовуються для інвестиційних об'єктів, купівлі цінних паперів, погашення зовнішнього боргу, проведення валютної інтервенції Центральним банком; 3) проміжні кредити для обслуговування змішаних форм експорту капіталів, товарів, послуг (наприклад, у вигляді підрядних робіт - "інжиніринг");

↳ *за видами*: 1) товарні, при експорті товарів із відстрочкою платежу; 2) валютні - видаються банками в грошовій формі;

↳ *за технікою надання кредитів*: 1) готівкові (фінансові) кредити, що зараховуються на рахунок позичальника в його розпорядження; 2) акцептні у формі акцепту (згоди платити), тратти імпортером чи банком; 3) депозитні сертифікати; 4) облігаційні позики;

5) консорціональні кредити – кредити, що надаються двома або більше кредиторами, тобто синдикатами (консорціумами) банків одному позичальнику;

↳ *за валютою позики:* 1) у валюті країни-боржника; 2) у валюті країни-кредитора; 3) у валюті третьої країни; 4) у міжнародних розрахункових валютних одиницях (СДР);

↳ *за терміном:* 1) найкоротші – на одну добу, тиждень, до трьох місяців; 2) короткострокові – до 1 року, інколи до 1,5 роки; 3) середньострокові – від 1 до 5 років; 4) довгострокові – більше 5 років;

↳ *за забезпеченістю:* 1) забезпечені кредити – де в якості забезпечення використовуються товари, товаророзпорядчі та інші комерційні і фінансові документи, цінні папери, векселі, нерухомість, інші цінності, інколи золото; 2) бланкові кредити - надаються під зобов'язання боржника погасити його в певний термін;

↳ *за об'єктами кредитування:* 1) інвестиційні кредити – при експорті товарів інвестиційного призначення; 2) неінвестиційні кредити – при експорті сировини, палива, матеріалів, споживчих товарів;

↳ *лізинг* – угода про оренду рухомого і нерухомого майна терміном від 3 до 15 років;

↳ *факторинг* – форма кредитування, що виражається в інкасуванні кредиторської заборгованості клієнта (купівля спеціалізованою фінансовою компанією або банком усіх грошових вимог експортера до іноземного імпортера у розмірі до 70-90% суми контракту до настання терміну їх оплати);

↳ *форфейтинг* – форма кредитування експорту банком або фінансовою компанією (форфейтером) шляхом купівлі ними векселів (тратт) та інших боргових вимог за зовнішньоекономічними операціями. Форфейтер може тримати їх у себе або продати на міжнародному ринку та ін.

У сучасній глобальній економіці в межах сформульованої (див. раніше по тексту) головної функції міжнародний кредит виконує низку важливих функцій, які, з одного боку, відображають особливо-

сті руху позичкового капіталу, а з іншого, – роблять його невід’ємною складовою господарського механізму глобальної економіки.

Отже, *функціональне призначення МК* полягає у тому, що він забезпечує:

- ✓ мобільний перерозподіл позичкового капіталу між країнами для потреб розширеного відтворення;

- ✓ економію (зниження) витрат обігу в сфері міжнародних розрахунків шляхом використання кредитних коштів (тратт, векселів, чеків, переказів та ін.), розвитку і прискорення безготівкових платежів;

- ✓ прискорення процесів реалізації товарів і послуг у національних економіках та в світовому господарстві загалом;

- ✓ прискорення концентрації та централізації капіталу завдяки використанню іноземних кредитів;

- ✓ інтенсифікацію процесів нагромадження капіталів в межах усього світового господарства, дозволяючи одним країнам вирішувати проблему нестачі внутрішніх наявних ресурсів, а іншим – перенакопичення капіталу й падіння його прибутковості, завдяки тому, що тимчасово вільні кошти одних країн спрямовуються на фінансування інвестицій в інших;

- ✓ розвиток продуктивних сил;

- ✓ можливість здійснення ефективного регулювання економіки ринковими та економічними методами тощо.

За своїм значенням функції міжнародного кредиту нерівноцінні і змінюються в міру розвитку національного і світового господарства.

Кумулятивний (сумарний) позитивний ефект міжнародного кредиту проявляється у створенні передумов для зростання світового продукту та стимулювання його реалізації, для прискорення світового обігу капіталу.

В основу механізму функціонування глобального фінансового ринку *позичкового капіталу* покладені міжнародні потоки позичкового капіталу, які поділяють на: приватні і державні; довгострокові і короткострокові; прямі і портфельні.

➤ **Приватне кредитування** (придбання прав власності).

⇒ **Довгострокові вклади** (облігації, акції, використання патентів чи авторських прав тощо):

✓ *прямі інвестиції* (кредитування чи придбання акцій зарубіжного підприємства, що є значною мірою власністю інвестора чи перебуває під його контролем);

✓ *портфельні інвестиції* (кредитування чи придбання акцій зарубіжного підприємства, що не належить інвестору і не підконтрольне йому).

⇒ **Короткострокові вклади** (терміном погашення до 1 року).

➤ **Державне кредитування** (чи придбання прав власності): *перважно портфельні інвестиції і кредитування – як довго-, так і короткострокові.*

Отже, міжнародний кредит є одним із ключових інструментів механізму функціонування світового фінансового ринку позичкових капіталів, що охоплює сукупність попиту та пропозиції на позичковий капітал позичальників і кредиторів різних країн. Він є механізмом акумуляції й розподілу фінансових ресурсів у світовому масштабі.

При цьому класифікують два види ринків позичкових капіталів: первинний і вторинний. На первинному відбувається розміщення фінансових вимог. Вторинний ринок утворюють фінансові вимоги, термін платежу за якими ще не настав. Вторинний ринок лише перерозподіляє фінансові інструменти від одного кредитора до іншого.

Функціонально (за функціональним призначенням) глобальний фінансовий ринок позичкових капіталів поділяють на грошовий ринок та ринок капіталів. Грошовий ринок – це частина ринку позичкових капіталів, де здійснюються короткострокові, депозитно-позичкові операції (терміном до одного року). На ринках капіталів здійснюють фінансові позичково-інвестиційні операції терміном більше одного року.

Кожний із цих ринків має власний інструментарій, тобто застосовує певні конкретні фінансові цінності, що обертаються на них. Вони, своєю чергою, класифікуються за: 1) статусом; 2) типом власності (приватна, державна); 3) строком дії; 4) ступенем ліквідності; 5) характером ризику; 6) умовами повернення тощо.

Особливе місце серед форм міждержавного кредиту займає державна фінансова допомога, що надається на пільгових умовах у вигляді позик, грантів, технічної допомоги (патентів, ліцензій, ноу-хау). Специфіка цієї форми кредитування проявляється в її мотивації та наслідках.

У *країн-донорів* (основними країнами-донорами іноземної допомоги є США, Франція, Німеччина, Японія, Канада, Великобританія, Італія та ін.) превалюють політичні і стратегічні пріоритети при наданні допомоги тій чи іншій країні. Однак майже в усіх випадках має місце 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 позик над грантами тощо.

Мотивація *країн-реципієнтів* (найкрупнішими країнами-реципієнтами іноземної допомоги є Єгипет, Бангладеш, Китай, Індонезія, Індія, Філіппіни, Туреччина, Танзанія, Пакистан та країни з перехідною економікою) впливає з необхідності залучення додаткових ресурсів для економічного розвитку в умовах нестачі внутрішніх накопичень та валюти для інвестування.

Проблема оцінки ефективності іноземної допомоги, характеру її впливу на економіку країн-реципієнтів є дискусійною, особливо в сучасних умовах. З одного боку, з раціональним використанням іноземної допомоги багато в чому пов’язані економічні успіхи Тайваню, Ізраїлю, Південної Кореї, окремих країн з перехідною економікою (Польща, Угорщина). З іншого боку, відносно багатьох країн іноземна допомога не тільки не сприяла прискоренню темпів економічного зрос-

тання, але й поглиблювала внутрішні проблеми, породжуючи деякі серйозні *негативні наслідки*, а саме:

✓ поглиблення у країн-позичальників внутрішньої структурної диспропорційності та хронічної нерівноважності торгового балансу, оскільки позики допоміжного характеру, що надаються іноземними державами чи міжнародними валютно-фінансовими установами, мають чітко визначені цілі, фінансова підтримка яких насамперед враховує тактичні та стратегічні політичні й економічні інтереси кредитора, в той час як національні економічні інтереси країн-позичальників у більшості випадків при цьому не враховуються. До речі, масштаби іноземної допомоги наприкінці ХХ сторіччя оцінювалися більш як у 70 млрд дол. США, порівняно з 5 млрд дол. США у 1960-х роках, хоча питома вага іноземної допомоги у ВВП країн-донорів постійно знижується;

✓ надмірне залучення іноземних кредитів, їх неефективне використання провокує щорічне зростання зовнішнього боргу та витрат на його обслуговування. Вилучення з країн-боржників значної частки внутрішнього доходу у вигляді відсотків й дивідендів підриває у довгостроковій перспективі їх платоспроможність й провокує створення та розвиток кризи зовнішньої заборгованості.

Зазначимо, що для аналізу та оцінки стану *зовнішньоекономічної заборгованості країни* застосовують такі показники:

✓ *коефіцієнт обслуговування зовнішнього боргу* – відношення платежів із обслуговування зовнішньоекономічної заборгованості до доходу від експорту товарів та послуг. Декілька років тому ситуація при коефіцієнті 0,2 вважалася критичною, але у зв'язку з появою великої групи країн з коефіцієнтом, більшим за 1 (в основному країни Латинської Америки), цей стандарт підвищився до 0,5;

✓ *відношення зовнішнього боргу до ВВП країни*. Критичний рівень цього показника – 0,5 (50 %);

✓ *відношення зовнішнього боргу до бруто-експорту товарів та послуг*. Значення 1,5 свідчить про кризу зовнішньоекономічної заборгованості;

✓ відношення щорічного приросту зовнішнього боргу щодо змін у чистому експорті. Критичний рівень – 0,3.

Країнами з середнім рівнем зовнішньої заборгованості визнаються ті, в яких 2 показники з 4 перевищили критичну межу, з високим рівнем заборгованості – 3 із 4.

До 70-х років країни, що розвиваються, використовували в переважній більшості кошти з офіційних джерел, в яких домінували субсидії. Тому зовнішній борг зростав помірними темпами. Внаслідок пільгового кредитування у витратах із обслуговування боргу процентні платежі були невеликими. Однак ситуація дещо змінилася після активного виходу низки країн, що розвиваються, на світовий фінансовий ринок.

З початку 80-х років поглиблюється криза зовнішньої заборгованості. Її прояви: платіжна неспроможність великої групи держав, офіційне визнання окремих держав фінансово неспроможними (в кінці 1982 р. уряди 38 країн не змогли витримати узгоджені після 1975 р. графіки виплат боргів). У 90-ті роки до групи потенційно “проблемних” боржників приєдналася більшість країн із перехідною економікою.

На шляху вирішення проблеми зовнішньої заборгованості було розроблено декілька підходів. В 1985 році було запропоновано *план Бейкера*. Він передбачав надання впродовж 3 років додаткових кредитів на суму 19 млрд. дол. для підтримки економічного зростання 15 крупних країн - боржників. Кредитування вимагало від країни стимулювання пропозиції товарів та послуг, обмеження втручання держави в економічні процеси, приватизацію державного сектора, лібералізацію зовнішньої торгівлі, активне залучення іноземних інвестицій.

У середині 1989 року було розроблено *план Брейді*, який реалізується і зараз. Згідно з ним зовнішній борг країни розподіляється на дві частини: ту, що обслуговується, та ту, що не обслуговується. Країна повинна спершу сплатити першу частину боргу за допомогою конверсії коротко- та середньострокових зобов'язань у довгострокові. Принциповий аспект цих домовленостей виражається в тому, що банки-кредитори здійснюють реструктуризацію заборгованості в об-

мін довгострокових зобов'язань на акції державних підприємств, що приватизуються.

Незважаючи на докладені зусилля, на початку XXI сторіччя проблема зовнішньоекономічної заборгованості ще не вирішення. Основні країни-кредитори вже звернулися до ООН відносно розробки механізму банкрутства країни-боржника. Однак, враховуючи суверенність та недоторканність країн, це малоймовірно. Більш реальними виглядають пропозиції практики застави та матеріального забезпечення на основі майна, що перебуває в загальнодержавній власності.

4.3.4. Глобальний валютний ринок і механізми його функціонування

Валютний глобальний ринок (чи світові валютні ринки) є органічною складовою глобального фінансового ринку. На світових валютних ринках здійснюються операції з купівлі-продажу іноземної валюти, цінних паперів в іноземній валюті, валютного інвестування.

У процесі купівлі-продажу валюти відбувається зміна власника національної й іноземної валюти чи двох іноземних валют. До валютних операцій відносять також надання позики і здійснення розрахунків в іноземній валюті.

Суб'єктами валютного ринку є: держави, підприємства (експортери та імпортери), банки (в першу чергу транснаціональні), фінансові інститути, валютні брокери, фізичні особи.

В основу глобального валютного ринку, який і регулює міжнародні валютні відносини, що виникають між різними суб'єктами, покладена **валютна система**. Під **валютною системою** розуміють сукупність грошово-кредитних відносин, що склалися між суб'єктами світового господарства на основі інтернаціоналізації господарського життя, розвитку світового ринку і які закріплені у міжнародних договірних і державно-правових нормах.

У сучасній глобальній ЕС представлені національна, регіональна і світова валютні системи. *Національна валютна система* – це форма

організації валютних відносин країни, яка склалася історично і закріплена національним законодавством, а також звичаями міжнародного права. Національна валютна система виконує такі функції: формує і використовує валютні ресурси; забезпечує зовнішньоекономічні зв'язки; створює оптимальні умови функціонування національного господарства.

Регіональна (міжнародна) і світова (глобальна) валютні системи мають міжнародний характер і обслуговують взаємний обмін результатами діяльності суб'єктів національних економік. При цьому *міжнародна регіональна валютна система* – це форма організації валютних відносин кількох держав певного регіону, закріплена у міждержавних угодах і в створенні міждержавних фінансово-кредитних інститутів. **Глобальна світова валютна система** – це *глобальна форма організації валютних відносин у межах світового господарства, що закріплена багатосторонніми міждержавними угодами і регулюється міжнародними валютно-кредитними і фінансовими організаціями.*

Світова валютна система включає, з одного боку, валютні відносини, а з іншого, – валютний механізм. *Валютні відносини* являють собою повсякденні зв'язки, в які вступають банки, фірми, приватні особи на валютному і грошовому ринках з метою здійснення міжнародних розрахунків, кредитних і валютних операцій. *Валютний механізм* являє собою правові норми та інструменти, що функціонують як на національному, так і на міжнародному рівні.

Основними **функціями світової валютної системи як механізму забезпечення функціонування глобального валютного ринку є:**

- 1) опосередкування міжнародних економічних зв'язків;
- 2) забезпечення платіжно-розрахункового обігу в межах світового господарства;
- 3) створення необхідних умов для нормального відтворювального процесу і безперебійної реалізації товарів, що виробляються;
- 4) регламентація і координація режимів національних валютних систем;
- 5) уніфікація і стандартизація принципів валютних відносин.

У своєму розвитку світова валютна система (далі – СВС) та глобальний валютний ринок (далі – ГВР) пройшли декілька етапів. Зокрема, виділяють такі етапи еволюції СВС та ГВР:

- 1) Паризька валютна система (з 1867 р. до 20-х років ХХст.);
- 2) Генуезька валютна система (з 1922 р. до 30-х років ХХст.);
- 3) Бреттон-Вудська валютна система (з 1944 р. до 1976 року);
- 4) Ямайська валютна система (сучасна, з 1976 р. по даний час).

У процесі еволюції СВС та ГВР видозмінювалися і вдосконалювалися їх *основні елементи*: 1) функціональні форми світових грошей (золото, резервні валюти, міжнародні розрахункові одиниці); 2) умови взаємного конвертування валют; 3) режими валютних паритетів і валютних курсів; 4) ступінь валютного регулювання і обсяг валютних обмежень; 5) форми міжнародних розрахунків; 6) міжнародні органи, що регулюють валютні відносини.

Базовим елементом будь-якої валютної системи та валютного ринку є *валюта* – національні грошові одиниці, які опосередковують міжнародні економічні відносини: торговельні, кредитні, платіжно-розрахункові операції.

Валюти класифікуються за такими ознаками: 1) *за статусом*: національна; іноземна; міжнародна; регіональна; єрвалюта; 2) *по відношенню до валютних запасів країни*: резервна – іноземна валюта, яку Центральні банки накопичують і зберігають як резерв для розрахунків; інші; 3) *за режимом застосування*: вільноконвертована валюта (без обмежень); частково конвертована валюта; неконвертована валюта; 4) *за видами валютних операцій*: валюта ціни, контракту; валюта платежу; валюта кредиту; валюта векселя; валюта клірингу; 5) *по відношенню до курсів інших валют*: сильна - тверда; слабка - м'яка; 6) *за матеріально-речовою формою*: готівкова; безготівкова; спеціальні права запозичення; євро; 7) *за принципом побудови*: “кошикового типу”; СПЗ (або СДР) – безготівкові гроші у вигляді запису на спеціальному рахунку в МВФ.

Важливим елементом валютної системи та валютного ринку є *валютний курс* – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в

грошових одиницях інших країн. У сучасних умовах валютний курс на ГВР формується, як і будь-яка ринкова ціна, під дією попиту і пропозиції. Розмір попиту на іноземну валюту (D) визначається: потребами країни в імпорті товарів і послуг; витратами туристів даної країни, які виїжджають за кордон; попитом на іноземну валюту в зв'язку з намірами резидентів здійснювати інвестиційні проекти за кордоном. Розмір пропозиції іноземної валюти (S) визначається: попитом резидентів іноземної держави на валюту даної країни; попитом іноземних туристів на послуги в даній державі; попитом іноземних інвесторів на активи, виражені в національній валюті даної держави; попитом на національну валюту в зв'язку з намірами нерезидентів здійснювати інвестиційні проекти в даній державі.

Залежно від видів валютних операцій розрізняють курси поточні (спот) і термінові (форвардні). Суть *спот-курсу* полягає в тому, що ціна валюти однієї країни, виражена у валюті іншої країни, встановлюється на момент укладання угоди, при умові обміну валютами банками-контрагентами на другий робочий день із дня укладання угоди. Спот-курс відображає, наскільки високо оцінюється національна валюта на момент проведення операції за межами даної країни.

У той час, як спот-курс є ціною для валюти на поточний момент часу, *форвард-курс* виступає реальним показником того, яку вартість матиме валюта через певний період часу. Період має стандартну тривалість: 1, 3, 6 і 12 місяців.

Крос-курс – це співвідношення між двома валютами, яке впливає з їх курсу по відношенню до курсу третьої валюти. На світовому ринку часто використовуються крос-курси з долларом США, адже він є основною резервною валютою, а також валютою угоди у більшості валютних операцій. Валютна операція “своп” об'єднує купівлю-продаж на умовах негайної (готівкової) поставки з одночасною контругодою на конкретний термін купівлі тієї ж валюти.

В теорії виділяють п'ять основних систем валютних курсів: 1) вільне плавання; 2) регульоване плавання; 3) цільові зони; 4) фіксовані курси; 5) гібридна система валютних курсів.

Ступінь конвертованості національної валюти і рівень валютного курсу, а також інші валютні параметри визначається на глобальному валютному ринку.

Організаційно сучасний валютний ринок – це по своїй суті є глобальна електронна мережа комерційних банків різних країн світу, які здійснюють купівлю-продаж іноземної валюти за національну.

*Торгівля валютою на валютному ринку не прив'язана до будь-якої однієї географічної точки і не має фіксованого часу відкриття і закриття. Часто валютний ринок називають **форексним ринком (ринком іноземної валюти - FOREX)**.*

Отже, глобальний валютний ринок можна трактувати як розгалужену систему механізмів, функціонування яких забезпечує купівлю та продаж національних грошових одиниць та іноземних валют з метою їх використання для обслуговування міжнародних розрахунків. В операційному плані валютний ринок визначається як сукупність конверсійних і депозитно-кредитних операцій в іноземних валютах, що здійснюються між контрагентами. В **інфраструктурному контексті валютні ринки** – це офіційні центри, під'єднані до глобальної електронної мережі, де відбувається купівля-продаж іноземних валют на основі попиту і пропозиції.

За масштабами валютних операцій до найбільших валютно-фінансових центрів світу належать Лондон, Нью-Йорк, Токіо. Великими регіональними валютними ринками в Європі є валютно-фінансові центри Франфуркта-на-Майні, Цюриха, Парижа, Брюсселя; в Азії – Сінгапур і Гонконг.

Отже, **валютний ринок** – це складова сфери обігу національної, міжнародної регіональної та глобальної світової економік, в якій здійснюється торгівля національними та наднаціональними грошовими одиницями, що обслуговують міжнародний платіжний обіг.

На міжбанківському валютному ринку за терміном валютних операцій виділяють три основні сегменти: 1) *spot-ринок*, на який припадає до 65% валютних операцій; 2) *форвардний ринок*, на якому здійснюється до 10% валютних операцій; 3) *своп-ринок*, на якому виконується до 25% всіх валютних операцій.

Функції валютних ринків пов'язані із забезпеченням своєчасності здійснення міжнародних розрахунків; страхуванням валютних ризиків; диверсифікацією валютних резервів банків, підприємств, держав; регулюванням валютних курсів. Таким чином можна сформулювати **функції глобального валютного ринку**:

- ↳ обслуговування міжнародного обороту товарів, послуг і капіталу;
- ↳ формування валютного курсу під впливом попиту і пропозиції;
- ↳ надання механізму захисту від валютних ризиків, від ризиків руху спекулятивних капіталів і інструментів для проведення грошово-кредитної політики Центрального банку.

Однією зі сторін, яка бере участь у валютній операції, є банк. Банк пропонує клієнту чи покупцю такий курс продажу чи купівлі, який дає можливість не тільки покривати видатки, пов'язані з купівлею-продажем валюти, а й отримувати доходи. Курс, за яким банк купує у клієнтів іноземну валюту, називається курсом покупця, курс, за яким продає валюту, – курсом продавця.

Валютні ринки в сучасному розумінні сформувалися у ХІХ ст. Цьому сприяли: розвиток міжнародних економічних зв'язків, світової валютної системи, банківських систем, удосконалення засобів зв'язку та інформації. *Суб'єктами валютного ринку* виступають продавці валюти, її покупці та *посередники* – об'єкти інфраструктури глобального валютного ринку, а саме:

1) *комерційні банки*. Більшість валютних операцій здійснюється через банки, які виконують на договірній основі доручення іноземних банків – кореспондентів. Банки, яким надано право на проведення валютних операцій, називаються уповноваженими девізними або валютними. Найбільший вплив на світових валютних ринках мають такі

банки, як Deutsche Bank, Barclays Bank, Union Bank of Switzerland, Citibank, Chase Manhattan Bank, Standard Chartered Bank та інші;

2) *фірми*, що здійснюють *зовнішньоторговельні операції*. Вони, як правило, не мають прямого доступу на валютний ринок і проводять валютні операції через комерційні банки, які є учасниками глобального валютного ринку – **глобальної електронної мережі комерційних банків різних країн світу, які здійснюють купівлю-продаж іноземної валюти за національну**;

3) *компанії*, що здійснюють закордонне *вкладання активів*, наприклад Investment Funds, Money Market Funds, International Corporations;

4) *Центральні банки* — управляють валютними резервами, проводять валютні операції, впливають на рівень обмінного курсу, регулюють рівень процентних ставок за депозитами у національній валюті. Найбільш впливовими вважаються: Федеральна резервна система США (FED), Бундесбанк (Німеччина) і Bank of England (Великобританія);

5) *приватні особи* — проводять широкий спектр неторговельних операцій, пов'язаних із закордонним туризмом, переказом зарплати, пенсій, гонорарів, купівлею і продажем наявної валюти;

6) *валютні біржі та брокерські фірми* — зводять покупців та продавців іноземної валюти і здійснюють між ними валютні операції.

Загалом глобальні валютні ринки класифікуються за різними ознаками. Так, за видом операцій розрізняють світовий ринок депозитних операцій та конверсійних операцій. Залежно від терміну операції прийнято виділяти ринки спот (з поставкою валюти протягом 48 годин) та ринки термінових угод (поставка валюти на певних умовах, відмінних від спот).

За територіальною ознакою валютні ринки загалом поділяють на глобальні (світові), міжнародні регіональні, національні ринки.

Як уже було сказано, до провідних світових ринків належать: європейський, північноамериканський, далекосхідний. У них виділяються такі міжнародні валютно-фінансові центри, як Лондон, Цюріх, Франкфурт-на-Майні, Париж, Нью-Йорк, Токіо, Сінгапур. На глобальних світових валютних ринках банки проводять операції з

ключовими валютами (американський долар, євро, єна та ін.), що широко використовуються у світовому платіжному обігу. При цьому, як уже писалося, визначення валютного курсу як ціни грошей на валютному ринку значною мірою відбувається під впливом попиту і пропозиції валют на міжнародних валютних ринках.

4.3.5. Інновації на світовому фінансовому ринку

З розвитком глобальних фінансових ринків розвиваються й їх інструменти, які власне і забезпечують їх ефективне функціонування. Це стосується як технічних, так і фінансових нововведень.

Технічні інновації (як нові різновиди цінних паперів) суттєвої ролі не відіграють, вони є лише привабливими об'єктами вкладання коштів для того чи іншого інвестора. Суттєвий вплив на функціонування фінансового ринку мають власне інноваційні фінансові інструменти, які є самою суттю операцій на фондовому ринку.

Фінансова інновація стосовно до міжнародного ринку позичкових капіталів полягає у створенні й поширенні нових форм та гібридів валютно-кредитних, фінансових інструментів або операцій. У ширшому розумінні *фінансова інновація охоплює й інші нововведення* – нові види банківських рахунків та послуг, зміни та розширення функцій кредитних інститутів, використання у кредитно-фінансовій сфері комп'ютерів, електронних засобів зв'язку, супутників, різноманітної автоматики та ін.

Інновації поділяють таким чином.

Інновації на світовому ринку цінних паперів. Міжнародні цінні папери, або європапери, євроакції, євроноти та єврооблігації, являють собою породження глобалізації ринків цінних паперів через міжнародні фінансові центри.

Євроноти – цінні папери, які випускають корпорації на строк від трьох до шести місяців зі змінною ставкою, яка базується на LIBOR²⁵.

Іншим видом міжнародних цінних паперів є єврооблігації, які випускаються з другої половини 60-х років у вигляді єврооблігаційних позик. З їх появою на світовому ринку цінних паперів почали діяти два паралельні ринки: іноземних позик (національних облігацій), які випускаються та розміщуються позичальниками-нерезидентами на національних ринках, і європозик (єврооблігацій), які розміщуються на наднаціональних (міжнародних) ринках капіталів.

У 70-ті роки поширилися облігації з плаваючою процентною ставкою, що коливається разом із доходом залежно від зміни відсотка на ринку. Зростання відсотка спричинює збільшення емісії облігацій з плаваючим процентом, і навпаки. Аналогічно до плаваючої ставки за єврокредитами плаваюча ставка за облігаціями базується переважно на ставці LIBOR із додатком до неї надбавки залежно від умов ринку.

При використанні облігацій з індексованим відсотком останній прив'язується не до позичкового відсотка, а до індексу цін на відповідні товари. При випуску позики дається фіксований відсоток за облігаціями, який коливається залежно від зміни цін на той чи інший товар (золото, інші дорогоцінні метали, нафту і т. п.).

У 80-ті роки одержали розвиток змішані (гібридні) облігації. Так, якщо плаваюча ставка досягне відповідного рівня, то вона підлягає заморожуванню й облігації починають забезпечувати фіксований дохід. Облігації з нульовим купоном, які поширилися в ті ж роки, дають змогу отримати дохід тільки при викупі облігацій один раз, а не щорічно. В

²⁵ **Лондонська міжбанківська ставка пропозиції** (англ. *London Interbank Offered Rate, LIBOR*) — середньозважена відсоткова ставка за міжбанківськими кредитами, що надаються банками один одному, на різний час у різній валюті на лондонському міжбанківському ринку (від доби до року). Ставки LIBOR розраховуються в десяти різних валютах для п'ятнадцяти термінів погашення. В розрахунку кожної із 150 ставок бере участь від 8 до 16 банків, обраних регуляторами British Bankers' Association (BBA) і Foreign Exchange and Money Markets Committee (FX&MMC). Критерії відбору — масштаб бізнесу і репутація банку, а також досвід роботи банку з конкретною валютою. Будь-яка зі ставок LIBOR є бенчмарком — еталонною ставкою. За суттю, вона показує актуальну ступінь довіри банків (по визначенню найбільш якісних позичальників) один до одного. Прийнято вважати, що динаміка тримісячної ставки LIBOR (в британських фунтах) відображає очікування ринку відносно того, як зміниться база ставка Банку Англії через три місяці. Окрім ставок LIBOR використовується також поняття ставок LIBID, проте для них не існує офіційного фіксіну, тому це — скоріше загальний термін, що позначає середню ставку попиту міжбанківських кредитів на лондонському ринку.

цьому виді облігацій відсоток визначається при встановленні емісійного курсу (курсу випуску). Він може досягати не більш ніж 30-40% номіналу. При погашенні за номіналом власник даної облігації отримує дохід – різницю між емісійним та номінальним курсами.

Ще один вид єврооблігацій – так звані конвертовані облігації. Така облігація може бути обмінена на акцію, обмінюватися за додаткову плату, утримувач не може продати право придбання акцій за відповідною ціною окремо від облігації. Вони забезпечують менший дохід порівняно з прямими, але дозволяють обміняти їх надалі на акції компанії-позичальника, якщо дивіденди за акціями виявляться вищими, ніж відсотки за облігаціями.

Фінансові інновації на ринку похідних фінансових інструментів, або деривативів (дериватів).

Довідка. Ринки похідних фінансових інструментів (деривативів). В останнє десятиріччя активно розвивається фінансовий сектор економіки. З'явилися нові види фінансових інструментів, *нові строкові ринки*, наприклад ринок свопів. Обсяг торгівлі похідними інструментами перевищує обсяг торгівлі базисними активами.

Головна функція строкового ринку та його інструментів полягає у страхуванні цінкових ризиків. Зростання економіки західних країн в останньому десятиріччі не могло не відобразитися і на розвитку строкового ринку. Водночас діяли й інші чинники, що стимулювали його розвиток. *По-перше*, розвиток строкового ринку і фінансового ринку західних країн у цілому безпосередньо був пов'язаний із загальною лібералізацією фінансового сектора економіки. *По-друге*, з початку 80-х років великі фінансові ресурси стали акумулюватися в різних фондах, таких як інвестиційні, пенсійні та ін. З одного боку, дедалі більший обсяг фінансових ресурсів став концентруватися в руках професійних менеджерів, з іншого, – посилювалися вимоги до прибуткового застосування фінансових ресурсів, які почали розглядатися з огляду на *хеджування*²⁶ їх вартості та доходності. Слід враховувати, що операції з похідними активами є досить складними фінансовими інструментами і потребують спеціальних знань для використання їх як об'єктів інвестування. Поза фондами вони недоступні дрібному вкладникові через великий обсяг початкових разових інвестицій та високу ризикованість більшості даних операцій. До того ж, широкое інвестування коштів фондів в інші фінансові активи звичайно супроводжується паралельною трансакцією з похідними фінансовими інструментами з *метою хеджування*. Концентрація контролю над великими сумами грошей в умовах конкурентного ринку викликає ще один цікавий ефект: значно посилюється нестійкість фінансових ринків у зв'язку з отриманням нової інформації, оскільки її однозначна оцінка більшістю менеджерів спричинює масову купівлю чи продаж фінансових активів. Це призводить до

²⁶ *Хеджування* – засіб зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди. Форма страхування вартості товару або прибутку, валютного ризику при здійсненні ф'ючерських угод у банківській, страховій, біржовій та комерційній практиці. Учасники угоди мають можливість застерегтися, знизити ступінь фінансового ризику, пов'язаного з ймовірною зміною кон'юнктури ринку, попиту чи рівня цін впродовж виконання умов угоди.

подальшого розширення ринку похідних фінансових активів, до якого фонди звертаються з метою хеджування. *По-третє*, ринки похідних фінансових інструментів висококонцентровані в міжнародному масштабі, тобто існує кілька основних світових центрів торгівлі похідними фінансовими інструментами. У зв'язку з цим ще однією причиною їх розвитку став прогрес у галузі інформаційних технологій. Крім того, вдосконалення техніки та технології спростило та зменшило вартість поліпшення трансакцій, сприяло впровадженню автоматизованих програм торгівлі фінансовими активами та хеджування, збільшенню ліквідності фінансових ринків. Це об'єктивно призвело до частішого перегляду портфельів менеджерами і в результаті – до зростання обсягу операцій. *По-четверте*, активізації торгівлі похідними фінансовими інструментами сприяла перспектива формувати з їх допомогою синтетичні позиції для тих випадків, коли трансакції на спотовому ринку вирізняються більш високими ставками.

Говорячи про структуру строкового ринку, необхідно звернути увагу на такий його елемент, як ринок при випуску (when-issued market). Цей ринок, що діє у передових західних країнах, за винятком Німеччини та Японії, обслуговує торгівлю ще не випущеними цінними паперами. Торгівля починається, коли стають відомими параметри аукціону. Взаєморозрахунки за трансакціями відбуваються вже після випуску цінних паперів. Тривалість контрактів, що укладаються, від початку торгівлі на ринку до дня аукціону становить від 2 днів (наприклад, у Франції) до 10 днів (наприклад, у США). Взаєморозрахунки за трансакціями здійснюються також у різні строки – від одного дня після аукціону (у Великій Британії) до 30 днів (у Франції).

Форвардний контракт – це контракт між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору. Укладається поза біржею, не є стандартним, тому вторинний ринок для нього або є дуже вузьким, або взагалі відсутній. Ліквідність даних контрактів, як правило, невисока. Всі умови угоди застережуються контрагентами на момент укладання договору. Форвардний контракт – це тверда угода, тобто угода, обов'язкова до виконання.

Ф'ючерсний контракт – це контракт, який укладається на біржі між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору. Такі контракти поширилися відносно недавно. Ф'ючерсний контракт відрізняється від форвардного низкою особливостей. Передусім треба підкреслити, що ф'ючерсний контракт укладається тільки на біржі. Біржа сама розробляє його умови, які є стандартними для кожного конкретного різновиду активу. В зв'язку з цим ф'ючерсні контракти високоліквідні, для них існує широкий вторинний ринок. Ці контракти укладаються головним чином з метою хеджування, гри на

курсів різниці і, як правило, рідко мають на меті виконання реальної поставки активу.

Ф'ючерсна ціна — це ціна, яка фіксується при укладанні ф'ючерсного контракту. Вона відображує сподівання інвесторів відносно майбутньої ціни спот відповідного активу. В момент укладання контракту ф'ючерсна ціна може бути вищою (премія) або нижчою (знижка) за ціну спот. До моменту закінчення строку контракту ф'ючерсна ціна повинна дорівнювати ціні спот, інакше виникає можливість здійснити арбітражну операцію: якщо ф'ючерсна ціна перевищуватиме спотову, то арбітражер продасть контракт і придбає актив, за зворотної ситуації він продасть актив і придбає контракт.

Валютний своп — це обмін номіналу та фіксованого процента в одній валюті на номінал і фіксований процент в іншій. Іноді реальний обмін на номінал не відбувається. Здійснення валютного свопу може зумовлюватися різними причинами, наприклад валютними обмеженнями з конвертованості валют, намаганням усунути валютні ризики або бажанням випустити облігації у валюті іншої країни, коли іноземний емітент невідомий у даній країні, що унеможлиблює для нього прямий доступ до ринку даної валюти.

Процентний своп — це обмін боргового зобов'язання з фіксованою процентною ставкою на зобов'язання з плаваючою ставкою. Особи, беручи участь у свопі, обмінюються тільки процентними платежами, але не номіналами. Платежі здійснюються в єдиній валюті. За умовами свопу сторони зобов'язуються обмінюватися платежами протягом кількох років.

Своп активів — це обмін активами з метою створення синтетичного активу, спроможного дати вищий дохід. У межах такого свопу актив, який забезпечує фіксований дохід, можна обміняти на актив в іншій валюті.

Товарний своп — обмін фіксованих платежів на плаваючі платежі, величина яких прив'язана до ціни товару. Активному поширенню товарних свопів у сучасних умовах сприяло посилення нестабільності цін на товарних ринках. Перевага товарних свопів порівняно з бір-

жовими контрактами полягає в тому, що біржові контракти не є довгостроковими і дають змогу хеджувати позиції учасників економічних відносин тільки на обмежений період часу.

Опціон — це угода між двома сторонами про передання права (для покупця) та зобов'язання (для продавця) купити або продати відповідний актив (цінні папери, валюту та ін.) за відповідною (фіксованою) ціною у заздалегідь узгоджену дату або протягом узгодженого строку. Суть опціону полягає в тому, що він дає одній зі сторін угоди право вибору виконати контракт або відмовитися від його виконання.

Варант — це опціон на придбання певної кількості акцій (варант акцій) або облігацій (варант облігацій) за ціною виконання в будь-який момент часу до закінчення строку дії варанта. Варанти звичайно випускаються як додаток до якогось боргового інструменту, наприклад облігації, щоб зробити його привабливішим для інвестора.

4.4. Глобальний ринок праці та механізми його функціонування

4.4.1. Демографічний аспект (вимір) глобальної економіки

Демографічне питання на глобальному рівні розглядається й оцінюється у контексті найважливіших глобальних проблем людства, від комплексного вирішення яких значною мірою залежить забезпечення населення планети продовольством, достатньою кількістю та безпечними джерелами енергії, збереження природного середовища, *забезпечення продуктивної зайнятості трудоактивного населення, соціально-економічного і культурного розвитку регіонів світу.*

Демографічна проблема у глобальному масштабі, згідно з традиційним її тлумаченням, полягає у суперечливо швидкому зростанні чисельності населення Землі та диспропорціях його складу.

Саме ХХ ст. увійшло в демографічну історію як період безпрецедентного зростання чисельності населення світу. Одним із основних досягнень минулого сторіччя стало повсюдне значне зниження рівня смертності населення, яке у поєднанні зі збереженням високої народ-

жуваності в країнах Африки, Азії та Латинської Америки призвело до “демографічного вибуху”.

Особливо прискорилися темпи зростання чисельності населення у другій половині ХХ ст., так що десятиліттями максимально швидкого її збільшення стали 1960-1970-ті рр., а надалі зростання чисельності жителів планети вже відбувалося з уповільненням темпів.

Низка вчених-демографів уже тривалий час наголошують, що планета перенаселена, і вважають, що подальше збільшення чисельності населення неминуче призведе до глобальної екологічної катастрофи. Однак значна частина демографів (серед них і експерти ООН) з огляду на тенденції останніх років схиляються до думки, що прискорене зростання чисельності населення світу – явище порівняно короткочасне і незабаром припиниться.

За прогнозами ООН, середньорічний приріст населення світу на найближчі роки очікується на рівні 75-77 млн осіб (так, у 2015 р. чисельність населення становитиме майже 7,3 млрд осіб). Відмітки 8 млрд осіб населення світу досягне наприкінці першої чверті поточного сторіччя, а наприкінці першої половини цього сторіччя чисельність населення сягне 9,3 млрд осіб і, за очікуваннями, надалі стабілізується.

Ключову роль у функціонуванні та розвитку глобальної економіки відіграє економічно активне населення.

4.4.2. Міжнародна трудова міграція

Ефективний розвиток національних економічних комплексів можливий тільки при використанні міжнародного поділу праці і вільного переміщення робочої сили між країнами. Держави відрізняються за темпами розвитку економіки, обсягами інвестицій, рівнем безробіття, рівнем оплати праці і вартістю життя. Все це *викликає пересування робочої сили між країнами, тобто **трудова міграцію***.

Робоча сила, переміщуючись із однієї країни в іншу, пропонуючи себе в якості товару, здійснює міжнародну трудову міграцію.

За оцінками ООН, із понад 200 млн міжнародних мігрантів, що налічується сьогодні на планеті, практично половина є працівниками-мігрантами.

Разом з тим, існує економічна доцільність і необхідність використання іноземної робочої сили.

Країни, фірми, компанії, намагаючись оптимізувати витрати виробництва, використовують більш дешеву іноземну робочу силу. Крім того, зростаючий вплив на світову економіку ТНК збільшує мобільність робочої сили і вирівнювання умов її застосування. Відбувається уніфікація критеріїв освіти і кваліфікації.

Міжнародна організація з міграції визначає *трудова міграція* як “пересування людей з однієї країни в іншу з метою найму на роботу”.

В Європейській конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів (1977 р.) зроблено акцент на правовому аспекті становища іноземного працівника. Відповідно до неї під працівниками-мігрантами розуміють громадян однієї зі сторін, яким дозволено іншою стороною проживати на її території для виконання оплачуваної роботи. Конвенція також містить визначення сезонних трудящих мігрантів. Конвенція підписана Україною у 2004 році, ратифікована ВР України у 2007 році.

Більш широке визначення і перелік різних категорій працівників-мігрантів містить Міжнародна конвенція про захист прав усіх працівників-мігрантів та членів їх сімей, яка прийнята ООН у 1990 р. (набула чинності у 2003 р.). В ній записано, що термін “працівник-мігрант” означає особу, яка буде займатися, займається або займалася оплачуваною діяльністю у державі, громадянином якої він чи вона не є. Україна цю конвенцію не підписала.

Довідка. В ході парламентських слухань на тему “Українська трудова міграція: стан, проблеми та шляхи їх вирішення”, що відбулися 3 липня 2013 року, розглянувши питання щодо сучасного стану та проблем української трудової міграції, було прийняте рішення щодо необхідності КМ України “вжити відповідні заходи для підписання та ратифікації

Міжнародної конвенції про захист прав усіх трудових мігрантів та членів їхніх сімей від 18 грудня 1990 року, прийнятої Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН № 45/178, а також інших багатосторонніх міжнародних договорів у сфері міграції”.

Міжнародна міграція включає дві основні складові: еміграцію (виїзд) та імміграцію (в’їзд).

У світовій практиці склалася наступна класифікація форм міграції робочої сили:

за напрямками: міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн; міграція в межах промислово розвинутих країн; міграція робочої сили між країнами, що розвиваються; міграція висококваліфікованої робочої сили з промислово розвинутих країн у країни, що розвиваються;

за територіальним охопленням: міжконтинентальна; внутрішньоконтинентальна;

за рівнем кваліфікації мігрантів: висококваліфікована робоча сила; низькокваліфікована робоча сила;

за часом: без повернення (як правило, міжконтинентальна); тимчасова (як правило, внутрішньоконтинентальна); сезонна; маятникова (щоденні поїздки);

за ступенем законності: легальна; нелегальна.

Згідно з розробленою МОП класифікацією видів сучасної міжнародної міграції вона поділяється на п’ять основних типів: 1) ті, що працюють за контрактом, в якому чітко обумовлено термін перебування у приймаючій країні (в основному це сезонні робітники, низькокваліфіковані); 2) професіонали, в яких високий рівень підготовки; 3) нелегальні іммігранти (з простроченою візою або туристичною візою, які займаються трудовою діяльністю); 4) переселенці; 5) біженці.

В останню чверть ХХ ст. до традиційних центрів тяжіння мігрантів – США, Канада й Австралія – додалися нові. Це країни Західної Європи, країни Азіатсько-тихоокеанського регіону, нафтовидобувні країни Близького Сходу, Аргентина, Венесуела в Латинській Америці, а також найбільш розвинуті країни Африки – Лівія, ПАР, Ботсва-

на, Габон.

Згідно зі статистикою ООН 60% усіх мігрантів зосереджено у розвинутих країнах, у той час як інші 40% переміщуються по лінії “Південь-Південь”, тобто з однієї країни, що розвивається, в іншу. Із них 52 млн проживають нині в Азії; 18 млн – в Африці і 7 млн у Латинській Америці (Карибському регіоні).

Міжнародна трудова міграція є одним із найбільш складних елементів глобальної економіки, який характеризує її людський ресурс. Це пояснюється тим, що, на відміну від товарообміну або міжнародного руху капіталів, такий процес безпосередньо торкається людей.

Причинами міграції робочої сили є фактори як економічного, так і неекономічного характеру. До причин неекономічного типу належать: політичні, національні, релігійні, расові, сімейні та ін.

Важливим фактором міжнародної трудової міграції є вивезення капіталу, функціонування ТНК. Основу міграційних потоків складають робітники, меншою мірою службовці, спеціалісти, вчені.

На жаль, Україна із запізненням приєдналася до міжнародних процесів міграції населення. Імпортуючи робочу силу, вона лише на початку 90-х років минулого століття вирішила питання про експорт своєї робочої сили. З прийняттям Закону України “Про зайнятість населення” в 1991 році (Закон у новій редакції прийнято 05.07.2012 року, який вступив у силу 01.01.2013 року) всім громадянам України було гарантоване юридичне право виїжджати за кордон на роботу. Наразі для впорядкування української трудової міграції, здійснення соціального захисту наших громадян Українська держава здійснила такі заходи: сьогодні Україна є стороною Європейської конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів, Угоди про співробітництво в галузі трудової міграції та соціального захисту трудящих-мігрантів, Протоколу до зазначеної Угоди, який регулює процеси прикордонної міграції в рамках СНД, Конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей держав-учасниць СНД, Угоди про гарантії прав громадян держав-учасниць СНД в галузі пенсійного забезпечення.

Україна є стороною 13-ти двосторонніх договорів з працевлаштування і соціального захисту трудових мігрантів. У сфері соціального забезпечення діють 8 договорів, укладених за пропорційним принципом. Також укладено 7 двосторонніх угод із пенсійного забезпечення за територіальним принципом. Усе більш активно стає працювати система добровільного пенсійного страхування, котре здійснюється як через державні, так і через недержавні установи, що пропонують послуги з пенсійного забезпечення (фонди, страхові компанії, банківські установи).

Одним із основних завдань щодо покращення соціального та правового захисту трудових мігрантів залишається розширення договірної бази з країнами, в яких чисельність трудових мігрантів – громадян України є найвагомішою, та проведення заходів щодо активізації виконання двосторонніх міжнародних договірних документів у частині відпрацювання механізму працевлаштування трудових мігрантів у межах укладених угод та контролю за виконанням положень цих договірних документів.

Сьогодні здійснюється підготовка до ратифікації Угоди між Україною та Республікою Польща про соціальне забезпечення, підписаної 18 травня 2012 року, та Угоди між Україною та Державою Ізраїль про соціальне забезпечення, підписаної 28 вересня 2012 року. Готується підписання двосторонніх угод про соціальне забезпечення з Королівством Іспанія, Федеративною Республікою Німеччина. Також проводиться робота стосовно підготовки до укладання угод про соціальне забезпечення із Сербією, Чорногорією, Республікою Білорусь, Бразилією, Угорщиною, Люксембургом. У межах реалізації державної політики щодо створення умов на національному ринку праці для повернення трудових мігрантів на батьківщину виконується План заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство на 2011-2015 роки.

Розглянемо **соціально-економічні наслідки трудової міграції**. Оскільки міграція робочої сили – явище складне і неоднозначне, вона здійснює як позитивний, так і негативний вплив на соціально-економічний розвиток країн, які “приймають” і які “постачають”

робочу силу.

Позитивні наслідки міграції робочої сили для економіки країн, що її приймають: спостерігаються полегшення внаслідок надходження іноземних робітників, структурні, галузеві та інші зміни в національній економіці; імміграція сприяє омолодженню нації; приймаючі країни економлять на витратах, які були вкладені в освіту і професійну підготовку робітників; розширюється ємкість внутрішнього ринку в зв'язку зі збільшенням попиту на товари і послуги; іноземна робоча сила оплачується, як правило, нижче, ніж національна; іммігранти покращують демографічну ситуацію, особливо в промислово розвинутих країнах.

Негативні наслідки для країн-реципієнтів робочої сили: погіршується ситуація на ринку праці у зв'язку зі збільшенням пропозиції робочих рук; відбувається зниження ціни на національну робочу силу; проваються конфлікти між корінним населенням і іммігрантами; інколи цілі галузі економіки (сфера послуг, торгівля, будівництво) при тривалому використанні іноземних робітників потрапляють у залежність від їх праці.

Позитивний вплив на економіку країн, із яких виїжджає робоча сила: еміграція покращує становище на національному ринку праці; із-за кордону повертаються більш навчені та більш кваліфіковані робітники; при поверненні на батьківщину мігранти привозять із собою матеріальні цінності й заощадження; експорт робочої сили – важливе джерело надходжень у країни еміграції через перекази мігрантами валютних коштів.

Негативні соціально-економічні наслідки для країн-донорів: країна втрачає частину трудових ресурсів у найбільш працездатному віці, в результаті чого відбувається старіння трудових ресурсів; країни-донори втрачають кошти, пов'язані із загальноосвітньою і професійною підготовкою емігрантів; змінюється національна структура населення, погіршується демографічна ситуація та ін.

Отже, неоднозначність наслідків міжнародної міграції робочої сили як для країн-експортерів, так і для країн-імпорттерів вимагає роз-

роблення заходів, що дозволяють забезпечити нормальне функціонування національної економіки цих країн.

На глобальному рівні функціонує декілька регуляторних інституцій, робота яких спрямована на упорядкування процесів міграції та функціонування глобального ринку праці: Міжнародна організація праці, Міжнародна організація з міграції, Управління Верховного комісара із справ біженців при ООН, Система постійного нагляду за міграцією при ОЕСР.

4.4.3. Механізми функціонування глобального ринку праці

Розміщення економічно активного населення за сферами міжнародної господарської діяльності в межах галузевого, територіального і професійно-кваліфікаційного рівнів **глобальної економіки забезпечує глобальний світовий ринок праці.**

Сучасний глобальний ринок праці являє собою механізм узгодження інтересів роботодавців (представників попиту на робочу силу) і наймані робочої сили (її продавців). Головними елементами ринку праці є **сукупна пропозиція**, що охоплює всю найману робочу силу з економічно активного населення, і **сукупний попит** як загальна потреба світової економіки в найманій робочій силі. Ці елементи визначають загальний розмір сукупного світового ринку праці.

Крім того, важлива роль у використанні людського ресурсу в ГЕ та вирішенні проблем зайнятості в глобальному масштабі належить інфраструктурі глобального ринку праці, тим засобам і механізмам, за допомогою яких відбувається взаємодія попиту і пропозиції. Так, *наприклад*, створення єдиного соціального простору в Європейському Союзі означало також створення єдиного ринку праці, що передбачає вільне переміщення робочої сили з однієї країни-члена ЄС в іншу залежно від балансу попиту і пропозиції.

Глобальний світовий ринок трудових ресурсів та механізм його функціонування насамперед характеризується міграцією робочої сили. Міграційні процеси формують його (світового ринку праці)

основу. Для глобального ринку праці характерним є те, що міграційними процесами охоплені трудові ресурси всіх країн світу. Масова міжнародна міграція робочої сили і глобальний ринок праці істотно впливають на відтворювальний процес, на кількісні та якісні характеристики робочої сили. Міждержавний обмін кадрами, відкриття зарубіжних філій великими корпораціями, обмін технологією слугують основою формування загальносвітових стандартів виробничої культури, управлінських систем тощо.

Поява глобальних ринків робочої сили пов'язана із збільшенням мобільності основних факторів виробництва, що є важливою умовою підвищення ефективності як світової, так і національної економіки.

На цей час у світі склалося декілька таких ринків. Це ринок робочої сили в регіоні нафтодобувних країн Близького Сходу, в країнах Західної Європи, де іноземна робоча сила використовується на постійній основі. Суттєву роль тут відіграє Європейський Союз, одним із елементів якого є створення спільного ринку робочої сили. Традиційно ринок робочої сили існує в США. Сформувався також такий ринок у Латинській Америці, де значна роль належить Аргентині; розвивається він і в Австралії.

Щодо **особливостей національних і регіональних ринків праці**, то у кожній країні (чи групі країн) існують специфічні тенденції розвитку ринку праці. В результаті формуються національні моделі функціонування і регулювання ринку праці. Виділяють національні ринки праці, орієнтовані на зовнішній ринок, і національні ринки праці, які тяжіють до внутрішнього ринку. При віднесенні національного ринку праці до того чи іншого типу враховується: 1) рівень міжфірмової мобільності; 2) орієнтація системи професійної підготовки на навчання в спеціальних учбових центрах (з видачею сертифіката, диплома) або на підготовку безпосередньо на підприємстві чи робочому місці та ін.

На думку фахівців, Японія і Франція – приклад орієнтації на внутрішні ринки праці, США і Великобританія – на зовнішні. Існують моделі трудових відносин, що виходять за національні межі й

охоплюють групи країн, тобто стають *міжнародними регіональними моделями трудових відносин, серед яких виділяють такі моделі:*

1. Європейська (континентальна) модель трудових відносин характеризується: високим рівнем правової захищеності працівників; потужними профспілками, наявністю інститутів робітничого представництва, галузевого (регіонально-галузевого) тарифного регулювання; високим, законодавчо встановленим мінімумом оплати праці; відносно незначною диференціацією оплати праці. Ця модель використовується більшістю європейських держав (Великобританія, Франція, Італія, Іспанія та ін.). Вона забезпечує досить високий рівень соціального захисту працівників, але має негативні сторони: високий рівень безробіття; утруднений доступ на ринок праці молоді і осіб з низькою кваліфікацією; послаблення стимулюючої ролі оплати праці та ін.

2. Американська модель (США, Канада, Австралія, Нова Зеландія) характеризується: значною схожістю трудового і цивільного права; незначним охопленням працівників профспілками, високим рівнем зареєстрованого безробіття, децентралізацією законодавства про зайнятість і допомогу безробітним (США); свободою роботодавця по відношенню до найму і звільнення; колективно-договірним регулюванням на рівні фірми, а не галузі і регіону; слабким поширенням внутрішньофірмової підготовки персоналу; міжфірмовою мобільністю робочої сили, особливо у США. В США існує і більш значна диференціація оплати праці (у понад 40 разів).

Ліберальні економіки (США і Канада) надають людині величезну свободу вибору і на неї ж покладають відповідальність за невдачі. Тому термін виплат допомоги по безробіттю в цих країнах зазвичай обмежений. Наприклад, у США допомогу можна отримувати півроку, в той час як у Франції – 5 років, а в Німеччині і Великобританії – термін не обмежений.

Однією з тенденцій розвитку цієї моделі є поділ ринку праці на декілька не конкуруючих між собою професійно-кваліфікаційних сегментів. Так, *один ринок праці* охоплює робочі місця для спеціалістів з

вищою освітою, управлінців і адміністраторів усіх рівнів, висококваліфікованих робітників, техніків тощо. *Другий* – охоплює робочі місця, які не потребують спеціальної підготовки і значної кваліфікації; їх займають працівники сфери обслуговування, некваліфіковані робітники, нижчі категорії службовців.

3. Азійська модель достатньо специфічна і відображає особливості національних моделей економіки в цілому і менталітету населення цих країн. Вказаної моделі дотримуються Японія, Південна Корея, Гонконг, Тайвань, Малайзія та ін. Для значної частини працівників зазначених країн діє система “довічного найму”; рівень зарплати і розмір соціальних виплат пропорційні внутрішньофірмовому стажу; довгострокові трудові відносини побудовані на прив’язаності, розподілі персоналом місій, цілей і корпоративної культури фірми. В Японії добре розвинутий внутрішній ринок праці, поширений внутрішньофірмовий патріотизм, діє ефективна система відбору персоналу для інвестицій у людський капітал і підвищення по службі, застосовується зростання зарплати на 10-20% у зв’язку з настанням в житті працівника значимих подій (одруження, народження дитини, купівля житла та ін.). В економіці Японії існує яскраво виражена соціальна спрямованість трудових відносин: рівень безробіття низький, у межах 2-3%; регулювання трудових відносин в основному відбувається безпосередньо на рівні підприємств, де є розвинуті профспілкові організації. При скороченні виробництва персонал, як правило, не звільняється, а переводиться на інші підприємства або скорочується тривалість робочого часу.

На сучасному етапі ситуація у межах ринку праці в Японії змінюється. В зв’язку з посиленням міжнародної конкуренції і зростанням ступеня ризику у бізнесі спостерігається розмивання традиційної моделі зайнятості, побудованої на “довічному наймі”.

У процесі глобалізації національні та регіональні економіки перебувають в жорсткій конкуренції практично в усіх сферах і за всіма напрямками економічної діяльності. Цей процес (ці процеси) охоплюють і потоки робочої сили, кваліфікованих кадрів. Відтак, змінюють-

ся основні принципи формування, розподілу, розміщення і використання трудових ресурсів. Так, наприклад, у розвинутих країнах відбулася реструктуризація робочої сили в напрямку високотехнологічних галузей економіки.

Для глобального світового ринку робочої сили властива постійна **ротація** іммігрантського контингенту. *З цією метою створено системи допомоги та працевлаштування для тих, хто повертається в свою країну, а також мережу спеціалізованих посередницьких фірм по залученню іноземної робочої сили.*

Функціонування світового ринку робочої сили **регулюється** країною, що приймає і використовує робочу силу, відповідними міждержавними угодами. Певну роль у регулюванні міграції робочої сили відіграють міжнародні організації, зокрема Міжнародна організація праці (МОП).

Отже, глобальний міжнародний ринок праці у сучасних умовах можна розглядати як сукупність окремих регіональних міжнародних ринків праці, зв'язки між якими є менш інтенсивними, ніж внутрішньорегіональні.

За структурою і характером ці ринки відрізняються один від одного.

Найбільш розвинений міжнародний ринок праці склався у *Західній Європі*, де є свобода переміщення робітників між країнами Європейського Союзу й уніфікація трудового законодавства. Разом з тим, існують специфічні особливості для кожної країни регіону. Так, для Італії характерна як зовнішня, так і внутрішня міграція, переважно з півдня на північ країни. В Німеччині іноземці складають 10 % зайнятих. Специфікою ринку праці і міграційної політики Франції, Англії, Нідерландів є їх зв'язок із минулими колоніями, які є вагомим поточальником трудових ресурсів до даних країн.

Особливі традиції характеризують *робочу силу США*, країни іммігрантів, де певною мірою намагаються зберігати цю традицію і по сьогоднішній день.

Азіатсько-тихоокеанський регіон, в якому проживає більша частина населення світу, має значний потенціал трудових ресурсів. Головно

ною країною імміграції у цьому регіоні є Австралія. До 80-х років ХХ сторіччя в імміграційних потоках до Австралії переважали європейці. З середини 80-х років стійким джерелом імміграції до Австралії стала Азія. Японія традиційно була країною еміграції. З початком зростання економіки у 60-х роках ХХ сторіччя еміграція її громадян припинилася. Починаючи з 90-х років, до Японії щорічно приїжджають до 400 тисяч іноземних робітників. Дефіцит робочої сили відчувають Сінгапур, Південна Корея, Тайвань, Малайзія.

У *країнах Близького Сходу*, і перш за все Перської Затоки, на кінець ХХ сторіччя склалась унікальна ситуація – іммігранти становлять більшість населення цих країн. У Катарі і Кувейті, наприклад, 85 % усіх робітників – іммігранти, в Об'єднаних Арабських Еміратах – 90 %.

Південноафриканський ринок робочої сили склався навколо найбагатшої країни Африканського континенту – Південно-Африканської Республіки (ПАР), де близько двох третин чорних робітників складають мігранти з короткостроковими контрактами.

Щодо *країн Латинської Америки*, то до 60-х років ХХ сторіччя тут переважала імміграція європейців, а з 60-х років міжконтинентальна міграція усе більш починає заміщуватись внутрішньоконтинентально. Населення мігрує в основному до басейну річки Амазонки з країн, що розташовані в Андах: Перу, Болівії, Еквадору, Колумбії. Внутрішньоконтинентальна міграція робочої сили у Латинській Америці набула стійкого характеру. Це пояснюється дефіцитом землі у більшості селян та їх неповною зайнятістю, а також високими темпами приросту населення, які у 4 рази вищі, ніж у розвинутих країнах.

Масовий характер міграційних процесів став важким випробуванням для обмежених трудових ресурсів *країн СНД*. Спад виробництва у 90-х роках ХХ сторіччя обумовив високий рівень безробіття і підштовхнув працездатне населення до еміграції. Після 1989 року більш як 9 млн осіб, тобто приблизно кожен 30-й житель колишнього СРСР, – стали емігрантами. Понад 3,5 млн осіб становлять біженці, переміщені особи та вимушені репатріанти, близько 3,3 млн осіб – ті, хто повернувся в місця свого етнічного походження, близько 1,2 млн

осіб – колишні депортовані, майже 600 тисяч – екологічні мігранти, насамперед, із зони Чорнобильської аварії, району Аральського моря і колишнього ядерного полігона в Семіпалатинську. На просторах СНД перебуває 580 тисяч нелегальних іммігрантів, у тому числі вихідці з Азії та Африки, що намагаються проникнути на Захід.

Зазначимо, що основними стратегічними чинниками змін на глобальному міжнародному ринку праці сьогодні є:

- ↳ зміна співвідношення державного і приватного секторів;
- ↳ зміна галузевої структури зайнятості у світовій економіці;
- ↳ зміна професійної структури зайнятості;
- ↳ збільшення частки жінок у складі робочої сили;

↳ збільшення гнучкості ринку праці й зростання різних форм гнучкої зайнятості (самозайнятості, робота на неповний робочий день, тимчасової зайнятості та ін.).

Зміни на глобальному ринку праці викликані загальними тенденціями, що спостерігаються у глобальному світовому економічному просторі. Це насамперед власне глобалізація економіки, посилення глобальної конкуренції, прискорення розвитку інформаційного простору і впровадження інформаційно-комунікаційних технологій.

У сучасних умовах найбільш *репрезентативні тенденції у розвитку глобального міжнародного ринку праці* демонструють країни Західної Європи та США. Впровадження трудозберігаючих технологій у виробництво товарів та послуг призвело до скорочення зайнятості у сферах промисловості та послуг. Це примусило поставити питання про скорочення робочого часу і пошук нових форм функціонування ринку праці, що узагальнені у понятті “*гнучкий ринок праці*” (ГРП). Жорстка регламентація умов праці у працівників зі стандартними режимами зайнятості стала перепоною гнучкості виробництва, призвела до зниження конкурентоспроможності підприємств. *Гнучкий ринок праці став інструментом підвищення ефективності виробництва*: чим вищий ГРП, тим нижчі економічні витрати, тим менше безробіття, тим менше витрат у виробництві.

4.4.4. Шляхи та форми вирішення проблеми раціонального використання людського ресурсу глобальної економіки і функціонування глобального ринку праці

Набуття ринком праці гнучкості через нові форми зайнятості отримало назву *флексибілізації ринку праці* (від англійського flexibility – гнучкість). Ці *гнучкі форми зайнятості* сьогодні відіграють чи не найважливішу роль у вирішенні проблем використання людського ресурсу та безробіття в сучасній ГЕ, хоча вони мають і більш широкі цілі. *З боку пропозиції* робочої сили на ринку праці вони надають працездатному населенню можливості найбільш зручних форм зайнятості та режимів праці з урахуванням індивідуальних потреб робітників, а також заходи соціальної допомоги при переході від зайнятості до незайнятості і навпаки. *З боку попиту* на працю гнучкі форми зайнятості допомагають підприємствам маніпулювати кількістю та якістю робочої сили, що використовується на підприємствах, виходячи з потреб розвитку виробництва і наявної економічної кон'юнктури. За даними статистики західних країн, сьогодні приблизно 25-30 % зайнятих працюють за нестандартними режимами робочого часу. *До них належать*: зайнятість за тимчасовими контрактами, сезонна зайнятість, неповна зайнятість, зайнятість за режимами неповного робочого часу (примусова чи добровільна).

Впроваджуються різні моделі неповного робочого часу: скорочений робочий тиждень, розподіл робочих місць, альтернативний робочий тиждень, стислий робочий тиждень. Отримує поширення режим так званого гнучкого робочого часу, при якому працівник може вибирати час приходу та відходу з роботи, а також тривалість та час обідньої перерви. Останніми роками набувають певного поширення “режими гнучкого робочого року”, тобто режим робочого часу на основі обчислення річного фонду робочого часу. Вони пов'язані з нерівномірністю завантаження робітників протягом року, викликаную нерівномірністю попиту та пропозиції товарів та послуг, зокрема їх сезонним характером.

Компанії узгоджують із робітниками річні контракти, виходячи з

нормативного річного фонду робочого часу, які передбачають різну тривалість робочого тижня та робочого дня залежно від попиту на товари та послуги. Спади ділової активності не супроводжуються звільненнями, а скорочення робочого часу – скороченням заробітної плати, якщо трудовий договір передбачає компенсацію витраченого наднормативного робочого часу вільним часом. Соціальне значення режимів річного робочого часу – в гарантії зайнятості робітників у періоди спаду ділової активності. Це відповідає і інтересам компаній, орієнтованих на збереження постійного складу робітників. Вивільнений час може бути використаний для вторинної зайнятості за даною чи іншою спеціальністю. *Наприклад*, сьогодні в Німеччині нерідко виникає ситуація, коли робітник 3 дні працює на підприємстві, а 2 дні – в соціальній або культурній установі. Це відповідає загальній глобальній тенденції до *переміни діяльності*, що пов'язана з формуванням багатофункціонального робітника та подоланням традиційного поділу праці.

Серед гнучких форм зайнятості набуває також поширення *надомна робота*, зокрема висококваліфікованих робітників у *режимах дистанційної зайнятості*.

Сьогодні слід чекати нової хвилі флексибілізації у сфері зайнятості і трудових відносин із урахуванням становлення інтернет-економіки.

Модернізація трудових відносин та використання людського ресурсу ГЕ все більше пов'язується з наданням їм мережових форм. У сфері використання дистанційних контактів між роботодавцем та виконавцем відбувається активний розвиток технічних засобів і формування адекватних новим можливостям норм поведінки сторін.

Дистанційні відносини між роботодавцем та його співробітниками називаються *телероботою*, або роботою в режимі он-лайн. Вони є частиною процесу децентралізації діяльності у часі і просторі. Для телероботи (роботи он-лайн) характерним є використання телекомунікацій, комп'ютерів і інтернет-технологій для зміни прийнятої географії робіт, причому комп'ютери у даному контексті служать для трансформації

результатів робіт у форми, які можуть передаватись у комп'ютерних мережах. Найбільш поширеними видами цього типу зайнятості є робота вдома, поштова робота і концентрована робота.

Теле-(он-лайн) робота сприяє заміні постійного штату тимчасовими виконавцями (outsourcing), які можуть виконувати різні види робіт на значній відстані від офісу і навіть у різних країнах. Ця тенденція виступає одним із факторів розвитку віртуальних консорціумів як пріоритетної форми підприємства у мережевій економіці. Теле-(он-лайн) робота дозволяє людям у районах із високим безробіттям отримати доступ до роботи в будь-якому районі світу. Для цього працівник повинен мати кваліфікацію, на яку є підвищений попит, і добрі особисті навички роботи в електронних мережах, а місцева влада повинна розробити заходи з формування детального профілю свого району в інформаційному просторі мережі, щоб створити можливості дистанційної роботи для своїх жителів. В умовах мінливої професійної структури та постійного оновлення технічного базису виробництва пріоритетним завданням стає розвиток “дистанційної освіти”: основної, додаткової, перекваліфікації, підвищення кваліфікації тощо.

Загалом поєднання інтернет-технологій із традиційною інфраструктурою міжнародних ринків праці дозволить суттєво зрушитись у напрямі реформування глобальної мережі теле-(он-лайн) роботи.

Отже, міжнародна міграція робочої сили є одним із важливих і найбільш складних аспектів інтернаціоналізації господарського життя, а глобальний ринок праці є одним із ключових функціональних блоків глобальної ЕС сьогодення, який, з *одного боку*, забезпечує перерозподіл людського (трудового) ресурсу як фактора глобальної економіки, згідно з потребами країн, дозволяє освоювати нові регіони, а з *іншого*, – призводить до загострення економічних і соціальних суперечностей, що вимагає розроблення спеціальних заходів, які доповнюватимуть та корегуватимуть роботу механізмів функціонування цього специфічного ринку як на національному, так і на міжнародному та глобальному рівнях.

4.5. Глобальний ринок технологій та механізми його функціонування

4.5.1. Глобалізація в науково-технологічній сфері та становлення “нової економіки”

У 1970-ті рр. посилювалася тенденція до поглиблення міжнародного співробітництва у сфері науки і технологій, використання можливостей науково-технологічної спеціалізації та кооперації, *посилення інтернаціоналізації науково-технологічної сфери*, яка є безпосереднім наслідком глобального поширення НТП на всі країни і галузі.

На сучасному етапі глобального розвитку ключовою складовою конкурентоспроможності національних економік у системі ГЕ стає інноваційна складова. При цьому при становленні технологій *п'ятого* і формуванні ядра нового *шостого технологічного укладу* першочергове значення мають масштаби використання високих технологій. Тобто основою сучасного технологічного розвитку ГЕ є збільшення частки реалізації високих технологій на світових ринках та стрімке зростання обсягів наукоємного сектора виробництва національних економік.

Технологічний уклад – це техніко-технологічний комплекс, що функціонує на основі технології, яка є особливою в межах єдності технологічного способу виробництва. Він являє собою сукупність галузей, пов'язаних єдиними технологічними принципами. Питання про технологічні уклади пов'язане з теорією “довгих хвиль”, фундаментальний внесок у створення якої зробив **М. Д. Кондратьєв**, про що мова йшла раніше, в 2-му розділі монографії. Нагадаємо, що він стверджував, що науково-технологічна революція розвивається хвилеподібно, і кожний цикл триває приблизно 45-60 років. Упродовж останніх століть в історії технологічної еволюції ГЕ змінили одна одну п'ять хвиль, і, відтак, склалося п'ять технологічних укладів.

Перша хвиля (1770-1830 рр.) сформувала уклад, який ґрунтується на нових технологіях у текстильній промисловості та використанні енергії води. Цей період відзначається широким застосуванням паро-

вих двигунів і розвитком машинобудування.

Друга хвиля (1830-1880 рр.) позначилася механізацією виробництва практично всіх видів продукції, створенням мережі залізниць та морських шляхів. Економічними символами цього періоду були вугілля і транспортна інфраструктура.

Третя хвиля (1880-1930 рр.) базувалася на використанні в промисловому виробництві електроенергії, розвитку важкого машинобудування та електротехнічної промисловості на основі сталевого прокату, нових відкриттів у галузі хімії, становленні хімічної промисловості. То був період нафтового буму в США, створення потужного воєнно-промислового комплексу в Європі, широкого впровадження радіозв'язку і телекомунікацій. Починає розвиватися виробництво автомобілів та літаків, кольорових металів, алюмінію, пластмас, товарів тривалого користування. З'являються величезні фірми, картелі та трести. Дрібні компанії поглинаються великими, відбувається концентрація банківського і фінансового капіталів.

Четверта хвиля (1930-1980 рр.) характеризується становленням укладу, який базується на подальшому розвитку енергетики з використанням нафти, нафтопродуктів та газу, а також засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. Це ера масового виробництва автомобілів, тракторів, літаків, різноманітних видів озброєнь, товарів тривалого користування, будівництва швидкісних автомагістралей, аеропортів. З'являються та інтенсивно поширюються комп'ютери і програмні продукти для них. Атом спочатку використовується у воєнних, а згодом і в мирних цілях. На ринку панує олігопольна конкуренція, утворюються транснаціональні корпорації.

П'ята хвиля, що почалася в середині 80-х рр. ХХ ст., спирається на досягнення в галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, освоєння нових видів енергії, космічного простору, супутникового зв'язку тощо. Відбувається перехід від різних фірм або навіть транснаціональних корпорацій до єдиної мережі компаній, що з'єднані електронними засобами зв'язку, тісно взаємодіють у галузях технології, контролю якості продукції, планування

інвестицій.

Сьогодні все помітнішими стають ознаки наступних – *шостого і сьомого* – технологічних укладів. *Шостий* дає поштовх до нового етапу в розвитку медицини та біотехнологій, *сьомий* – до створення технологій “холодного термоядерного синтезу”, що має докорінно змінити енергетичний потенціал земної цивілізації.

Розвиток кожного укладу сприяє сходженню цивілізації на новий, вищий рівень, що створює наступність в історичному процесі й значно збільшує економічні можливості людського суспільства, тобто *потенціал ГЕ*. Істотно ускладнюючи економічні взаємозв’язки та посилюючи їхній нелінійний характер, технологічні уклади формують відповідну виробничу структуру, яка справляє визначальний вплив на процес матеріального виробництва і сферу послуг.

Доведено, що життєвий цикл технологічного укладу охоплює майже сторіччя і може бути представлений у вигляді двох пульсацій. Перша з них відповідає фазі його становлення за несприятливих умов домінування попереднього технологічного устрою, а друга – фазі зростання. Остання настає після структурної перебудови економіки, що відбувалася шляхом заміщення домінуючих технологічних укладів, і характеризується сприятливою кон’юнктурою та високими темпами економічного зростання. Ця фаза в умовах сучасної глобальної світової економіки існує вже впродовж майже двох десятиріч і позначається становленням суспільного споживання нового типу.

Щодо України, то сьогодні за таким показником, як *випуск продукції*, вищі технологічні уклади – 5-й та 6-й – займають близько 4%, причому 6-й технологічний уклад, що визначає перспективи високо-технологічного розвитку країн у майбутньому, в нашій країні майже відсутній (менше 0,1%). Близько 58% виробленої продукції припадає на найнижчий, 3-й технологічний уклад (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38% – на 4-й. *За показником фінансування науково-технічних розробок* склалася така ситуація: майже 70% коштів сьогодні

поглинає 4-й і лише 23% – 5-й технологічний уклад. Інноваційні витрати розподіляються таким чином: 60% – 4-й технологічний уклад і 30% – 3-й (сумарно – 90%), а 5-й становить лише 8,6%. *Стосовно інвестицій*, які, власне, і визначають майбутнє на найближчі 10-15 років, маємо такі пропорції: 75% спрямовуються у 3-й технологічний уклад і лише 20% та 4,5% – у 4-й і 5-й технологічні уклади відповідно. У *технологічній частині капітальних вкладень* (технічне переозброєння та модернізація) 83% припадає на 3-й технологічний уклад і лише 10% – на 4-й [Геєць В. М. *Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України / В. М. Геєць // Президентський вісник. – 2004. - № 3. – С. 15; Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – С. 351-352].*

Наведені дані свідчать про надзвичайно загрозливу картину, що спостерігається в економіці України, оскільки сьогодні закладається майбутня структура випуску продукції, де домінуватиме 3-й технологічний уклад.

Водночас у країнах – світових лідерах технологічного прогресу нині розвиваються:

↳ *галузі 6-го технологічного укладу* – біотехнології, зокрема клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом;

↳ *галузі 5-го технологічного укладу* – фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість [Єрохін С. *Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України / С. Єрохін // Економічний часопис XXI. – №1-2, 2006].*

Отже, очевидно, що пріоритети, які фактично сформувалися в Україні в останні десятиліття, не відповідають поширеним у світі.

Глобалізація відкриває перед людством величезні можливості для розширення масштабів обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями і капіталом, взаємодії в гуманітарній сфері та духовного збагачення особистості. Водночас для значної частини людей глобалізація супроводжується істотними загрозами, зумовлюючи розмежування країн на “цивілізаційний центр” та “периферійну зону”, поглиблюючи їх диференціацію в соціально-економічному і науково-технічному розвитку. *Наприклад*, витрати на науково-дослідні та конструкторські дослідження в Північній Америці становлять понад 40% світових витрат на НДДКР, тоді як у Латинській Америці та Африці разом – менше 1%.

В умовах глобалізації фактично продемонструвала свою безперспективність політика так званої *наздоганяючої модернізації*, за методами якої (починаючи з 60-х рр.) розвивалася значна частина країн Латинської Америки, Азії та Африки і яка в 90-ті рр. набула поширення на пострадянському просторі, зокрема і в Україні. Ця політика не сприяла вирішенню ключової проблеми сучасного світового процесу – *забезпечення сталого розвитку та вирівнювання країн за якістю життя населення*. Нині чимало держав опинилося за межами економічного і соціального прогресу. Ситуація ускладнюється й тим, що в останнє десятиріччя відбулося розширення зони бідності за рахунок країн, які входили до складу колишнього СРСР. Тож, *подолання глобальної нерівності перетворилося на центральну проблему XXI століття*.

Відтак, реальна стратегія економічного прориву України може базуватися на прискореному розвитку тих вітчизняних виробництв, які довели конкурентоздатність на внутрішньому і зовнішньому ринках. Збільшення податкових надходжень від таких підприємств дозволить сформувати фінансово-бюджетну основу державної підтримки наукомістких виробництв 5-го та 6-го технологічних укладів. При цьому, враховуючи тренди та динаміку сучасних цивілізаційних структур, спостерігається тенденція, що будь-яка країна здатна втриматися на чільному місці в цивілізаційному процесі, якщо забезпечить зрос-

тання ВВП не менш ніж на 70% за 10 років. Відтак, для перелому негативних тенденцій відставання від світової економіки Україні треба щонайменше подвоювати ВВП кожні 8-10 років.

При цьому слід мати на увазі: в сучасній глобальній економіці технологічний ресурс економічного розвитку та науково-технологічні зв'язки мають інтернаціональний характер. *З одного боку*, вони спрямовані на забезпечення використання закордонного найпереводішого науково-технологічного досвіду і знань; прискорення і здешевлення запровадження в економіку країни результатів зарубіжних наукових досліджень та розробок і спільного здійснення великих науково-дослідних проектів; *з іншого боку*, – на використання своїх науково-технічних досягнень для підвищення конкурентоспроможності та проникнення в економіку інших країн.

Одним із проявів глобального розповсюдження НТП та формою використання, реалізації, практичного втілення технологічного ресурсу глобального економічного розвитку на сьогодні є **міжнародний науково-технологічний обмін**, що являє собою взаємопов'язану багатоканальну систему, яка ґрунтується на сучасному міжнародному поділі й кооперації праці. Вона (ця система) відображає як внутрішні, так і зовнішні аспекти науково-технологічної революції, її субстанціальну економічну природу.

Широке розповсюдження та ефективне впровадження результатів науково-технологічної діяльності значною мірою уможливується за умови тісної взаємодії національних потенціалів, ресурсів різних країн, спільного вирішення завдань економічного розвитку на глобальному рівні. Це втілюється у процесах **науково-технологічної інтернаціоналізації**, що на сучасному етапі характеризується тенденціями, серед яких основною є **функціонування світового ринку технологій**, котрому властиві найбільша інтенсивність розвитку і високий ступінь монополізації. Використання досягнень “інформаційної економіки” відкриває нові можливості у сфері проведення спільних досліджень на всіх рівнях. Наукові співтовариства промислово розвинених держав і країн, що розвиваються, дедалі більше орієнтуються

на проведення спільних НДДКР.

Поширенню інтернаціоналізації науково-технологічної сфери служать і *спеціальні міжнародні програми*, які інтегрують у процес досліджень та реалізації винаходів університети, науково-дослідні центри та промислові фірми різних країн.

У сучасних умовах у світі зберігається технологічний розрив між розвинутими країнами, в яких домінують четвертий і п'ятий технологічні уклади, та менш розвинутими державами, в яких більш поширені третій і четвертий технологічні уклади. Внаслідок цього промислово розвинуті країни переважно характеризуються науково-технологічною взаємодією з рівними за технологічним розвитком державами, використовуючи при цьому дешеву інтелектуальну працю менш розвинутих країн для покращення конкурентоспроможності власного високотехнологічного потенціалу.

Для рівноправного залучення тієї чи іншої держави до глобальної науково-технологічної сфери важливого значення набувають: рівень розвитку національної інноваційної системи; політика уряду в цьому напрямі; участь країни в глобальних та регіональних економічних угрупованнях.

У сучасному глобалізованому світі *науково-технологічний прогрес* не тільки поглиблюється – призводить до подальшого збільшення інтелектуальної місткості продукції традиційно “підпорядкованих” йому галузей, а й поширюється – охоплює ті сфери економіки, які раніше були малочутливими до нього.

Відтак, сучасний розвиток світового економічного простору засвідчує тенденцію формування нових критеріїв конкурентних переваг національних економік в умовах науково-технологічного прогресу. Пріоритетним і визначальним стає спроможність суб'єктів ГЕ генерувати відповідні стратегії розвитку в контексті здійснення інноваційної інтеграції.

За таких умов виникає новий рівень прояву конкуренції між країнами в потенціалі адаптації їх соціально-економічних систем до вимог світового ринку інноваційної продукції, що передбачає «ефект

випередження» в продукуванні нових товарів і послуг, розширенні номенклатури виробництва, оновленні структури експорту наукомісткої продукції, освоєнні екологічних технологій та нових видів відновлювальних ресурсів тощо. Специфіка та динаміка глобальної конкуренції визначається залежно від рівнів т. зв. “технологічної піраміди”, що передбачає ранжування технологій за силою зростання впливу на ринки інноваційної продукції: *ядро 5 і 6 – технологічні уклади; напівпериферія – 3 та 4 ТУ; периферія – 1 та 2 ТУ*. Індустріалізм, наближаючись до межі свого розвитку, формує ієрархічну пірамідальну структуру, в якій ядро, напівпериферія та периферія зливаються в надтериторіальні утворення, не залежні від місця їх розташування. В кожній державі є своє співвідношення виробничих процесів, властивих ядру і периферії, і вага держави багато у чому залежить від цього поєднання. Зрозуміло, що найсучасніші надприбуткові технології, відповідні новітнім укладам, концентруються переважно в країнах-лідерах (США, Західній Європі, Японії), а застарілі низькорентабельні – на периферії. Технологічні уклади, кожен зі своїм набором виробництв, розташовуються на відповідних рівнях світ-системи, утворюючи *глобальну технологічну піраміду*.

XX століття характеризувалося науково-технічною та інформаційною революціями, які суттєво змінили умови економічного розвитку всіх країн світу. Як наслідок кардинальних інноваційних змін у техніці, технологіях, моделях та типах економічного, соціального, екологічного, демографічного, політичного, правового, суспільного життя розвинутих країн і світу загалом з середини XX століття глобальна економіка трансформується в так звану постіндустріальну *“нову глобальну економіку”*, де на перший план серед виробничих ресурсів виходять знання та інформація. Перехід до *“нової економіки”* характеризується структурною трансформацією, особливої ваги набувають ті галузі, в яких інтенсифікується застосування нових інформаційних та комунікаційних технологій.

Так, у промисловості, зокрема в машинобудуванні, зростає роль інформаційної складової як елемента ресурсної бази підприємств.

Все більшої ваги набувають нематеріальні фактори виробництва, спостерігається витіснення традиційної продукції з ринку та заміна їх на інформаційно більш інтенсивні. Наприклад, у літакобудуванні відбувається заміна механічних елементів управління на авіоніку, тобто сукупність електронних систем (системи комунікації, навігації, відображення й управління різними приладами); в автомобілебудуванні спостерігається також збільшення застосування кількості електронних сенсорів. Всі ці прогресивні елементи і визначають якість продукції та становлять основну частку в структурі їх вартості. Змінюється співвідношення різних факторів виробництва при виготовленні того чи іншого продукту.

Все більшої ваги набуває інформаційний та гуманітарний (людський, кадровий) капітал.

“Нову економіку” слід розглядати як комплексне поєднання властивостей економіки знань, економіки технологій та економіки інформації.

Знання забезпечують можливість виникнення інтелектуального продукту, інформація – інфраструктуру його поширення, а високі технології – кінцеве використання і формування попиту на продукт.

*Отже, “нова економіка” виступає в якості системного явища, що поступово формується в межах індустріального періоду економічного розвитку **шляхом** впровадження досягнень науково-технічного прогресу, інноваційних методів господарювання, інтелектуального людського капіталу, передових технологій і галузей економіки, пріоритету виробництва знань, послуг та становлення менталітету торговчого, ефективного, раціонального бізнесу.*

Потреба в інноваційній діяльності зумовлена загальною законністю розвитку та прогресу індивідуального й суспільного відтворення. Така необхідність визначається тим, що в умовах глобалізації та необхідності інтегрування у світовий економічний простір універсальним критерієм стратегії розвитку будь-якої країни, а тим

більше України, що пішла шляхом утвердження самостійності та національної ідентичності, має стати міжнародна конкурентоздатність як можливість реалізації конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Критеріями визначення особливостей та напрямів становлення “нової економіки” як в окремій країні, так і в планетарному масштабі є показники розвитку кожної з її складових.

Забезпечення конкурентоспроможності економіки України в ХХІ ст. пов’язане з вирішенням низки стратегічних завдань, спрямованих на реалізацію її факторних конкурентних переваг, інфраструктурного, наукового, інноваційного та матеріально-ресурсного потенціалу. Вирішення поставлених завдань значною мірою залежить від того, наскільки ефективно національна економіка і насамперед промисловість впроваджуватиме пріоритетні науково-технічні досягнення та інноваційні розробки, орієнтуватися на світовий досвід використання конкурентних переваг. За умов збереження наявної структури виробництва та тенденцій останніх років, які не характеризувалися покращенням показників щодо запровадження вдосконалених та високих технологій, що передбачає “нова економіка”, високої енергоємності та значної частки продукції сировинних галузей промисловості, а не наукоємної та високотехнологічної продукції в структурі експорту, економіка будь-якої країни, зокрема України, не в змозі буде досягти показників розвитку рівня більшості європейських країн і повноцінно та рівноправно інтегруватися в глобальну економіку.

4.5.2. Глобальний ринок технологій як форма реалізації технологічного ресурсу глобального економічного розвитку та міжнародних науково-технологічних відносин

Концентровану форму реалізації технологічного ресурсу глобального економічного розвитку та міжнародних науково-технічних відносин представляє *глобальний світовий ринок* технологій, ноу-хау, патентів і ліцензій, інжинірингових та інформаційних послуг. В його

основу покладений **міжнародний науково-технологічний обмін** (англ. *international technology transfer*) – сукупність економічних відносин між іноземними контрагентами (між фірмами різних країн) з приводу використання результатів науково-технічної діяльності (зарубіжних науково-технічних досягнень), що мають наукову й практичну цінність.

Механізм міжнародного обміну технологіями (придбання технології на глобальному міжнародному ринку) включає:

- а) відбір і придбання технології;
- б) адаптацію й освоєння придбаної технології;
- в) розвиток місцевих можливостей з удосконалення технології з урахуванням потреб національної економіки.

Явище технологічного обміну та формування системи сучасного міжнародного технологічного обміну і, відтак, становлення глобального ринку технологій пройшло певну еволюцію. Основними етапами його становлення і розвитку є:

1) використання нових технологій лише на власних підприємствах і продаж нової продукції на ринку (до промислового перевороту XVIII ст.);

2) застосування нових технологій не лише на власних підприємствах, але й продаж їх іншим виробникам в умовах ускладнення фінансової, виробничої й ринкової ситуації (XVIII-XIX ст.);

3) зростання міжнародного обміну технологіями до обсягів, що дозволили виділити його в окрему форму міжнародних економічних відносин, та створення світового ринку технологій (середина XX ст.).

Причини, що обумовили швидкий розвиток міжнародного обміну технологіями та *становлення глобального ринку технологій*, – це:

1) *на рівні країн* – нерівномірність розвитку різних країн світу в науково-технічній сфері, що пов'язано насамперед із недостатнім обсягом видатків на НДДКР у більшості країн та з розходженням цілей та напрямів їх застосування *для розвинутих країн* (придбання технологій для модернізації виробничого апарату в різних галузях) і *країн, що розвиваються* (як засіб подолання технологічної відсталості

й створення власної промисловості, орієнтованої на задоволення внутрішніх потреб);

2) *на рівні фірм* – потреба у вирішенні конкретних економічних і науково-технічних проблем; необхідність подолання обмеженості науково-технічної бази окремого підприємства, компенсації нестачі виробничих потужностей та інших ресурсів; перспектива нових стратегічних можливостей розвитку.

Суб'єктами світового ринку технологій є: 1) держави; 2) фірми; 3) університети; 4) фізичні особи (вчені й фахівці).

В основу механізму функціонування глобального ринку технологій покладений експорт-імпорт *технологій* як специфічного продукту²⁷.

Економічна доцільність експорту технологій полягає у тому, що: 1) продаж технологій є джерелом для одержання доходів; 2) передача технологій за кордон є формою боротьби за товарний ринок; 3) експорт технологій є способом обійти проблеми експорту відповідного продукту; 4) експорт технологій виступає як дієвий спосіб встановлення контролю над закордонною фірмою через такі умови ліцензійної угоди, як обсяг виробництва, участь у прибутках тощо; 5) надання технології забезпечує доступ до іншого нововведення через т. зв. перехресне ліцензування; 6) експорт технологій дає можливість більш ефективно вдосконалювати об'єкт ліцензії за участі її покупця.

Економічна доцільність імпорту технологій обумовлена тим, що імпорт технологій забезпечує: 1) доступ до нововведень високого технічного рівня; 2) економію витрат на НДДКР; 3) зменшення валютних витрат на товарний імпорт і повніше та краще використання національних капіталу й робочої сили; 4) розширення експорту продукції, що виготовляється із застосуванням імпортованих технологій; 5) гарантію освоєння продукту або процесу за допомогою продавця, що гарантує, як правило, технічну адаптацію нововведення.

Оскільки міжнародні документи трактують поняття “тех-

²⁷ Міжнародні норми дають таке тлумачення поняття “технологія”: “а) набір конструкторських рішень, методів і процесів виробництва товарів і надання послуг; б) матеріалізована або упродумована технологія, наприклад у вигляді устаткування, машини тощо”.

нологія” досить широко (відповідно до неокласичної теорії воно охоплює: а) *власне технологію* (disembodied/dissembled technology), котру розуміють як набір конструктивних рішень, методів і процесів; б) *матеріалізовану технологію* (embodied technology), тобто технологію, втілену в машинах, обладнанні і т. ін.), – **предметом трансферту на глобальному ринку** можуть бути обидва типи об’єктів – як спільно, так і окремо.

Отже, **об’єктами глобального ринку технологій є:**

- 1) результати інтелектуальної діяльності в упредметненій формі (агрегати, устаткування, інструменти, технологічні лінії тощо);
- 2) результати інтелектуальної діяльності в неупредметненій формі (технічна документація, знання, досвід тощо).

Трансферт технологій на глобальному світовому ринку може відбуватися в таких формах:

- ✓ передача, продаж або надання за ліцензією всіх форм промислової власності (за винятком товарних і фірмових знаків);
- ✓ надання ноу-хау (від англ. – *know-how*) і технологічного досвіду;
- ✓ торгівля високотехнологічною продукцією;
- ✓ надання технологічного знання, необхідного для придбання, монтажу і використання машин і обладнання, напівфабрикатів і матеріалів, отриманих за рахунок закупівлі, оренди, лізингу або іншим шляхом;
- ✓ промислове і технічне співробітництво в частині, що стосується технічного змісту машин, обладнання, напівфабрикатів, матеріалів;
- ✓ надання консалтингових послуг та інжиніринг;
- ✓ передача технології в межах науково-технічної виробничої кооперації;
- ✓ передача технології в межах інвестиційного співробітництва.

Глобальний ринок технологій можна поділити на такі сегменти:

- 1) ринок патентів і ліцензій;
- 2) ринок науко- і технологічно місткої продукції;
- 3) ринок високотехнологічного капіталу;
- 4) ринок науково-технічних фахівців.

При цьому міжнародна передача (трансферт, обмін) технології може здійснюватися як *за міжфірмовими каналами незалежними іноземними фірмами*, так і *за внутрішніми каналами глобальних корпорацій* (ТНК, МНК) у разі впровадження в будь-якому відділенні науково-технічного досягнення, розробленого організаційною одиницею ГК (ТНК, МНК) в іншій країні, що є проявом т. зв. *інтерналізації*.

Процес та форми передачі технології тісно пов'язані з *теорією життєвого циклу технології* (ЖЦТ), яку розробили **Д. Форд і К. Райан**. Вони поділили життєвий цикл технології на п'ять етапів:

1-й етап. Дослідження і розроблення: передача технології не відбувається, оскільки є лише оцінка потенційної цінності технології, але незрозумілі сфери її застосування і затрати на розроблення;

2-й етап. Утилітарний: з'являється новий товар, виробництво якого здійснюється лише в країні-розробнику. Володіння технологією є монопольним, конкуренції немає. На цьому етапі *передача технології здійснюється у формі експорту товарів*;

3-й етап. Технологічне зростання: технологія починає передаватися в інші розвинуті країни, але ще не повністю освоєна. Оскільки на цьому етапі поступово збільшується обсяг передачі технології, актуальним стає питання про вартість переданої технології;

4-й етап. Технологічна зрілість: виникає взаємний обмін технологічними новинками між розвинутими країнами, поступово нова технологія вдосконалюється і стандартизується, передача її в країни, що розвиваються, відбувається активно. Вона поширюється, цінність її знижується, у розвинутій країні зупиняється виробництво, через зростаючу конкуренцію з боку країн, що розвиваються, експорт товару змінюється імпортом, виникає передача технології з країни, що розвивається, у слаборозвинуту країну;

5-й етап. Технологічний занепад: інвестиції у технологічні розробки не здійснюються, передача технології обмежується країнами, що розвиваються.

Як уже зазначалося раніше, *процес передачі технології передбачає чотири етапи*.

Перший – визначення потреби. Передбачає вивчення економічної необхідності заміни існуючої технології, вимог ринкового попиту, факторів конкуренції, порівняння застосовуваної і потенційно залученої технології (за випуском продукції; за доступністю використання ресурсів (людських, кваліфікаційних, матеріальних, фінансових і т. ін.), доступністю супутніх технологій як у країні, так і за кордоном).

Другий – оцінка технології. Пов'язана з визначенням усіх існуючих або розроблюваних технологій, які здатні задовольнити потребу. Передбачає оцінку доступності, придатності, продуктивності альтернативних технологій, можливість їх адаптації до умов країни. Також розглядаються тенденції і технологічного розвитку, і перспективи появи ще досконаліших технологій.

Третій – планування передачі технології. Фінансове, маркетингове планування; планування трансферту – як фізичного (у формі машин, обладнання), так і у формі передачі знань, науково-технічної документації; планування навчання і підготовки кадрів; планування матеріальних потоків; планування процесу впровадження технології (пошук найбільш ефективного способу впровадження); планування процесів управління, експлуатації технології та її модернізації.

Четвертий – здійснення трансферту технології. Оцінка і вибір найефективнішого способу впровадження технології, визначення графіка введення, організація навчання персоналу, розроблення систем контролю, управління, змісту й обслуговування технології, а також розвиток місцевих можливостей для вдосконалення технології з урахуванням потреб національної економіки.

Варто брати до уваги формування на глобальному ринку ціни трансферту. Технологія є товаром (хоча й специфічним), тому важливим елементом у процесі передачі технології є визначення її ціни. Як правило, ціна технології встановлюється в процесі переговорів між продавцем і покупцем про укладання ліцензійної угоди та врахує оцінку витрат і вигод від угоди обох сторін. Така модель ліцензійних переговорів полягає в пошуку точок збігу в запропонованих обома

сторонами максимальних і мінімальних цінах на передану технологію.

При цьому з *позиції продавця* економічну доцільність продажу технології зумовлюють: 1) отримання прибутку від розроблення нової технології; отримання додаткового прибутку від продажу технології, яка вже розроблена і використовується; запобігання незаконному використанню іноземними компаніями запатентованої технології; 2) збільшення експорту за рахунок реалізації так званого ескорт-ефекту: часто ліцензійні угоди пов'язані з додатковими поставками обладнання, сировини, матеріалів; 3) встановлення контролю над зарубіжною фірмою-покупцем технології; 4) завоювання нових ринків; 5) усунення проблем, пов'язаних із експортом продукції, що виробляється за даною технологією (митних, транспортних, збутових); 6) забезпечення доступу до іншого нововведення шляхом перехресного ліцензування; 7) передача науково-технічного досягнення технологічно сильному партнеру, що відкриває ширші можливості для вдосконалення даної технології за участю партнера-покупця.

З *позиції покупця* економічна доцільність купівлі технології залежить від досягнення таких цілей: 1) забезпечення доступу до вже запатентованого нововведення вищого технічного рівня; 2) економія затрат на проведення власних НДДКР із розроблення необхідної технології; 3) зниження ризику невдачі при самостійному розробленні необхідної технології; 4) зменшення витрат на імпорт товару, що виробляється за даною технологією; 5) можливість використання високої репутації та авторитету ліцензіара; 6) використання товарного знака, реклами й інших переваг маркетингу даного товару; 7) забезпечення можливості в разі потреби користуватися послугами технічних спеціалістів ліцензіара; 8) розширення експорту продукції, що виготовляється за допомогою зарубіжної технології.

Тут доцільно звернути увагу на те, що у головних учасників глобального ринку технологій – глобальних корпорацій (ГК): ТНК (транснаціональних корпорацій), МНК (мультинаціональних корпорацій), – в їх технологічній політиці та поведінці на глобальному ринку технологій спостерігаються дві протилежні

тенденції. З одного боку, *регіональна економічна інтеграція у поєднанні зі зближенням стандартів і споживчих переваг* створює умови в низці галузей для ефективного стратегічного управління ГК (ТНК, МНК) на основі централізованого контролю і власних філій. З іншого боку, існують численні приклади фірм і галузей, де *стратегія співробітництва стає ефективнішою*. Такому сприяють економічний націоналізм, протекціонізм, відмінності місцевих культур і стандартів та інші фактори. У зв'язку з цим можливі дві моделі ГК: *перша* – це замкнута адміністративна система, що перетинає національні кордони; *друга* – розглядає МНК як учасника багатьох відкритих і мінливих коаліцій, кожна з яких має конкретні стратегічні завдання. Відповідно, передача технологій може здійснюватись як у результаті разового придбання технології, що належить іншій фірмі, так і в межах науково-технічного співробітництва кількох фірм. Останнім часом стратегія співробітництва перетворюється на важливу складову корпоративної стратегії.

Характерні риси сучасного стану глобального ринку технологій та особливості міжнародного обміну технологіями, який на ньому відбувається на сучасному етапі становлення глобальної економіки, полягають у тому, що:

1) світовий ринок технологій усе більше сприяє інтелектуалізації міжнародної економіки загалом;

2) головними суб'єктами ринку технологій на міжнародному рівні сьогодні є ТНК, які забезпечують спільне використання результатів НДДКР материнськими й дочірніми компаніями;

3) відбувається монополізація міжнародного ринку технологій: найбільші ТНК зосереджують дослідження у своїх руках, що сприяє монополізації міжнародного ринку технологій;

4) стратегія поведінки ТНК на світовому ринку технологій стосовно незалежних суб'єктів (країн та фірм) визначається життєвим циклом технології: *на I етапі* перевага надається продажу готової продукції, в якій реалізуються нові ідеї; *на II етапі* технологічний обмін виконується (або супроводжується) у формі прямих іноземних

інвестицій (ПП); на *III етапі* здійснюється чисте ліцензування, тобто придбання прав власності на технологію, її використання;

5) провідну роль відіграє внутрішньофірмовий міжнародний обмін технологіями;

6) технологічний розрив, що існує між різними групами країн, обумовлює відповідну, а саме *багатоступеневу структуру світового ринку технологій*: а) високі технології (унікальні та прогресивні) є об'єктами обміну між розвинутими країнами; б) низькі (морально застарілі) і середні (традиційні) технології розвинутих країн є новими для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

Провідну роль на світовому ринку технологій відіграють: Велика Британія, Німеччина, США, Франція й Японія, які контролюють понад 60% ринку. При цьому ЄС за видатками на R&D (від англ. Research and Development, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки – НДДКР) у ВВП відстає від США: в ЄС такі видатки становлять 2% ВВП, в США – 2,6 % ВВП, в Японії – 3,4 % ВВП. Для порівняння: Фінляндія – 3,87%; Швеція – 3,42%, Данія – 3,06%; Німеччина – 2,82%, Австрія – 2,76%, Франція – 2,26%, в Україні частка витрат на R&D в 2012 році складала менше 1% (0,83%). Водночас усі ці країни характеризуються якіснішим рівнем життя, а показник ВВП на душу населення становить не менше ніж 40 тис. дол. США на рік (Данія – 56202 дол. США; Швеція – 55158 дол. США; США – 50120 дол., Австрія – 47083 дол. США; Японія – 47870 дол. США, Фінляндія – 46098 дол. США, Німеччина – 41513 дол. США) у порівнянні з **Україною, де даний показник складає всього 3887 дол. США.** (За даними станом на 2012 рік, що були опубліковані в липні 2013 року [Джерела: 1) *GDP (current US\$) 2012. Site of the World Bank* // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>]; 2) *The World Bank: World Development Indicators, 2013. Gross National Income per Capital*].

Загальний рівень фінансування науки вважається однією з ключових характеристик інноваційності країни, її готовності до побудови суспільства, що базується на знаннях. Так, у ЄС згідно з Лісабонською

стратегією визначена мета щодо скерування валових витрат на наукові дослідження і розробки (R&D) на рівні 3 % від ВВП, що буде підтримуватися у наступні десять років як одна з п'яти ключових цілей із європейської стратегії до 2020 року. Серед держав-членів ЄС тільки Фінляндія з рівнем витрат 3,87 % до ВВП, Швеція – 3,42 % та Данія – 3,06 % перевищили мету ЄС у 3 % з ВВП на R&D, а також були успішнішими за США (2,81 %). Ще чотири країни ЄС, а саме: Німеччина з показником 2,82 %, Австрія – 2,76 %, Франція – 2,26 % і Словенія – 2,11 %, – хоча, не досягли 3 % мети, мали вищі показники, ніж середній рівень ЄС-27. **Україна** у цій системі координат досягла рівня загальних витрат на наукові дослідження 0,83 % від ВВП [джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>], що у 2,4 рази менше, ніж середня величина ЄС-27. Урядові бюджетні витрати на дослідження і розвиток (GVAORD) у відсотках до валового внутрішнього продукту (ВВП) досягли 0,76 % для ЄС-27, в Японії – 0,75 %, США – 1,19 %, Південної Кореї – 1,09 %. Аналіз бюджетних витрат на наукові R&D у розрізі країн Європейського Союзу свідчить, що діапазон частки ВВП був від 1,14 % у Фінляндії до 0,17 % у Литві. Фінляндія і Португалія виявилися лише тими двома членами ЄС, де така частка перевищила 1 %. Ще у семи держав величина витрат знаходиться на рівні GVAORD і дорівнює середній величині ЄС-27 (0,76 %), це: Данія, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Франція, Австрія та Іспанія. Урядові витрати з бюджету на наукові дослідження і розвиток **в Україні** менші у два рази, ніж середні показники у ЄС-27, і становлять 0,34 % від ВВП. Не менш важливим показником при аналізованні витрат на наукові дослідження є рівень витрат на R&D у розрахунку на одного громадянина країни та одного науковця. Середня величина витрат на R&D у розрахунку на особу в ЄС-27 становить 473 євро. Лідерами серед країн ЄС-27 за цим показником є витрати R&D на мешканця Данії – 1332 євро, Австрії – 959 євро й Німеччини – 846 євро. У Польщі він складає 68 євро, Словенії – 373 євро, Литві – 64 євро, Росії – 90 євро, Іспанії – 332 євро, а в **Україні** – показник становить 19 євро. Отже, від Литви і Польщі **відставання України** 3,5 рази, від Іспанії (чисельність населення – 43967,8 тис. осіб, майже

однаково з Україною) – 17 разів, від Данії – 70 разів. Питомі витрати на наукові дослідження в розрахунку на одного науковця в Україні складають лише 6,1 тис. євро, що втричі менше, ніж у Латвії, у 5 разів – ніж у Польщі, в 11 – ніж у Іспанії, в 22 – ніж у Австрії, понад 25 – ніж у Швеції.

Згідно зі ст. 33 Закону України “Про наукову та науково-технічну діяльність” від 13.12.91 р. № 1977-ХІІ уряд застосовує фінансово-кредитні та податкові важелі з метою створення економічно сприятливих умов для ефективного здійснення наукової і науково-технічної діяльності відповідно до законодавства України та повинен забезпечити бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) в обсязі близько 1,7 % ВВП України.

Упевнено прямує до мети перетворення країни в державу інноваційного типу до 2020 року і Китай, витративши у 2012 році на наукові розробки понад 160 млрд доларів США – майже 2% ВВП. Витрати КНР на наукові дослідження й розвиток (R&D) зросли у 2012 році на 17,9% у річному вимірюванні – до 1,02 трлн юанів (162,24 млрд доларів США). Частка витрат на R&D досягла 1,97% ВВП, при тому що у два попередніх роки вони становили 1,84%. Такий показник майже рівний наявному у розвинених країнах. Загалом, починаючи з 2006 року, темпи зростання фінансування цього напрямку становили близько 20%. Минулого року в країні було видано 217,105 тис. патентів, з них понад 63% – китайським розробникам, решта іноземним фахівцям, які працюють у КНР. Це – на понад 26% більше, ніж роком раніше. Водночас ще 10 років тому органи інтелектуальної власності видали всього трохи більше 15 тис. свідоцтв про винахід. До 2015 року КНР має намір довести витрати на наукові розробки до 2,2% ВВП, а до 2020 року перетворитися на інноваційну державу світового рівня. На цьому шляху країна активно залучає іноземних вчених, створюючи їм усі умови для того, щоб їхні відкриття ставали інтелектуальною власністю КНР. Діє у Китаї й низка китайсько-українських технопарків.

У цьому контексті варто звернути увагу на той факт, що світова

економічна криза 2007-2010 рр., стагнаційні наслідки якої відчуються і досі, висвітила насамперед проблеми застарілої галузевої структури виробництва та малоєфективних, ресурсозатратних шляхів розвитку країн із перехідною економікою та із економікою, що розвивається. Економічне зростання попередніх років у багатьох країнах із цього кластера країн відбувалося в основному за рахунок експорту низькотехнологічної продукції. Скорочення попиту на цю продукцію, а саме: продукцію гірничо-металургійної, нафтодобувної, сільсько-господарської, хімічної галузей економіки – обумовило значне падіння цін на неї, відчутне скорочення експортного виторгу і, у т. ч. глибоку кризу національних економік. Відтак, сьогодні нагально постає необхідність здійснити структурну перебудову національних економік як країн, що розвиваються, так і транзитивних країн на основі впровадження інновацій. А це, у свою чергу, можна забезпечити лише шляхом створення власних високих технологій та/або їх імпорту, і в т. ч. забезпечивши прискорення становлення та розвитку наукоємних галузей економіки та виробництв, формування національних корпорацій, зорієнтованих на випуск високотехнологічної продукції кінцевого споживання з високою часткою доданої вартості.

4.5 3. Механізми глобального ринку технологічного ресурсу

Нормативно-правову та інституціональну основу механізмів функціонування глобального ринку технологій та здійснення на ньому міжнародного обміну технологій сьогодні забезпечують:

- ↳ Міжнародний кодекс поведінки у сфері передачі технологій;
- ↳ Угода СОТ щодо аспектів прав на інтелектуальну власність;
- ↳ Комітет з передачі технології Конференції ООН з торгівлі й розвитку;
- ↳ Всесвітня організація інтелектуальної власності;
- ↳ Координаційний комітет з контролю за експортом;
- ↳ Нарада фахівців з безпеки й технології.

Для кращого розуміння механізмів функціонування сучасного

глобального ринку технологій нижче наведемо більш детальну класифікацію основних каналів і, в їх межах, конкретних форм, які застосовують для здійснення передачі технологій, та дамо їх характеристику.

Отже, основними каналами і формами передачі технологій у межах існуючого механізму функціонування глобального ринку технологій є:

➤ Основні канали передачі технологій:

- а) *внутрішньофірмові* – закордонним філіям ТНК;
- б) *міжфірмові* – за ліцензійними, коопераційними, управлінськими та іншими довгостроковими угодами з іноземними фірмами;
- в) *зовнішньоторговельні* – разом із експортними поставками машин, устаткування й іншої промислової продукції.

Основні форми передачі технологій:

➔ На некомерційній основі, якщо між сторонами не виникає грошових зобов'язань:

а) *науково-технічні публікації* – наукова, технічна й навчальна література, комп'ютерні банки даних, довідники й аналітичні дослідження, технічні стандарти й інструкції, фірмові каталоги й проспекти, патентні описи;

б) *особисті контакти вчених і фахівців* у процесі обміну інформацією на міжнародних конференціях, виставках, симпозіумах, семінарах, а також у результаті відряджень за кордон, навчання, стажування;

в) *міграція вчених і фахівців*, або так звана “втеча мізків”.

➔ На комерційній основі, коли покупець оплачує передані продавцем науково-технічні знання. Найпоширенішими сучасними формами передачі науково-технічних знань на комерційній основі є *міжнародна торгівля ліцензіями, франчайзинг, продаж втілених технологій, лізинг, рейтинг, хайринг, науково-технічне й виробниче кооперування*. Зробимо роз'яснення – **ліцензія** (є найпоширенішою формою передачі технологій на комерційних засадах) – це дозвіл ліцензіара (власника технології або прав промислової власності) на використання ліцензіатом (особою, що отримує технологію) винаходу, науково-технічного досягнення, технічних знань, виробничого досвіду,

секретів виробництва тощо протягом певного терміну за обумовлену в ліцензійній угоді винагороду.

Ліцензії класифікують за такими ознаками:

1) за наявністю патенту: а) *запатентовані науково-технічні розробки*; б) *безпатентні ліцензії* (при продажу науково-технічного відкриття, авторство й новизна якого не зареєстровані у відповідних офіційних установах);

2) залежно від обсягу переданих покупцеві ліцензії прав: а) *проста ліцензія*, за договором якої ліцензіар дозволяє використати винахід, залишаючи за собою право як самостійного використання, так і видачі аналогічних ліцензій іншим особам; б) *виключна ліцензія*, за договором якої ліцензіатові надаються виключні права на використання винаходу в межах, обумовлених в угоді, і ліцензіар не може видавати аналогічні ліцензії іншим особам, але може самостійно використовувати предмет ліцензії; в) *повна ліцензія*, за договором якої ліцензіар уступає ліцензіатові всі права на використання науково-технічного досягнення протягом терміну дії угоди;

3) за способом комерційної реалізації: а) *чисті ліцензії* – купівля-продаж чистих ліцензійних прав; б) *супутні ліцензії* – супроводжуються контрактом на поставку устаткування.

Нові технології є особливим товаром, а їхній винахідник наділений *монопольним правом на використання винаходу, що охороняється патентом.*

Вартість ліцензійної угоди залежить не стільки від витрат проведення науково-дослідних робіт, скільки від *величини доходу, який можна одержати при використанні об'єкта ліцензійної угоди.*

На сьогодні існують (застосовують) такі форми виплати ліцензійної винагороди: 1) *роялті* – відрахування від доходу ліцензіата протягом усього періоду дії угоди; 2) *паушальний платіж* – одноразовий платіж, не пов'язаний у часі з фактичним використанням ліцензії, а встановлений заздалегідь на основі експертних оцінок; 3) *комбінований платіж* – включає первинну суму у вигляді паушального платежу 10-15% від загальної ціни ліцензії та наступні

періодичні відрахування роялті.

Сучасний глобальний ліцензійний ринок надзвичайно диверсифіковані переважно охоплює електротехнічну й електронну промисловість, загальне машинобудування, приладобудування, автомобільну та авіаракетну промисловість, хімію й нафтохімію, біотехнологію, ресурсозберігаючі технології, галузі обчислювальної техніки та засоби автоматизації, включаючи комплексно автоматизовані виробництва з використанням єдиних транспортних систем та комп'ютеризованих АСУ.

Обсяги, напрями та структура *міжнародної торгівлі патентами і ліцензіями, які є суттю механізму глобального ринку технологій, знань та інтелектуальної власності*, визначаються прискореним розвитком наукових досліджень і розробок у розвинутих країнах, розширенням їх зовнішньоекономічної та фінансової експансії.

Домінуючі позиції в експорті ліцензій займають США, на які припадає найбільша у світі частина видатків на НДДКР. Надходження у США від продажу ліцензій становлять 56 % світового обсягу платежів за ліцензійними угодами.

Друге місце після США за експортом ліцензій належить Швейцарії, третє місце посідає Англія, четверте – Італія. Найбільші імпортери ліцензій – Японія й Італія, а також Німеччина та Франція.

Міжнародна ліцензійна торгівля охоплює в основному продукцію прогресивних галузей промисловості: хімічної, електротехнічної, включаючи електроніку, машинобудування. Ці галузі промисловості поглинають основну частку видатків на наукові дослідження в розвинутих країнах.

Оскільки міжнародна торгівля ліцензіями найактивніше розвивається між спорідненими фірмами – материнськими і дочірніми компаніями, що знаходяться в різних країнах, її зміст і спрямованість багату у чому визначаються інтересами найбільших ТНК.

Франчайзинг – надання великою фірмою дрібній фірмі права використання її товарного знака, торговельної марки або знака обслуговування.

Продаж втілених технологій – значна частина контрактів на

експорт або імпорт машин й устаткування, що містить у собі передачу технологій.

Лізинг – довгострокова оренда машин, устаткування тощо.

Головними видами лізингу є: 1) *оперативний лізинг*. Термін оренди менший за термін життєвого циклу виробу, отже відбувається його неповна амортизація за період оренди. Після закінчення останнього вироб повертається власникові й знову здається на новий період в оренду; 2) *фінансовий лізинг* терміном на 15-20 років. Термін оренди відповідає терміну повної окупності орендованого устаткування, а після завершення терміну користувач або повертає об'єкт лізингу власникові, або укладає нову угоду на пільгових умовах, або купує орендоване устаткування у власність за залишковою вартістю.

Рейтинг – короткострокова оренда машин, устаткування на період до 1 року. **Хайринг** – середньострокова оренда машин, устаткування (від 1 року до 3-5 років).

Науково-технічне й виробниче кооперування у формі спільного проведення НДДКР шляхом створення спільних колективів, праці фахівців за кордоном, на основі угод про технологічне співробітництво.

Окрім того, на жаль, в сучасному світі поширилися т. зв. **кримінальні форми отримання технологій, до яких належать:** а) *промислове шпигунство* (передача, викрадення або збирання з метою передачі іноземній державі або компанії відомостей у науково-технічній і виробничій сферах, що становлять державну або комерційну таємницю); б) *технічне піратство* (масовий випуск і продаж технологій-імітацій тіншовими структурами).

Важливе місце на ринку глобальних технологій, знань та інтелектуальної власності займає торгівля інжиніринговими послугами.

Інжиніринг загалом – це сукупність інтелектуальних видів діяльності, що мають за кінцеву мету отримання найкращих результатів від капіталовкладень або інших видатків, що пов'язані з реалізацією проектів різноманітного призначення, за рахунок найбільш раціонального підбору та ефективного використання ресурсів, а також ме-

тодів організації та управління, на базі сучасних науково-технічних досягнень та з урахуванням конкретних умов й факторів реалізації проектів. **Зокрема, міжнародний інжиніринг** – це діяльність щодо надання комплексу послуг виробничого, комерційного та науково-технічного характеру, спеціалізованими інженерно-консультаційними, промисловими, будівельними та іншими компаніями.

Завданням інжинірингу є отримання замовниками та інвесторами найкращих результатів за рахунок: а) системного підходу до реалізації проекту; б) багатоваріантності технічних та економічних розробок, їх фінансової оцінки з вибором оптимального для замовника варіанта; в) розробки проектів із урахуванням можливості використання прогресивних будівельних і виробничих технологій, обладнання, конструкцій і матеріалів з різних альтернативних джерел, що найкращим чином відповідають конкретним умовам і вимогам замовників; г) використання сучасних методів організації й управління всіма стадіями реалізації проектів.

Особливості інжинірингу полягають у тому, що: 1) інжиніринг є однією з форм послуг виробничого характеру. Він безпосередньо втілюється не у речовій формі продукту, а в певному корисному ефекті, що властивий матеріальному носію; 2) інжиніринг пов'язаний з підготовкою та забезпеченням процесу виробництва та реалізації матеріальних благ та послуг, що розраховані на проміжне та кінцеве споживання, але власне послуги невиробничого характеру не входять до його складу; 3) *інжинірингові послуги мають комерційний характер, будучи об'єктом купівлі-продажу*; 4) інжинірингові послуги, на відміну від діяльності зі створення та торгівлі ноу-хау, ліцензіями тощо, є відтворювальними, а вартість послуг визначається суспільно необхідними витратами часу на їх виробництво.

Класифікують такі види інжинірингових послуг:

1) інжиніринг, пов'язаний із підготовкою виробничого процесу: а) *передпроектні послуги*; б) *проектні послуги*: базисний інжиніринг (підготовка попередніх інженерних досліджень та проектів, генерального плану, рекомендацій, попередньої оцінки вартості проекту то-

що); детальний інжиніринг (надання пропозицій з фінального проекту, детальне дослідження проекту); в) *післяпроектні послуги*: підготовка контрактної документації; ведення проекту, нагляд й інспекція за провадженням робіт; проведення приймальних випробувань після здачі в експлуатацію; підготовка інженерного і технічного персоналу; підготовка умов для збуту продукції; г) *спеціальні послуги*, обумовлені конкретними проблемами створення цього об'єкта;

2) інжиніринг, пов'язаний із забезпеченням процесу виробництва та реалізації продукції: а) *послуги з управління й організації виробничого процесу*; б) *послуги з огляду й випробувань обладнання*; в) *послуги з експлуатації об'єкта*; г) *допомога у фінансових питаннях*; д) *послуги із забезпечення реалізації продукції*; е) *послуги з впровадження систем інформаційного забезпечення, комп'ютерної техніки*.

Залежно від сфери застосування інжинірингові послуги поділяють на: 1) проектно-консультаційний інжиніринг; 2) технологічний інжиніринг; 3) будівельний інжиніринг; 4) управлінський інжиніринг.

Слід зазначити, що глобальний ринок технологій, знань та інтелектуальної власності займає одну з ключових позицій як у підсистемі глобального ринку зокрема, так і в системі глобальної економіки загалом, оскільки відповідно до визначальних тенденцій світового економічного розвитку в сучасних умовах неухильно посилюється значення науково-технологічних складових економічного зростання як джерела прискорення та якісного вдосконалення виробництва. Згідно з прогнозами XXI ст. науково-дослідною роботою буде займатися 20-25% працездатного населення планети. На цьому ґрунті посилюватимуться процеси інтелектуалізації виробництва і праці, зростатиме ефективність використання всіх ресурсів. Як уже було зазначено, сьогодні провідні позиції в міжнародному технологічному обміні утримують США, які контролюють майже 2/3 світового ринку (продажу) ліцензій. За ними розташовуються такі країни, як Японія, Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Люксембург, Швеція. Останнім часом значну активність у цій сфері проявляють Австралія, Нова Зеландія, Бразилія, Мексика, Китай, Південна Корея та інші країни.

4.5.4. Венчурний бізнес у системі глобального економічного розвитку

Важливою особливістю сучасного етапу розвитку науково-технічної сфери є відповідні зміни в структурі світової торгівлі: останніми роками питома вага товарів, що включають високі технології неухильно зростає, за одночасного скорочення первинних продуктів та товарів із низькою технологією. Це, своєю чергою, сприяє зростанню загального світового рівня технологічного розвитку, розширює можливості використання технологічних ресурсів економічно менш розвинутими країнами. А широка міжнародна кооперація в галузі науки і техніки та обмін технологіями, патентами та ліцензіями формують глобальну науково-технічну систему, функціональною складовою якої є глобальний ринок технологій та інших науково-технологічних продуктів, суть якого найкраще відображають, *окрім торгівлі патентами і ліцензіями*, та інших, розглянутих нами вище, у цьому параграфі, *його функціональних компонент-механізмів (інструментів) міжнародної передачі технологій* (як на комерційній, тобто ринковій, так і на некомерційній основі), **венчурний бізнес**.

Слід зазначити, що трансформація науково-технічного досягнення від первинної технологічної ідеї до впровадження її в масове глобальне виробництво здійснюється, як правило, саме **венчурним бізнесом**.

Однак при цьому слід зазначити, що *венчурні інвестиції* не є безпечнішими за вкладення в уже існуюче і зростаюче підприємство, оскільки вони пов'язані з такими основними *ризиками*: високим ступенем технічної невизначеності у створенні продукту; невідповідністю технологічно-досконалого продукту ринковому попиту; відсутністю в менеджменту належних кваліфікації або досвіду.

Але ці додаткові ризики виправдовуються тим, що реалізація науково-технічного проекту, котрий є об'єктом вкладень, спочатку оцінюється як високорентабельний.

Сутність венчурного бізнесу як високоризикованої і потенційно високоприбуткової діяльності визначає такі особливості його функціонування: об'єктом капіталовкладень є ризикові проекти; здійснюється портфельне управління капіталом; значна частка вкладень здійснюється у статутний капітал інноваційних фірм; венчурний капіталіст бере активну участь в управлінні проектом або принаймні забезпечує собі надійний контроль; реалізується гнучкий механізм узгодження інтересів інвесторів і менеджерів залежно від етапу розвитку проекту; насамперед визначається спосіб виходу з бізнесу венчурного капіталіста у фазі зрілості проекту.

При цьому *основновні етапи венчурного бізнесу передбачають:*

- 1) старт (від організації підприємства до випуску експериментальної партії продукції: НДДКР, КВ, експериментальне виробництво);
- 2) виведення продукції на ринок (збільшення капіталу);
- 3) завоювання ринку (організація масового виробництва, різке зростання обороту).

Венчурний бізнес потребує особливого кола потенційних інвесторів. В цьому контексті *основними джерелами венчурного капіталу* є: приватні інвестори; малі інвестиційні компанії; великі корпорації; трастові фонди; спеціальні державні фонди і програми.

На завершення зазначимо, що міжнародне науково-технічне співробітництво в системі глобального ринку технологій передбачає різні форми взаємодії фірм двох або кількох країн при проведенні науково-технічної діяльності. А найперспективнішою формою організації міжнародного науково-технічного співробітництва є створення стратегічних альянсів між фірмами різних країн для спільного вирішення 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 посилилася тенденція утворення стратегічних альянсів, особливо за рахунок об'єднання компаній у таких високотехнологічних галузях, як фармацевтика, телекомунікації тощо.

РОЗДІЛ 5

РЕГУЛЯТИВНІ ІНСТИТУТИ СИСТЕМИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

5.1. Глобальна система економічного регулювання, її об'єкти та суб'єкти

Як вже було нами зазначено раніше *глобальна економіка як метаекономіка* існує “над” національними економіками та агентами і є автономною від них, надає їм специфічних характеру та форми, огортає власними рушійними силами. Вона функціонує “згори донизу” і визначає, що можуть і що не можуть робити на національному рівні державні і приватні агентства.

При цьому *глобальна економіка* є якісно новим етапом розвитку світового господарства, світової економіки, яка поступово перетворюється на цілісний глобальний організм, утворений гігантською виробничо-збутовою, глобальною фінансовою та планетарною інформаційною мережею. Така *економіка потребує певної системи та власних особливих інститутів регулювання взаємовідносин своїх суб'єктів*. Зокрема, такими інститутами сьогодні є міжнародні організації (МО) системи ООН.

Глобальна система економічного регулювання повинна стати засобом протидії світовим економічним кризам та механізмом забезпечення гармонійного економічного розвитку. *А об'єктами глобального економічного регулювання виступають:*

- а) торговельна політика;
- б) міжнародні валютні відносини;
- в) міжнародний економічний розвиток;
- г) діяльність ТНК;
- д) міжнародне співробітництво.

При цьому *регулювання торговельної політики передбачає* розроблення торговельної політики на основі систематичного аналізу

з урахуванням місця країни в конкурентному середовищі та наслідків її входження у глобальну економіку.

Однак на сьогоднішній день *недискримінаційна торговельна політика* усе більше замінюється одно- або двосторонніми дискримінаційними угодами. Держави ігнорують СОТ та її фундаментальний принцип недискримінації. Все частіше порушується режим найбільшого сприяння нації. Відтак, необхідно розробляти глибші форми регіональних домовленостей, які передбачають проведення єдиної політики країнами-учасниками СОТ і спільну систему регулювання СОТ та регулювання засобів лібералізації торгівлі між учасниками.

Регулювання міжнародних валютних відносин: Бреттон-Вудська конференція та створений нею орган (МВФ) свого часу запровадили новий міжнародний валютний порядок та принципи регулювання міжнародних валютних відносин. Актуальні питання регулювання в такій сфері сьогодні – це насамперед: якими повинні бути режим валютних курсів, розміри офіційної міжнародної ліквідності та відповідальність країн із дефіцитом або надлишком платіжного балансу.

Регулювання міжнародного розвитку ґрунтується на пошуку та застосуванні ефективних економічних заходів для за-безпечення міжнародної конкурентоспроможності країн, що, у свою чергу, необхідно спрямовувати на підтримку 4-х визначальних секторів національних економік: експортоорієнтованого сектора промисловості, сільськогосподарського сектора, інформаційної сфери та соціальної сфери.

В цьому напрямі найважливіший обов'язок, який необхідно покласти на регулівний наднаціональний інститут (орган), – допомогати країнам, що розвиваються, у здійсненні відповідної бюджетної, валютної політики і політики валютних курсів та “Програми з фінансування структурної перебудови і підтримки реформ”. Тут (у сфері регулювання) значною проблемою є відкритість кордонів і загроза територіальній владі.

Регулювання діяльності ТНК необхідне для: обмеження уникнення оподаткування; гармонізації будь-яких пільг урядів-

реципієнтів для залучення іноземних інвестицій; контролю за умовами передання технологій. Стратегія транснаціональних компаній визначається рівнем координованості національної політики з глобальною у сферах оподаткування, валютного контролю, митних тарифів тощо.

Регулювання міжнародного співробітництва діє на рівні координації співробітництва між націями, особливо для розробки та впровадження їх макроекономічної політики щодо міжнародної конкурентоспроможності. Глибина співробітництва може коливатися від обміну інформацією та консультацій до координації політичних рішень між країнами.

Необхідно зауважити: *на даний час більшість науковців, які займаються дослідженнями глобалізації світової економіки, переконані, що немає достатніх підстав вважати, що глобалізована світова економіка уже створена.*

Однак процеси глобалізації та глобальні трансформації зараз у світі відбуваються надзвичайно стрімко і в перспективі вони можуть та повинні призвести до створення *глобалізованої світової економіки.*

Розгортання цих процесів формує глобальний простір “над країнами”, що відрізняється від того, який існує всередині країни. Це обумовлює домінування світових норм та стандартів, що сприймаються все більшою кількістю країн. Оскільки, як уже було сказано, глобалізація ще далека від завершення – *створення глобальної економіки,* – а тому сам процес її перебігу можна охарактеризувати як процес поглиблення та інтенсифікації інтернаціоналізації світових економічних процесів та інтеграції національних економік, які потребують та інтенсифікують *пошук та формування світового центру управління, інститутів та інструментів регулювання глобальних світогосподарських процесів.* А одним із принципів процесу становлення глобальної економіки, тобто трансформації світового господарства в глобальну економіку, нагадаємо, є *формування міжнаціональних інститутів та механізмів регулювання.*

Як стверджують неомарксистичні **А. Негрі** (Італія) та **М. Хардт** (США), автори концепції “Імперія” [*Хардт М. Империя / М. Хардт, А. Негри. – М.: Праксис, 2004. – 440 с.*], “не може існувати глобального ринку без відповідної форми юридичного правопорядку, а такий правопорядок не може існувати без влади, яка б гарантувала його дієздатність та ефективність... Це – децентралізований і детериторіалізований, тобто, позбавлений центра і прив’язки до певної території, апарат управління, який поступово включає в себе глобальний простір. Імперія управляє змішаними, гібридними ідентичностями, гнучкими ієрархіями та великою кількістю обмінів через посередництво модулювання командних мереж. Ідея Імперії визначається, перш за все, відсутністю кордонів: її панування не знає меж. Основне в концепції Імперії – це утвердження системи просторової всезагальності. Імперія не створює територіальний центр влади і не опирається на жорстко закріплені кордони чи перепони. Отже, основна ідея-гіпотеза дослідження А. Негрі та М. Харда полягає в тому, що суверенітет набув нової форми, утвореної низкою національних і наднаціональних органів, об’єднаних єдиною логікою управління. Цю нову глобальну форму суверенітету вони і назвали “Імперією”. Імперією, яка не створює територіальний центр влади і не опирається на жорстко закріплені кордони чи перепони. Імперією, що виникає як центр, котрий підтримує глобалізацію мереж виробництва і характеризується переходом від дисциплінарного суспільства до суспільства контролю. За їх баченням, “разом із глобальним ринком і глобальним кругообігом виробництва виникає і глобальний порядок – нова логіка і структура управління, новий вид суверенітету. Імперія стає політичним суб’єктом, який ефективно регулює глобальні обміни, суверенною владою, що править світом”.

До таких регулятивних інститутів-структур імперії глобальної економіки, вже створених в процесі еволюції та трансформації світового господарства у напрямку його глобалізації та активно діючих, належать передовсім три головні установи, міжнародні організації, які сьогодні керують глобалізацією: **МВФ, група Світового**

банку і СОТ. Хоча, як наголошує американський економіст-неокейнсіанець, лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 року *Дж. Ю. Стігліц*, на жаль, ці базові інститути-регулятори керують глобалізацією недостатньо ефективно. Тому, як на його думку та рекомендацію, зараз *“настав час змінити деякі правила управління міжнародним економічним порядком, оскільки ці інституції не справляються належним чином і повною мірою із своїми прямими завданнями – усуненням бар’єрів для вільної торгівлі та тіснішою інтеграцією національних економік (СОТ), займатися структурними питаннями, зокрема СБ, сприяти глобальній стабільності (МВФ), – тоді глобалізація, через усунення бар’єрів для вільної торгівлі та тіснішу інтеграцію національних економік, допоможе створити нову глобальну економіку, в якій зростання буде не тільки стійкішим, а й більш рівномірним”* і глобалізація впорається зі своїм головним завданням – *“зробити багатшим кожного у світі, зокрема – бідних”*. Дж. Ю. Стігліц також виділяє ще цілу низку інших інституцій (про які мова йтиме в наступних параграфах цієї теми), що відіграють свою роль у становленні та функціонуванні глобальної економічної системи, в керуванні глобалізацією та глобальною економікою, – численні регіональні банки, *“менші й молодші сестри”* Світового банку, а також численні організації ООН, такі як Програма розвитку ООН чи Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), погляди яких часто помітно відрізняються від поглядів МВФ і Світового банку. Міжнародна організація праці, наприклад, стурбована тим, що МВФ приділяє мало уваги правам робітників. Натомість Азіатський банк розвитку виступає за *“конкурентний плюралізм”*, який значно відрізняється від американської моделі економічного розвитку і завдяки якому країни, що розвиваються, зможуть дотримуватися альтернативних стратегій та моделей розвитку, зокрема *“азійської моделі”*, в межах якої уряди, покладаючись на ринки, водночас відіграють активну роль у створенні, формуванні та управлінні ринками, включно з впровадженням нових технологій, а фірми несуть значну відповідальність за соціальний захист своїх працівників.

Отже, основні суб'єкти системи регулювання глобальної економіки – це найбільш впливові наднаціональні регулятивні інститути – МО ООН, МВФ, група Світового банку, СОТ, що були створені винятково з метою глобального регулювання та управління світовим соціально-економічним розвитком. Проте зараз вони знаходяться під впливом найбільших суб'єктів ГЕ та міжнародних відносин і не в змозі ефективно регулювати відповідні процеси глобальної ЕС та давати адекватні відповіді на виклики глобалізації, які передбачають подолання соціально-економічної нерівності в загальносвітовому масштабі. Рішення, що приймаються органами глобального регулювання, найчастіше призводять до посилення диспаритетного соціально-економічного розвитку людства та поглиблення дисфункціональності глобальної ЕС.

Повернемося безпосередньо до переліку регулятивних інститутів глобальної економіки міжнародних організацій, створених та існуючих на поточний момент. Так, на сьогоднішній день систему основних регулятивних інститутів, керуючих глобалізацією та ГЕ, можна представити у такому вигляді:

- ✓ Світова організація торгівлі – (World Trade Organization) – головний міжнародний регулятор світової торгівлі;
- ✓ Міжнародні кредитно-фінансові інститути (передусім група СБ);
- ✓ Міжнародні валютно-фінансові організації (передусім МВФ);
- ✓ Міжнародні організації регулювання світового ринку праці та інші.

При цьому з-поміж них провідну роль у сучасному світі відіграють три інституції: *Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк* (його квінтесенція – Міжнародний банк реконструкції і розвитку) і *Світова організація торгівлі (СОТ)*. На них ми і зупинимося більш детально нижче. Проте ще є неймовірно велика кількість інших організацій – низка регіональних банків, інституції ООН (Програма розвитку ООН, Конференція ООН з торгівлі і розвитку),

але всі вони володіють меншими організаційними і фінансовими ресурсами, *щоб впливати на економіку в глобальних масштабах.*

Зауважимо, що СБ відрізняється від Групи Світового банку тим, що до СБ входять лише дві інституції – Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та Міжнародна асоціація розвитку (МАР), в той час як до Групи Світового банку входять, крім двох названих, ще три інституції: Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Багатостороння агенція з гарантій інвестицій (БАГІ) та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС), про які мова йтиме нижче, в параграфі 3 цієї теми.

Тут ми лише зазначимо, що перші дві регулятивні інституції глобальної економіки (МВФ і Світовий банк) були створені як частина проекту з відновлення зруйнованої війною Європи. Рішення про це приймалося в Бреттон-Вудсі, в 1944 році. Основним принципом роботи цих організацій було напрацювання англійського економіста Джона Мейнарда Кейнса, який дав досить чітке пояснення стосовно того, чому виникають кризи на кшталт Великої депресії – причиною є недостатній сукупний попит, який держава могла б стимулювати за рахунок цілеспрямованої політики. Тож ці організації були покликані відновити зруйновані після війни економіки і не допустити повторення нової глобальної депресії. Передбачалося, що це здійснюватиметься шляхом міжнародного тиску на ті країни, які не роблять відповідного внеску в підтримання глобального сукупного попиту. Для цього МВФ і Світовий банк повинні були надавати рекомендації і, за необхідності, кредити тим країнам, які не могли самостійно справитися з поставленим завданням.

Проте з часом політика МВФ зазнала значних змін. Якщо з самого початку МВФ виходить із позиції, що РМ часто функціонує неадекватно, то тепер ця організація стала на позицію ідеології лібералізму, тобто верховенства ринку. Сьогодні МВФ і СБ надають свої фонди тільки тоді, коли країни проводять політику скорочення бюджетного дефіциту, підвищення податків і тарифів, що прямо суперечить кейнсіанській теорії.

Суттєві зміни в політиці МВФ і Світового банку почалися з 80-х років ХХ ст., коли Рональд Рейган і Маргарет Тетчер стали адептами ідеології вільного ринку та почали втілювати її в практику економічного життя на глобальному рівні. І міністерства фінансів бідних країн готові були прийняти цю ідеологію та практику, якщо це вимагалось для отримання кредитів. Приблизно з цього часу Світовий банк почав видавати кредити не тільки під конкретні проекти, а й так звані “кредити для структурної адаптації”. Але ці кредити надавалися тільки зі згоди МВФ – разом з тим, на державу накладалися конкретні умови Фонду.

Ще більше коло обов’язків виникло перед цими інституціями з крахом соціалістичної системи – МВФ брав на себе відповідальність за ринкову трансформацію країн колишнього соціалістичного табору. При цьому *МВФ опікувався макроекономічними питаннями, дефіцитом бюджету, грошово-кредитною політикою, інфляцією, кредитами; Світовий банк брав на себе структурні реформи: порядок використання грошей урядом країни, фінансові інституції, ринки праці і т. д.*

Проте прискорена лібералізація відсталих країн по всьому світові не дала бажаного результату. Вільне переливання капіталів, яке “лобіював”, нав’язував та проштовхував МВФ, досить часто призводило до того, що в країну надходили “гарячі гроші”, але під час погіршення економічної кон’юнктури швидко залишали її, після чого економіка країни виявлялася спустошеною. Якщо, наприклад, відкрити ринки для конкуренції набагато швидше, випереджаючи створення сильних фінансових інституцій, то старі робочі місця зникатимуть набагато швидше, ніж створюватимуться нові. В багатьох країнах це призвело до зростання безробіття і зубожіння.

Так само МВФ не справився зі своєю роллю антикризового менеджера. Після Азійської кризи 1997 року МВФ поглибив кризи в Індонезії і Таїланді. Так само політика МВФ призвела до краху в Аргентині в 2001 році.

Разом з тим, навіть у країнах, де спостерігається зростання, його результатам, в основному скористалися багаті, при збереженні досить

високого рівня бідності. Крім того, постає проблема виплат кредитів, які не завжди були застосовані цільовим способом корумпованими чиновниками або просто не дали того ефекту, на який розраховували з самого початку. Тягар виплат при цьому перекладається на все населення країни, які завдяки таким кредитам не отримали ефективної допомоги.

Діяльність міжнародних економічних структур викликає ще одне застереження. Річ у тому, що робота даних структур спрямована не тільки на інтенсивне використання вже існуючих економічних ресурсів, а й розробку нових – у першу чергу сировинних, і подальшу їх переробку за рахунок зростання виробничих потужностей у всьому світі. Але вже зараз екологи говорять, що зростання виробництва енергії на один порядок призведе до катастрофічних наслідків планетарного масштабу внаслідок глобального потепління.

Намагаючись дотягнути рівень промислового виробництва в країнах нерозвинутого Півдня до рівня країн розвинутої Півночі, міжнародні економічні організації стимулюють підвищення викидів в атмосферу, що негативно відобразиться на загальній екологічній ситуації. Звичайна індустріалізація і модернізація нерозвинутих країн уже неможлива через обмеження, що накладає на нас саме природне середовище. МВФ не дає рекомендацій, як за цих умов зберегти темпи економічного розвитку.

5.2. Характеристика регулятивних інститутів глобальної економіки

Як уже зазначалося вище, *основними інститутами системи регулювання глобальної економіки* є такі найбільш впливові наднаціональні регулятивні організації, як **МВФ**, **МБРР** (квінтесенція **СБ**, основна кредитна установа *групи Світового банку*), **СОТ**, що були створені винятково з метою глобального регулювання та управління світовим соціально-економічним розвитком. Відтак, розглянемо ці ключові регулятивні інституції ГЕ більш детально.

5.2.1. Міжнародні організації з регулювання світової торгівлі

Торговельно-економічні відносини, міжнародна торгівля є одним із основних елементів глобальної економіки, а відтак і об'єктами глобального регулювання. Регулювання торговельно-економічних відносин на глобальному рівні являє собою спільно запроваджені урядами всіх країн заходи на основі компромісів у сфері зовнішньоекономічної політики.

Організаційними формами глобального регулювання торгово-економічних відносин є відповідні “*Міжнародні економічні організації з регулювання світової торгівлі*”, ключове місце серед яких з позицій можливості, масштабності (глобальності) та універсальності регулятивного впливу належить *СОТ – Світовій організації торгівлі*.

Основні напрями глобального регулювання міжнародної (світової) торгівлі на сучасному етапі є:

- ✓ створення договірної правової основи торгово-економічних відносин;
- ✓ вироблення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торговельно-політичних засобів впливу на міждержавні зв'язки;
- ✓ формування та розвиток міжнародних інститутів, що сприяють досягненню домовленостей і вирішенню спірних проблем;
- ✓ обмін інформацією і досвідом організації торговельно-економічних зв'язків.

Характерною рисою розвитку механізму глобального регулювання торгово-економічних відносин є його посилення, що має об'єктивну основу. Відбувається це під впливом глобалізації і, зокрема, таких її рушійних чинників як: НТП, розширення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації господарського життя.

При цьому торговельна політика і проблеми світової торгівлі є об'єктом діяльності багатьох регіональних, галузевих, *глобально-універсальних інститутів*, як міжурядових, так і неурядових. Усі вони створюють *систему міжнародних організацій*, що здійснюють коор-

динацію та багатостороннє регулювання торгово-економічних відносин у системі глобальної економіки.

5.2.1.1. Глобально-універсальні організації регулювання торгівлі

Глобально-універсальні організації – це інституції, які географічно та за характером своєї діяльності в сфері торгівлі тяжіють до глобальних (всесвітніх) і універсальних (загальної компетенції) організацій.

До наднаціональних, глобально-універсальних торговельних організацій – регуляторів міжнародної в системі глобальної економіки торгівлі – належать:

- 1) *три органи ООН* (ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ, МТЦ);
- 2) *міжурядові* (ВМО, Бюро міжнародних виставок);
- 3) *неурядові* (Міжнародна торговельна палата, Спілка міжнародних ярмарків).

Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), була створена в 1964 році та включає 188 держав-членів і яка є головний орган ГА з питань міжнародного економічного співробітництва. *Головними завданнями ЮНКТАД є* розвиток міжнародної торгівлі, підтримка країн, що розвиваються, в налагодженні торговельно-економічних відносин. Ці завдання ЮНКТАД реалізуються шляхом розробки конвенцій і принципів розвитку світової торгівлі, розробки заходів із регулювання міжнародної торгівлі та сприяння економічному співробітництву між країнами, що розвиваються.

Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) була створена в 1966 році для зменшення і ліквідації перешкод, що заважають розвиткові міжнародної торгівлі. *Функціями ЮНСІТРАЛ є* координація роботи міжнародних організацій з правових питань, розробка конвенцій, сприяння широкій участі країн у міжнародних конвенціях, підготовка кадрів. Найбільш відомими документами, прийнятими ЮНСІТРАЛ, є Конвенція ООН про позовну давність у міжнародних договорах купівлі-продажу товарів, Конвенція ООН про

морські перевезення вантажів, Конвенція ООН про переказні векселі і міжнародні прості векселі. Україна є членом ЮНСІТРАЛ і приєдналася до багатьох конвенцій.

Міжнародний торговельний центр (далі – **МТЦ**) був створений у 1964 році як допоміжний орган ГАТТ та ООН. *МТЦ допомагає* країнам, що розвиваються, вирішувати питання розширення експорту, надає інформацію і консультації з питань ринків і методів збуту експортної продукції, допомагає у створенні експортних служб і підготовці кадрів.

Всесвітня митна організація (далі – **ВМО**) була створена в 1995 році, як наступниця Ради митного співробітництва з метою гармонізації й уніфікації митних систем, поліпшення техніки митної справи і митного законодавства. Штаб-квартира організації знаходиться в Брюсселі. *Головними завданнями ВМО є:* уніфікація номенклатури для класифікації товарів у митних тарифах; узагальнення митного досвіду різних країн; організація митного співробітництва; технічне співробітництво і навчання. Найвідоміший результат ВМО – Конференція з гармонізованої системи опису і кодування товарів (ГС), яка замінила брюссельську номенклатуру (БТН).

Бюро міжнародних виставок (далі – **БМВ**) було створено в 1931 році для нагляду за виконанням Паризької конвенції (1928 р.) стосовно впорядкування проведення міжнародних торговельно-промислових виставок. Конвенція регламентує порядок організації офіційних виставок, класифікацію виставок, права та обов'язки країн організаторів, учасниць, порядок присудження нагород.

Міжнародна торговельна палата (далі – **МТП**) є об'єднанням національних організацій ділових кіл, зацікавлених у розвитку міжнародної торгівлі. МТП була створена в 1920 році і включає понад

1,6 тис. об'єднань підприємців (федерацій, спілок), 6 тис. великих промислових і торговельних компаній. *Головними напрямками діяльності організації є* сприяння розвитку підприємництва і торгівлі, вжиття заходів в економічних і правових сферах для сприяння міжнародній

торгівлі, гармонізація торгової практики, надання рекомендацій урядам країн.

Спілка міжнародних ярмарків (далі – СМЯ) була створена в 1925 році і об'єднує постійні ярмаркові комітети та установи, які скликають і організовують міжнародні ярмарки. *Основними завданнями діяльності СМЯ* є закріплення прав і пільг членів та посилення впливу міжнародних ярмарків на світовий товарообмін, охорона інтересів учасників ярмарків, розробка розкладу проведення ярмарків, створення арбітражних комісій, організація реклами.

5.2.1.2. Галузеві та регіональні торговельні організації-регулятори

Галузеві торговельні організації (ГТО) – це інститути-регулятори, об'єктом регуляторної діяльності яких є окремі галузі світової торгівлі. Галузеві торговельні організації поділяють *на міжурядові і неурядові організації*.

До *міжурядових галузевих організацій* належать:

✓ *у промисловості* – Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК), Міжнародна рада з олова, Асоціація країн-експортерів залізної руди (АПЕФ), Міжурядова рада країн-експортерів міді (СНПЕК), Світова енергетична конференція;

✓ *у сільському господарстві* – Міжнародна комісія з рису, Міжнародна угода з зерна, Міжнародний комітет з чаю, Міжнародна угода з цукру;

✓ *у транспорті і зв'язку* – Міжнародний комітет залізничного транспорту, Арабський поштовий союз.

До *недержавних галузевих організацій*, що існують у формі міжнародних спілок, належать:

✓ Міжнародна конференція виробників електроенергії;

✓ Міжнародна спілка підприємств газової промисловості;

✓ Міжнародна федерація торговців сталлю, трубами і металами;

- ✓ Міжнародна організація з виробництва мила і миючих засобів;
- ✓ Картели: з радіоапаратури; фосфатний; содовий; сірниковий; калійний; азотний; *нафтовий*; алюмінієвий; трубний; електроламповий картели та сотні аналогічних об'єднань в усіх сферах виробництва.

Найбільших успіхів у регулюванні товарного ринку досягли практично тільки члени ОПЕК (організація країн експортерів нафти – картель, створений нафтовидобувними державами для стабілізації цін на нафту. Основна мета організації – контроль над світовими цінами на нафту. Сьогодні на членів ОПЕК припадає 79% світових запасів нафти і 44% видобутку, що забезпечує їм значний контроль над ринком). Головними цілями організації є захист інтересів країн-учасниць, уніфікація політики щодо нафти, забезпечення стабільності цін, охорона навколишнього середовища.

До регіональних організацій-регуляторів торговельного спрямування належать усі регіонально-економічні угруповання, оскільки вони у своїй еволюції проходять *обов'язкові стадії торговельної інтеграції*: 1) зону преференційної торгівлі; 2) зону вільної торгівлі; 3) митний союз; 4) спільний ринок; 5) валютний союз; 6) політичний союз.

З-поміж регіональних організацій із найбільш розвинутою торговельною функцією можна назвати: ЄС; НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі); МЕРКОСУР (економічний союз держав у Південній Америці, до якого входять Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай та Венесуела, як асоційовані члени – Чилі, Болівія, Перу, Колумбія та Еквадор); ЛАД (Ліга арабських держав – регіональна міжнародна організація, що являє собою союз арабських держав; створена в березні 1945 р. на конференції арабських держав у Каїрі); МЕСЦА (Митний та економічний союз Центральної Африки); ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі); СНД; МС (Митний союз); ЄАЕС (як проект, що ґрунтується на МС, проголошений вкінці 2014 року); КАРИКОМ (Карибський спільний ринок); АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії); АТЕК (Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво).

5.2.1.3. Міжнародні організації зі стандартизації та сертифікації

Національні стандарти висвітлюють особливості й рівень науково-технічного розвитку країни, в якій вони розроблені і застосовуються. Тому вимоги стандартів різних країн на однакові матеріали і вироби часто відрізняються один від одного, що є серйозною перешкодою для розвитку міжнародної торгівлі, тобто є необхідність узгодження характеристик продукції зі стандартами тієї країни, яка купує цю продукцію.

Глобалізація, яка проявляється у розвитку міжнародної торгівлі і міжнародної співпраці в усіх галузях людської діяльності, об'єктивно призвела до необхідності узгодження (гармонізації) національних стандартів, розробки і широкого застосування глобальних та міжнародних (регіональних міжнародних) стандартів.

Міжнародна організація із стандартизації (далі – ISO) – організація, яка займається розробкою *глобальних (світових міжнародних)* та *регіональних міжнародних* стандартів і питаннями сертифікації продукції в різних галузях, за винятком електротехніки та електроніки (які належать до компетенції Міжнародної електротехнічної комісії).

ISO є федерацією національних органів із стандартизації, яка була створена 23 лютого 1947 року з ініціативи ООН.

До складу ISO входить 161 країна, серед яких понад 80 комітетів-членів (в тому числі й Україна). Крім комітетів-членів, членство ISO можуть мати статус членів-кореспондентів, що є організаціями зі стандартизації держав на стадії розвитку, а також члени-абоненти, категорія, яка введена для країн, що розвиваються.

Комітети-члени можуть брати участь у роботі технічних комітетів, голосувати за проектами стандартів, обиратися до складу Ради ISO.

Члени-кореспонденти (члени-абоненти) не ведуть активної роботи в ISO, але мають право отримувати інформацію про стандарти, що розробляються.

Кожна країна може бути представлена в ISO тільки однією національною організацією. У роботі беруть участь майже 3 тисячі технічних органів і понад 20 тисяч спеціалістів із усіх регіонів світу. **ISO розроблено майже 7 тисяч стандартів.**

Основними напрямками діяльності ISO є:

- ✓ розробка стандартів;
- ✓ співробітництво з регіональними організаціями зі стандартизації;
- ✓ сприяння країнам, що розвиваються, у розвитку національної стандартизації;
- ✓ сприяння взаємному визнанню і прийняттю національних і регіональних систем сертифікації;
- ✓ надання методичної та інформаційної допомоги національним метрологічним організаціям.

Україна є комітетом-членом ISO з січня 1993 року, представлена Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики. Україна бере участь у 64 з 212 технічних комітетів ISO, які розробляють міжнародні стандарти. **60% ДСТУ на сьогодні відповідають стандартам ISO.**

Міжнародна електротехнічна комісія (далі – МЕК) створена в 1906 році на Міжнародній конференції з питань стандартизації електричних машин, у якій взяли участь 13 країн. Після створення ISO МЕК стала автономною організацією в її складі.

Сферою діяльності МЕК є електротехніка, електроніка, радіозв'язок, приладобудування. Членами МЕК є понад 40 національних комітетів із стандартизації. Метою діяльності МЕК є сприяння міжнародному співробітництву в стандартизації і суміжних сферах у галузі електротехніки і радіоелектроніки.

Діяльність МЕК охоплює наступні напрями: розробка міжнародних стандартів на продукцію електротехніки; стандартизація методів вимірювання радіоперешкод; розробка міжнародної системи стандартизації виробів електронної техніки.

Вищим органом МЕК є Рада, яка складається з національних комітетів країн-членів.

Європейський комітет із стандартизації (далі – СЕН) – створений у 1961 році. До складу входять країни-члени ЄС і ЄАВТ, представлені своїми національними організаціями із стандартизації.

Основними напрямками діяльності СЕН є: розробка європейських стандартів; забезпечення однакового застосування в країнах-членах міжнародних стандартів ISO і МЕК; співробітництво з усіма організаціями регіону, що займаються стандартизацією; надання послуг із сертифікації на відповідність європейських стандартів.

Європейський комітет із стандартизації в електротехніці (СЕНЕЛЕК) – неурядова організація, створена в 1971 р. До складу СЕНЕЛЕК входять країни-члени ЄС, ЄАВТ, які представлені національними електротехнічними комітетами і є членами МЕК. *Метою діяльності є* розробка стандартів на електротехнічну продукцію.

Європейське бюро стандартизації для ремесел, малих і великих підприємств – неурядова організація, що включає об'єднання сфери малого і середнього підприємництва, яка створена з метою інформування національних і галузевих організацій ремісничього виробництва з питань стандартизації, залучення їх до участі в роботі зі стандартизації, полегшення виходу на ринок ЄС малих і середніх підприємств.

Міжскандинавська організація із стандартизації (ІНСТА) – неурядова організація, створена в 1952 році з метою узгодження національних стандартів скандинавських держав, уніфікація технічних вимог національних нормативних документів, поширення досвіду, узгодження позицій країн-членів (Данія, Норвегія, Фінляндія, Швеція) в ISO, МЕК, СЕН та ін.

Міждержавна рада із стандартизації, метрології і сертифікації країн-учасниць СНД (МДР) – створена в 1992 р. за участю всіх національних організацій зі стандартизації країн-членів СНД. *Метою діяльності МДР є* розробка і прийняття міждержавних стандартів,

нормативних документів, що встановлюють єдиний порядок сертифікації продукції, а також співробітництво з ISO, МЕК, СЕН.

У 1995 році Рада ISO визнала МДР регіональною організацією із стандартизації.

5.2.1.4. Міжнародні товарні організації

Багатостороннє регулювання світових товарних ринків передбачає здійснення погоджених дій урядами країни-виробників, експортерів та імпортерів сировинних товарів, спрямованих на стабілізацію світових товарних ринків шляхом **створення міжнародних механізмів і відповідних організаційних форм.**

Цілями багатостороннього регулювання світових товарних ринків є: вирішення проблеми пропорційного розвитку виробництва і споживання сировинних ресурсів; координація дій експортерів, споживачів при виході на світовий ринок; стабілізація цін; встановлення взаємоприйнятого співвідношення цін на сировину і готові промислові вироби.

Механізм багатостороннього регулювання світових товарних ринків передбачає укладання міжурядових угод у межах ЮНКТАД і міжурядових угод країн-виробників, країн-експортерів, країн-споживачів того чи іншого товару, тобто **Міжнародних товарних угод (МТУ).**

Укладання МТУ має на меті такі основні цілі: постановка та аналіз проблем, пов'язаних із міжнародною торгівлею, а також виробництвом і споживанням конкретного товару; вивчення світової кон'юнктури ринку цього товару, регулярне інформування учасників про стан на ринку; збір та публікація статистичних даних і підготовка економічних оглядів ринку; організація багатосторонніх консультацій із проблем торгівлі даним товаром; розробка заходів з розширення виробництва і зміцнення експортного потенціалу в країнах-виробниках сировини, розвиток відповідної інфраструктури, маркетинг, охорона навколишнього середовища.

Організаційними формами реалізації міжурядових угод, розроблених у межах ЮНКТАД, є:

➤ Міжнародні товарні організації (МТО);

➤ Міжнародні дослідницькі групи (МДГ).

Організаційними формами реалізації угод країн-виробників і споживачів того чи іншого виду сировини є:

✓ Міжурядові організації країн-виробників і споживачів того чи іншого виду сировини;

✓ Міжнародні асоціації виробників і експортерів сировинних товарів.

Міжнародні товарні угоди.

МТУ – це багатосторонні міжурядові договори, спрямовані на стабілізацію цін у межах світових товарних ринків шляхом встановлення певних співвідношень між попитом і пропозицією з використанням конкретних механізмів регулювання.

З огляду на цілі та механізм реалізації МТУ поділяють на:

1) ***стабілізаційні МТУ***, які укладаються з метою регулювання співвідношення попиту і пропозиції на ринку шляхом використання таких методів: встановлення меж коливання ринкових цін; використання системи квот; створення товарних фондів; регулювання розмірів виробництва;

2) ***адміністративні МТУ***, укладання яких передбачає збалансування обсягів виробництва і споживання певного товару шляхом координації внутрішньої політики; вивчення кон'юнктури міжнародного товарного ринку; інформування учасників про стан на ринку; збирання та публікації статистичних даних; консультації з проблем торгівлі даним товаром. До адміністративних МТУ відносять: міжнародну угоду з пшениці; з цукру (МУЦ); з кави (МУК); нікелю, цинку, бавовни. Кількість учасників таких угод велика і вони не передбачають статей з регулювання ринку;

3) ***угоди щодо заходів розвитку***, які мають на меті: розробку заходів з розширення виробництва та експорту країн-виробників; розвиток відповідної інфраструктури; сприяння більшій переробці това-

рів сировини; охорону навколишнього середовища; розробку рекомендацій урядам країн-виробників сировини. Наприклад: Міжнародна угода з оливкового масла; МУ з тропічної сировини.

Учасниками МТУ є як уряди країн-експортерів, так і уряди країн-імпортерів. ПРК беруть участь у МТУ з метою недопущення створення картелей країн-виробників і гарантування поставки найважливіших видів сировини на свої ринки за стабільними цінами.

Багато ПРК у теперішній час продовжують участь в МТУ значною мірою з огляду на політичні міркування, а також у цілях підтримки стабільності торговельно-економічних відносин зі своїми колишніми колоніями як із традиційними постачальниками сільськогосподарської і промислової сировини.

Організаційними формами реалізації МТУ, розроблених та існуючих під егідою ЮНКТАД, є міжнародні товарні організації.

Міжурядові організації з регулювання світових товарних ринків, які називають *МТО*, включають:

- ✓ Міжнародні організації (МО);
- ✓ Міжнародні ради (МР);
- ✓ Міжнародні консультативні комітети (МКК);
- ✓ Міжнародні дослідницькі групи (МДГ).

МТО мають на меті нагляд за реалізацією МТУ, а також вивчення стану світових товарних ринків та обговорення проблем, пов'язаних із співвідношенням попиту та пропозиції на конкретних ринках, розробку рекомендацій урядам країн-учасниць (МКК, МДГ).

Діяльність МТО обмежує можливості односторонніх дій окремих країн-виробників сировини, перешкоджаючи утворенню міжнародних об'єднань експортерів картельного типу.

Міжнародні товарні організації створені на основі міжнародних товарних угод, володіють правосуб'єктністю, мають конкретні цілі й організаційну структуру. Залежно від виду відповідної товарної угоди кожна міжнародна організація використовує спеціально створені механізми регулювання ринку певного товару.

Таким чином, товарні асоціації покликані стати противагою існуючій системі організацій споживачів на ринках сировини, щоб уникнути ситуацій, при якій західні країни отримують односторонні переваги, обумовлені картелізацією ринку покупців.

На сьогодні існують міждержавні асоціації експортерів: нафти, міді, бокситів, залізної руди, вольфраму, олова, срібла, фосфатів, натурального каучуку, деревини тропічних порід, шкіри, джгута, бавовни, чорного перцю, кави, чаю, цукру, бананів, арахісу, цитрусових, м'яса та ін.

На частку товарних асоціацій припадає близько 55% поставок промислової сировини і продовольства, а за окремими товарами дана частка складає близько 80-90 %.

Економічними передумовами створення товарних асоціацій є:

- ✓ поява на світовому ринку великої кількості незалежних поставальників та посилення їх позицій;
- ✓ концентрація економічного потенціалу з багатьох видів сировини в невеликій кількості держав, висока частка країн, що розвиваються;
- ✓ низька короткотермінова цінова еластичність попиту на багато видів сировинних товарів у поєднанні з низькою ціновою еластичністю пропозиції (зростання цін не призводить до негайного зростання виробництва певного товару).

Реальний вплив на регулювання товарного ринку здійснює невелика кількість організацій. Найбільших успіхів у такому регулюванні досягли практично тільки члени Організації країн-експортерів нафти, чому сприяли певні фактори, а саме:

- 1) особливість нафти як базового сировинного товару;
- 2) концентрація її видобутку в невеликій кількості країн;
- 3) великий ступінь залежності ПРК від імпорту сировини;
- 4) зацікавленість ТНК у зростанні цін на нафту.

Інші товарні асоціації існують в основному формально, що пояснюється головним чином складнощами організаційного характеру, не

співпаданням інтересів основних експортерів і вкрай несприятливою для них кон'юнктуру світового ринку.

Довідка. Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) була створена відповідно до резолюції конференції представників країн Ірану, Іраку, Кувейту, Саудівської Аравії, Венесуели, Лівії, яка відбулася в Багдаді у вересні 1960 року. Пізніше до цих країн приєдналися ще 6 країн: Алжир, Габон, Індонезія, Катар, Нігерія, ОАЕ. Частка ОПЕК у світовому видобутку нафти становить близько 45%, а у 2020 р. прогнозується її зростання до 50%.

Цілями організації є: уніфікація та координація політики щодо нафти; визначення засобів захисту інтересів країн-учасниць; забезпечення стабільності цін нафти на світових ринках; забезпечення стійких доходів країн-виробників, справедливий розподіл доходів від інвестицій у нафтову промисловість; охорона навколишнього середовища.

Механізм регулювання ОПЕК світового ринку нафти полягає у встановленні сумарного ліміту видобутку нафти для країн-членів, розподіл і загального ліміту між країнами-членами і контролю за дотриманням встановлених квот. Членом ОПЕК може виступати будь-яка країна, що експортує сировину нафту в зазначених кількостях.

5.2.1.5. Міжнародні організації в сфері регулювання міжнародної ділової практики, промислової власності та підприємницької діяльності

У регулюванні глобальної (світової) та міжнародної (регіональної міжнародної) **комерційної (ділової) практики** основну роль відіграє уніфікація та гармонізація міжнародного торговельного права. Метою такого регулювання є зменшення перешкод у міжнародній торгівлі.

Суть регулювання полягає у розробці і застосуванні як світових (глобальних), так і міжнародних правових документів, які приймаються на міжнародному рівні, що стосуються питань міжнародної купівлі-продажу товарів, транспортування вантажів, оформлення документів, здійснення торговельно-посередницьких, лізингових, факторингових та інших операцій.

Регулюванням глобальної та міжнародної комерційної практики займаються наступні організації:

✓ **УНІДРУА** – Міжнародний інститут уніфікації приватного права, створений у 1926 році як допоміжний орган Ліги націй. Відновлений у 1940 році на основі багатостороннього міжнародного договору, що затверджує його статут (до складу входить понад 50 країн).

Основними напрямками діяльності УНІДРУА є: підготовка досліджень; розробка міжнародно-правових документів; розробка документів із уніфікації правових норм; співробітництво на постійній основі з міжнародними організаціями.

✓ **ЄЕК** – Європейська економічна комісія, зокрема Комітет із розвитку торгівлі, промисловості і підприємництва.

Напрями діяльності ЄЕК розробка довгострокових угод про економічне співробітництво і торгівлю; усунення перешкод на шляху розвитку торгівлі; поширення інформації про ринки, ділові зв'язки; розвиток стандартів.

Щодо регулювання конкуренції в глобальній економіці.

Насамперед зазначимо, що **конкуренція** – це основа функціонування ринкового механізму, забезпечення ефективного використання ресурсів, стимулювання інноваційних процесів, підвищення якості. **Міжнародна (глобальна) конкуренція** – це процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між господарюючими суб'єктами на світовому ринку.

Регулювання міжнародної конкуренції здійснюється в межах СОТ, за допомогою т. зв. “Антидемпінгового кодексу в межах ГАТТ” (1979 р.) та ВОІВ (Всесвітньою організацією інтелектуальної власності).

Регулювання конкуренції в глобальній економіці **стосується питань обмеження ділової практики (ОДП) та охорони промислової та інтелектуальної власності.**

ОДП – це обмеження конкуренції, яке виникає в результаті монополізації ринків, змови найбільших фірм, створення картелів, розподілу ринків збуту діяльності ТНК, тобто ОДП – це сукупність прийомів монополістичного тиску на партнерів у торгівлі і на споживачів, що використовуються великими ТНК.

До ОДП відносять: угоди, що фіксують ціни (особливо експортні та імпорتنі); угоди щодо розподілу ринків і клієнтури; відмова постачати товари випадковим, непостійним імпортерам; відмова приймати в члени які-небудь асоціації; розподіл обсягів продаж та видів про-

дукції; утворення картелів та синдикатів; проведення погодженої практики.

Виділяють індивідуальну (1 фірма) та групову (3-8 фірм) ОДП.

До ОДП на національному рівні використовують антимонопольне законодавство і в деяких країнах – законодавство для боротьби з недобросовісною конкуренцією.

На міжнародному (глобальному) рівні регулювання ОДП здійснює ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку) – орган ГА ООН, - шляхом вироблення рекомендацій, принципів, організаційно-правових умов та механізмів ділової практики в глобальній економіці (тобто повсюдно) і відповідного прийняття рішень у формі рекомендаційних резолюцій.

Охорона промислової та інтелектуальної власності є однією з найбільш активних сфер міжнародного співробітництва, що здійснюється як на глобальному рівні в межах міжнародних організацій (у першу чергу Всесвітню організацію інтелектуальної власності), так і на основі дво- та багатосторонніх угод, а також у межах регіональних організацій.

На глобальному рівні ще не створена система, яка б регламентувала єдиний порядок набуття правової охорони різних об'єктів інтелектуальної власності. Найбільша кількість об'єктів інтелектуальної власності захищається в Японії та США. Разом з тим, існують принципові відмінності з ряду важливих питань. Так, в Японії, як і в інших країнах світу, винахідником є та особа, яка першою подала заявку в патентне відомство. Проте США – це єдина країна, де патент може бути виданий не тій особі, яка перша подала заявку на патент, а тому, хто в змозі довести, що даний винахід зроблений саме ним. Це і стримує підписання міжнародного договору, що доповнював би Паризьку конвенцію у частині, що стосується патентів.

У 1970 році на дипломатичній конференції у Вашингтоні був прийнятий “Договір про патентну кооперацію” (83 держави – 1996), який покликаний вирішувати патентні проблеми, зокрема спрощення подачі заявок, шляхом публікації бюлетеня про міжнародні заявки.

Фундаментом сучасної системи охорони промислової власності в системі глобальної економіки є “Паризька конвенція”, підписана в 1993 р. 108 державами-учасниками.

Найбільш вагомим *роль глобального інституційного регулятора в сфері охорони промислової власності серед міжнародних організацій відіграє Всесвітня організація промислової власності (далі – ВОІВ), яку було засновано в 1970 році у ході реалізації Конвенції про створення такої організації, підписаної у Стокгольмі в 1967 році. Попередниками ВОІВ є Паризька конвенція з охорони промислової власності та Бернська конвенція з охорони літературних та художніх творів.*

Інтелектуальна власність включає дві основні сфери:

✓ *промислової власності* (захист прав на винаходи, товарні знаки, промислові зразки і моделі);

✓ *авторські права* (на літературні, музичні, художні, фотографічні, кінематографічні й аудіовізуальні твори).

Організацію створено з метою охорони інтелектуальної власності в усьому світі через співробітництво між державами-членами та міжнародними організаціями у сфері інтелектуальної власності. Членами організації є 156 країн, у тому числі й Україна.

5.2.1.6. СОТ та її роль у глобальному економічному регулюванні

Провідна міжнародна економічна організація і головний міжнародний регулятор світової торгівлі – **Світова організація торгівлі** – СОТ (*World Trade Organization, WTO*) була створена 01.01.1995 року шляхом підписання в Марракеші відповідної угоди, яка підсумовувала завершення довгих перемовин у межах Уругвайського раунду переговорів щодо комплексу угод т. з. в. ГУТТ – Генеральної угоди з тарифів ті торгівлі, започаткованої ще 1947 року. Відтак, вона замінила собою Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ) як єдиний міжнародний орган, що займається глобальними правилами торгівлі

між державами, яку доповнили “Генеральна угода з торгівлі послугами” та “Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності”. *Бюджет на 2013 рік*: 197 млн. швейцарських франків. *Розташування*: Женева, Швейцарія. *Функції*: адміністрування торговельних угод; форум для торговельних переговорів; обробка торгових суперечок; моніторинг національної торговельної політики; технічна допомога для країн, що розвиваються; співробітництво з іншими регуляторними міжнародними організаціями.

Світова організація торгівлі не є спеціалізованою установою ООН, але в неї існують механізми і практика співпраці з ООН. *За останні роки значно розширилася сфера діяльності СОТ, яка на сьогодні далеко виходить за межі власне торговельних відносин. СОТ стала потужною і впливовою міжнародною структурою, здатною виконувати функції як міжнародного, так і глобального економічного регулювання.* Членство у СОТ стало на сьогодні практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, що прагне інтегруватися у світове глобалізоване господарство.

Завдання СОТ полягають у: наданні допомоги в упорядкуванні процесу торгівлі в межах системи, заснованої на певних правилах; об'єктивному врегулюванні торговельних суперечок між урядами; організації торговельних переговорів. В основу цієї діяльності поклався комплекс із 30 угод СОТ (а на сьогоднішній день – близько 60 угод, додатків, рішень і домовленостей (*детальний перелік на сайті: <http://wto.in.ua/index.php?get=16>*) – основні правові норми політики міжнародної комерції і торгівлі. Принципи, на яких ґрунтуються ці угоди, включають відсутність дискримінації (режим найбільшого сприяння і положення про національний режим), більш вільні умови торгівлі, заохочення конкуренції і додаткові положення для найменш розвинених країн. Зокрема, метою СОТ є боротьба з протекціонізмом.

Отже, основні угоди системи СОТ: **GATT** (ГАТТ, Генеральної угоди з тарифів та торгівлі); **GATS** (ГАТС, Генеральна угода з торгівлі послугами); **TRIPS** (Угода про торговельні аспекти прав

інтелектуальної власності); **ТРИМС** (Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи); Угода по сільському господарству; Текстильна угода; Угода по субсидіям; Антидемпінгові заходи; Угода по фінансовому ринку; **SPS** (Угода про санітарні та фітосанітарні заходи); **TBT** (Угода про технічні бар'єри в торгівлі).

З часу свого створення діяльність СОТ виступала форумом для успішних переговорів про відкриття ринків в галузі телекомунікацій, інформаційно-технологічного обладнання та фінансових послуг. Вона брала участь у врегулюванні більше 200 торговельних суперечок і продовжує спостерігати за виконанням угод, досягнутих під час Уругвайського раунду всесвітніх торгових переговорів 1986-1994 рр. У 2001 році в Досі (Катар) СОТ розпочала новий раунд багатосторонніх торгових переговорів, відомих як “Порядок денний у галузі розвитку, прийнятий в Досі”, який триває дотепер.

Довідка. У грудні 2013 року СОТ в межах цього (Доського) раунду на 9-й Міністерській конференції, котра відбулася на о. Балі в Індонезії, СОТ погодила найбільший пакет реформ з моменту створення організації в 1995 р. Нарешті було досягнуто прогресу в До-хійському раунді переговорів, що втілюється в рішеннях і деклараціях, які були прийняті в ході цієї конференції. У проєкті декларації наголошується, що країни СОТ затвердили угоду з торгових процедур, п'ять документів сільськогосподарського блоку (в тому числі угоду з продовольчої безпеки та декларацію щодо експортної конкуренції), а також чотири документи з підтримки бідних країн. За підсумками конференції на Балі планувалося прийняти якраз три блоки угод: *про скорочення торгових процедур, сільськогосподарський блок, блок документів про підтримку бідних країн.*

Міжнародна торгова палата (ІСС) оцінює історичні ухвали **Дев'ятої Міністерської конференції СОТ на Балі** як такі, що не тільки відновлять довіру до багатосторонньої торговельної системи, а й здійснять дуже необхідний стимулюючий вплив на світову економіку.

Пакет домовленостей, який погодили учасники конференції СОТ на Балі, допоможе реформувати та лібералізувати міжнародну торгівлю на рівні юридичних документів та зобов'язань. Ухвалення Балійського пакета домовленостей щодо спрощення процедур торгівлі спонукатиме розвинуті країни зменшити рівень протекціонізму в сільському господарстві в обмін на зустрічне зменшення тарифів на промислові товари з боку бідніших країн. Це дозволить скоротити

транскордонні трансакційні витрати компаній на 10-15% та додатково забезпечить 21 млн. робочих місць у світі. В цілому світова економіка відчує стимулюючий ефект у 1 трлн дол. США. Головні переваги від застосування домовленостей відчують країн, що розвиваються. Цей позитивний результат саміту на Балі відновить довіру бізнесу до СОТ к ефективного форуму, в межах якого уряди здатні діяти в інтересах усіх учасників глобальної торгівлі. Ухвалення Балійського пакета домовленостей стане поштовхом для ефективного ведення подальших переговорів в СОТ у Женеві і завершення Доха-раунду переговорів.

Керівний орган СОТ – Конференція міністрів – скликається раз на два роки; повсякденною роботою займається Генеральна рада.

На 01.01.2014 в цю організацію входять 160 членів, у т. ч. 156 міжнародно визнані держави-члени ООН (193 країн світу, визнаних держав-членів ООН), частково визнаний Тайвань, 2 незалежні території (Гонконг і Макао) та ЄС (станом на 2 березня 2013 року), на частку яких припадає більше 97% обсягів світової торгівлі, близько 85% світового ВВП та понад 85% населення світу; її функціями є встановлення правил міжнародної системи торгівлі і вирішення спірних питань між країнами-членами, що підписалися під близько 60 угодами організації. Після приєднання низки країн, які зараз є кандидатами на вступ, у межах СОТ здійснюватиметься майже весь світовий торговельний обіг товарів та послуг.

Як уже зазначалося, за останні роки сфера діяльності СОТ значно розширилася, і на сьогодні виходить далеко за межі власне торговельних відносин. СОТ є потужною і впливовою міжнародною структурою та регуляторним інститутом, здатним виконувати функції глобального економічного регулювання. Членство у СОТ стало на сьогодні практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, що прагне інтегруватися у глобалізоване світове господарство.

Процеси створення, становлення і розширення СОТ не були простими та однозначними. Хоча за останні 20 років масив загальних

правил СОТ надзвичайно зріс, *СОТ усе ще базується на принципі двосторонніх переговорів між членами з метою взаємного відкриття їх ринків*. Члени СОТ, формулюючи вимоги до країн-претендентів стосовно доступу до їх ринків, відстоюють інтереси власних підприємств, захищаючи таким чином власне виробництво та робочі місця. Тому переговорний процес є непростим і, як правило, тривалим.

Отже, **головні цілі СОТ**: лібералізація міжнародної торгівлі, усунення дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів та послуг, вільний доступ до національних ринків і джерел сировини. Досягнення цих цілей забезпечить зміцнення світової економіки, зростання інвестицій, розширення торговельних зв'язків, підвищення рівня зайнятості і доходів у всьому світі.

Функціями СОТ є: 1) нагляд за станом світової торгівлі й надання консультацій з питань її регулювання; 2) забезпечення механізмів врегулювання міжнародних торговельних спорів; 3) розробка й прийняття світових стандартів торгівлі; 4) нагляд за торговою політикою країн; 5) обговорення загальних проблем міжнародної торгівлі.

Сфера діяльності СОТ охоплює: 1) митно-тарифне регулювання; 2) антидемпінгове регулювання; 3) використання субсидій і компенсацій; 4) нетарифні обмеження; 5) діяльність митних союзів і зон вільної торгівлі; 6) торговельні аспекти захисту прав інтелектуальної власності та інвестиційних заходів тощо.

Щодо **статусу** СОТ то вона є міжнародною міжурядовою організацією, створеною відповідно до норм міжнародного права. СОТ може діяти незалежно від волі кожної країни-члена цієї організації. Проте така діяльність СОТ здійснюється винятково через створені нею органи (Міністерську конференцію, Генеральну раду і Секретаріат). Діяльність СОТ може здійснюватися винятково у межах її компетенції, визначеної Марракеською угодою: забезпечувати загальну інституційну основу для здійснення торговельних відносин між її членами. Тобто вона утворює міжнародний форум, у межах якого можуть здійснюватися міжнародні переговори як між усіма членами

СОТ, так і між окремими учасниками. Сфера регулювання СОТ може бути розширена за рахунок майбутніх угод, які будуть включені в загальну систему СОТ.

Цілі СОТ визначено в преамбулі Марракеської угоди про утворення СОТ. Основними серед них є: підвищення життєвого рівня; забезпечення повної зайнятості; постійне зростання доходів і ефективного попиту; розширення виробництва товарів і послуг та торгівлі ними; оптимальне використання світових ресурсів згідно з цілями сталого розвитку; захист і збереження навколишнього середовища; забезпечення для країн, що розвиваються, і найменш розвинених країн такої участі в міжнародній торгівлі, яка б відповідала потребам їх економічного розвитку.

Члени СОТ. Станом на кінець 2013 року до СОТ входило 160 членів, з яких 156 – це держави, а 4 – митні території. При цьому майже 30 країн перебувають у стадії переговорного процесу про вступ до СОТ.

За межами СОТ поки що перебуває п'ять пострадянських країн: Азербайджан, Білорусь, Казахстан, Туркменістан і Узбекистан. В 2013 році Туркменістан виступив із ініціативою щодо вступу в СОТ.

Регулювання міжнародної торгівлі в межах СОТ здійснюється на базі основних певних **правил і принципів**, серед яких одним із найважливіших є **принцип недискримінації**. Він означає, що всі контрактні сторони-члени СОТ зобов'язані надавати одна одній однаково сприятливі умови. Таким чином, жодна країна не повинна робити винятки для іншої або застосовувати щодо неї дискримінаційний підхід. **Принцип недискримінації** поділяється на *субпринцип режиму найбільшого сприяння*, який застосовується до зовнішніх ринків, та *субпринцип національного режиму*, який стосується внутрішнього ринку.

Режим найбільшого сприяння передбачає надання однакових переваг всім країнам у разі надання певної переваги одній країні. *Наприклад*, держава-член СОТ надає окремій країні, яка необов'язково є членом СОТ, деякі пільги в торгівлі певною послугою. Зазначена країна повинна згідно з режимом найбільшого

сприяння встановити щодо інших держав-членів СОТ однаковий пільговий режим. Таким чином викликається мультиплікативний ефект, який забезпечує поширення пільг, наданих окремій країні, на всі держави-члени, що і сприяє подальшій лібералізації торгівлі. Допускаються також винятки із зазначеного принципу, термін дії яких обмежений до 10 років та які переглядаються через 5 років після впровадження з метою перевірки існування умов, що зумовили їхню необхідність.

Національний режим забороняє дискримінацію іноземних товарів та послуг; *наприклад*, якщо держава субсидіює вітчизняного оферента послуг, тоді право на субсидії повинен також отримати іноземний оферент. Оскільки такі положення стосуються, зокрема, аудіовізуальної продукції, державних університетів, дитячих садків тощо, вони вважаються проблематичними, тому що викликають примусову комерціалізацію певних сфер економіки.

Принцип взаємності, який на даний момент особливо стосується України, зазначає, що країна, яка вступає в СОТ, отримує певні переваги, але і бере на себе певні зобов'язання. В зв'язку з цим важливо також зазначити, що жодна країна „де-факто” не може відступити від попередньо взятих на себе зобов'язань у зв'язку з економічними наслідками для неї.

Принцип зобов'язання – тарифні зобов'язання, створені членами СОТ, пронумеровані у спеціальному списку. Цей список встановлює межі зобов'язань: країна може змінити свої зобов'язання, але лише після переговорів зі своїми торговими партнерами, що може також означати відшкодування їм грошових втрат. Якщо відшкодування не надано, то країна-позивач може ініціювати процедуру обговорення і вирішення даної проблеми на рівні СОТ.

Принцип запобіжних заходів – у певних випадках уряд має право ввести обмежувальні заходи щодо торгівлі.

Особливо слід відзначити **переваги торгової системи СОТ**. Практично всі великі держави зараз є членами СОТ. Окрім суто економічних переваг, які досягаються шляхом зниження бар'єрів у

торгівлі, система СОР позитивно впливає на політичну і соціальну ситуацію в країнах, а також на індивідуальний добробут громадян.

Переваги (вигоди) СОР для споживачів: система СОР заохочує конкуренцію і знижує торговельні бар'єри, внаслідок чого споживачі виграють. *Найочевидніша вигода вільної торгівлі для споживача – це зниження вартості життя.* У результаті зниження протекціоністських торговельних бар'єрів дешевшають готові імпортовані товари і послуги, а також вітчизняна продукція, у виробництві якої використовуються імпортні комплектуючі. Як правило, митні тарифи, державні виробничі субсидії і кількісні обмеження імпорту призводять не до захисту вітчизняного ринку, а до підвищення вартості життя. Так, у Великобританії споживачі платять на 500 мільйонів фунтів у рік більше за одяг через торговельні обмеження на імпорт текстилю; для канадців ця сума складає приблизно 780 млн канадських доларів. Показово, що лібералізація сектора телекомунікацій у Європейському Союзі призвела до зниження цін за послуги в середньому на 7-10%.

Ширший вибір товарів і послуг – також безсумнівна перевага вільної торгівлі. Зовнішня конкуренція стимулює ефективне вітчизняне виробництво, опосередковано знижує ціни і підвищує якість вітчизняної продукції.

У результаті активнішого товарообміну розвиваються нові технології, як це відбулося, наприклад, із мобільним зв'язком. Збільшення експорту вітчизняної продукції також збільшує доходи виробників, податкові надходження в бюджет, а отже і доходи та добробут населення в цілому.

Зазначимо **вигоди СОР для економіки країни загалом.**

Економічні вигоди:

➤ Неможливо провести чітку межу між впливом вільної торгівлі на споживачів, виробників і на державу. Зниження торговельних бар'єрів сприяє зростанню торгівлі, що призводить до підвищення як державних, так і особистих доходів.

➤ У довгостроковій перспективі розвиток торгівлі спричиняє підвищення зайнятості в експортних галузях економіки, хоча короткострокове скорочення робочих місць у результаті конкуренції вітчизняних виробників із закордонними практично неминуче. Однак протекціонізм не вирішує проблеми зайнятості. Навпаки, підвищення торгових бар'єрів викликає зниження ефективності виробництва та якості вітчизняної продукції, що за умови обмеження імпорту призводить до зростання цін, негативно позначається на обсягах продажу та, зрештою, на кількості робочих місць. Така ситуація склалася, наприклад, у 1980-ті рр. в США, коли були введені жорсткі обмеження на імпорт японських автомобілів.

➤ Застосування принципів СОТ дозволяє підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави за рахунок зменшення тарифних і нетарифних торговельних бар'єрів. Недискримінаційний підхід, передбачуваність і прозорість економіки приваблюють партнерів і підвищують товарообіг, сприяють оптимізації діяльності і зниженню витрат компаній, створенню сприятливого клімату для торгівлі та інвестицій, припливу капіталу в країну.

Політичні вигоди:

➤ Уряд має більше можливостей захищатися від дій лобістських груп, здійснювати державну політику в інтересах розвитку всіх галузей економіки, а не окремих її частин, що допомагає уникнути викривлень конкурентного середовища.

➤ Створюються передумови для боротьби з корупцією і позитивних змін у законодавчій системі, що сприяє припливу інвестицій у країну. Застосування деяких форм нетарифних обмежень (наприклад, імпорتنих квот) пов'язано з можливістю корупції серед чиновників, що розподіляють ці квоти. Зараз у межах СОТ ведеться робота щодо скорочення й усунення багатьох діючих квот.

➤ Прозорість та відкритість інформації, чіткі критерії безпеки, регламентовані стандарти, застосування принципу недискримінації впливають на політичну ситуацію, знижуючи можливість лобіювання рішень і маніпуляцій.

Вигоди системи СОТ для взаємовідносин між країнами:

➤ СОТ надає рівне право голосу всім країнам, обмежуючи у такий спосіб можливість економічного диктату великих держав. Учасникам не потрібно вести переговори щодо торговельних угод з кожним із численних партнерів, тому що відповідно до принципу недискримінації досягнуті в ході переговорів рівні зобов'язань автоматично поширюються на всіх членів СОТ.

➤ Система СОТ створює ефективний механізм для вирішення торговельних суперечок, що передбачає зобов'язання незастосування односторонніх дій. Кожна суперечка розглядається окремо з огляду на діючі норми і правила. Після ухвалення рішення країни концентрують свої зусилля на його виконанні і, можливо, наступному перегляді норм і правил шляхом переговорів. Угоди СОТ створюють правову основу для прийняття чітких рішень.

➤ Система СОТ допомагає безперешкодному здійсненню торгівлі і з допомогою конструктивного механізму вирішення суперечок зміцнює міжнародну стабільність і співробітництво.

Поряд із визнанням беззаперечних вигод від СОТ вона має і певні недоліки, що обумовлює об'єктивність її критики. Так встановленою ціллю СОТ є підтримка вільної торгівлі та економічного зростання. Багато хто аргументує думку, що вільна торгівля не допомагає зробити життя звичайних людей процвітаючим, а лише робить багатих (країн та людей) багатшими. Узгодження СОТ звинувачуються в частковому та нечесному ухилі у бік міжнародних корпорацій та багатих націй. Критики доводять, що малі країни у СОТ користуються незначним впливом, і всупереч цілі СОТ, замість допомоги країнам, що розвиваються, впливові нації у СОТ фокусуються на власних комерційних інтересах. Критики також стверджують, що принципи здоров'я, безпеки та охорони довкілля стабільно ігноруються.

5.2.2. Міжнародні кредитно-фінансові інститути та їх діяльність

Важливе місце в системі регулятивних інститутів глобальної економіки та світогосподарських зв'язків займають міждержавні фінансово-кредитні організації. *Міжнародні кредитно-фінансові організації* (далі – *МФО*) – це всесвітні та регіональні інститути, створені на основі міждержавних угод з метою регулювання міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин.

До складу розгалуженої інституційної структури входять як глобальні, так і регіональні кредитно-фінансові установи (табл. 5.1).

Практично всі міжнародні фінансові організації утворилися після Другої світової війни, окрім Банку міжнародних розрахунків (БМР), який був створений у 1930 році.

Таким чином *Міжнародні фінансові інститути (МФІ)* є розгалуженою системою (мережею) міжнародних валютно-фінансових організацій, створених країнами-членами для узгодження економічного розвитку та функціонування світової валютної системи.

Головними причинами (передумовами) появи МФІ були:

- ✓ посилення інтернаціоналізації світового господарського життя, розвиток ТНК і ТНБ, діяльність яких вийшла за межі національної економіки;
- ✓ розвиток міждержавних форм регулювання валютно-кредитних та фінансових зв'язків;
- ✓ посилення нестабільності світової економіки, в тому числі – валютної системи, світових ринків капіталів, товарів.

Метою створення, загальними цілями та завданнями діяльності МФІ є:

- ✓ стабілізація світового господарства та міжнародних фінансів (міжнародної валютно-фінансової сфери) на основі об'єднання зусиль світового співтовариства;
- ✓ вивчення і розв'язок найбільш важливих глобальних проблем міжнародних фінансів і міжнародної економіки (вирішення глобальних економічних проблем);

Міжнародні кредитно-фінансові інститути

Міжнародні кредитно-фінансові інститути	
Всесвітні	Регіональні
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Банк міжнародних розрахунків (1930 р.) ➤ Міжнародний валютний фонд (1945 р.) ➤ Група Світового банку: <p>Міжнародний банк реконструкції та розвитку (1945 р.)</p> <p>Міжнародна фінансова корпорація (1956 р.)</p> <p>Міжнародна асоціація розвитку (1960 р.)</p> <p>Міжнародний центр вирішення питань у сфері інвестицій (1966 р.)</p> <p>Багатостороннє агентство з гарантій по інвестиціях (1988 р.)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Паризький клуб (1956 р.) – неформальна урядова організація країн-кредиторів ➤ Лондонський клуб (1956 р.) – неформальна організація найбільших банків-кредиторів 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Європейський інвестиційний банк (1958 р.) ➤ Міжамериканський банк розвитку (1960 р.) ➤ Група Африканського банку розвитку (1964 р.) ➤ Азіатський банк розвитку (1968 р.) ➤ Ісламський банк розвитку (1974 р.) ➤ Європейський банк реконструкції і розвитку (1991 р.) ➤ Чорноморський банк торгівлі та розвитку (1998 р.) ➤ Міждержавний банк (1993 р.) – міжнародний банківський розрахунковий та кредитний інститут із 100% участю державних капіталів країн-членів СНД

✓ спільна розробка стратегії світової валютно-кредитної і фінансової політики, координація її проведення (здійснення міждержавного валютного і кредитно-фінансового регулювання);

✓ забезпечення стабілізації національних і колективних валют;

✓ усунення торговельних бар'єрів і сприяння активній економічній співпраці між державами;

✓ фінансова підтримка міжнародних, регіональних та національних програм технологічного і соціально-економічного розвитку;

✓ лібералізація всіх форм міжнародних економічних відносин.

При цьому **міжнародні фінансові організації надають допомогу за умови виконання країнами-реципієнтами певних економічних вимог**, основними з яких є:

✓ лібералізація цін та ринків;

✓ макроекономічна стабілізація (інфляція не більше 40 % за рік);

✓ обмеження державних витрат (зменшення дефіциту державного бюджету; субсидування експорту);

✓ приватизація, підвищення відкритості економіки.

Обумовленість надання допомоги з боку **Міжнародного валютного фонду (МВФ)** та **Світового банку (СБ)** отримала назву **“Вашингтонський консенсус”** (за місцем знаходження цих міжнародних організацій), про який мова йтиме далі у цьому розділі монографії.

З часом коло вимог до країн-реципієнтів розширилося до тако-го переліку:

- ✓ підвищення ефективності національних фінансових ринків;
- ✓ активна підтримка конкуренції в країні;
- ✓ антимонопольна боротьба;
- ✓ прозорість бізнесу;
- ✓ обмеження інфляції;
- ✓ сприяння економічному зростанню;
- ✓ підвищення ефективності державних установ, – все це на дода-ток до попередніх вимог становить зміст так званого **“Пост-Вашинг-тонського консенсусу”**.

Рекомендації “Пост-Вашингтонського консенсусу” можна сформулювати таким чином: 1) *досягнення макроекономічної ста-більності* (контроль над інфляцією, управління бюджетним дефіци-том і дефіцитом поточного платіжного балансу, стабілізація вироб-ництва і сприяння економічному зростанню); 2) *фінансові реформи* (підтримка безпеки й надійності, стимулювання конкуренції, захист споживачів, сприяння доступу до капіталу тих соціальних груп, що позбавлені його); 3) держава як доповнення до ринку (формування людського капіталу, передача технологій); 4) *підвищення ефективно-сті держави* (через використання нею ринкових механізмів); 5) роз-ширення цілей розвитку (покращення освіти, охорона навколишнього середовища, інвестування у розвиток технологій, залучення громадян до процесу прийняття політичних рішень).

Наданню допомоги передуює укладання між МФО й урядом краї-ни-реципієнта меморандуму щодо її економічної політики. Виділення кредитів здійснюється частинами, що дає змогу контролювати вико-нання вимог.

У той же час обумовленість отримання кредитів:

- ✓ знижує державну підтримку економіки;
- ✓ відкриває внутрішній ринок для іноземного капіталу і товарів;
- ✓ загострює напруженість у суспільстві через різке зниження соціальних витрат внаслідок боротьби з подоланням дефіциту держ-бюджету.

До МФО глобального рівня належать передусім спеціалізовані інститути ООН – МВФ, група Світового банку.

Діяльність усіх МФО тісно пов'язана між собою. Якщо МВФ повністю або тимчасово відмовляє у кредитуванні певній країні, всі установи СБ також припиняють надання позик цій країні. Крім того, така країна нашоухується на непереборні труднощі у залученні коштів із ринку приватних і міждержавних капіталів.

5.2.2.1. Міжнародний валютний фонд та його роль у глобальному економічному регулюванні

Необхідність створення організації для регулювання світової валютної системи стала зрозуміла в часи Великої депресії. І на початку 40-х рр. XX століття *Харрі Декстер Уайт* (США) та *Джон Мейнард Кейнс* (Великобританія) майже одночасно внесли свої пропозиції щодо *створення нової валютної системи та міжнародної організації з регулювання світової фінансово-кредитної системи.*

Такою організацією і став **Міжнародний валютний фонд (МВФ, англійською – IMF)** – спеціальне агентство ООН, засноване 39-а державами з метою регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів і надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом забезпечення коротко- і середньостроковими кредитами в іноземній валюті. Фонд має статус спеціалізованої установи ООН. Сьогодні він відіграє центральну роль у глобальній світовій валютній системі. Станом на 01.10.2014 року він має в якості своїх членів (акціонерів) 188 країн країни світу.

Ідея створення МВФ, також відомого як “Фонд”, зародилася на конференції ООН, скликаній у Бреттон-Вудсі, штат Нью-Гемпшир,

США, в липні 1944 року. Уряди 44 країн, представлені на цій конференції, поставили собі за мету сформувати основу для економічного співробітництва, яке б дозволило не допустити повторення порочного кола девальвацій з метою отримання конкурентних переваг, що стало однією з причин Великої депресії 1930-х років. Відтак, фактично МВФ було засновано у липні 1944 року відповідно до рішення Бреттон-Вудської конференції ООН.

Свою діяльність МВФ розпочав 1 березня 1947 року. Того ж року членами Фонду стали 40 держав, у 1959 році їх кількість збільшилася до 47, у 1970 році – до 116, у 1992 році – до 157 на кінець 2013 – початок 2014 року кількість країн-членів складає 188 (з 193-х країн світу, що є визнаними державами-членами ООН).

Учасники Бреттон-Вудської конференції доручили Фонду виконання трьох основних функцій:

- ✓ контроль за дотриманням “кодексу поведінки” – тісне співробітництво в питаннях міжнародної валютної політики і міждержавного платіжного обігу;
- ✓ надання членам Фонду фінансових ресурсів;
- ✓ організація форумів для взаємних консультацій країн-членів і співробітництва з міжнародних валютних питань.

Функціонування МВФ регулюється Статтями угоди – документом, що виконує роль Статуту.

Статтями угоди закріплено такі (офіційні) цілі діяльності МВФ:

- ✓ розвиток міжнародного співробітництва у валютній сфері через механізм консультацій;
- ✓ сприяння розширенню та збалансованому зростанню міжнародної торгівлі в інтересах розвитку;
- ✓ забезпечення стабільності валют держав-членів Фонду, недопущення неконкурентного знецінення валют з метою отримання конкурентних переваг;
- ✓ допомога у створенні багатосторонньої системи розрахунків між державами-членами Фонду, усунення валютних обмежень, які гальмують розвиток міжнародної торгівлі;

✓ надання державам-членам ресурсів Фонду в тимчасове користування для запобігання порушення рівноваги платіжних балансів.

Відтак, основними функціями МВФ як регулятивного інституту глобальної економіки є:

- ✓ сприяння міжнародній співпраці в грошовій політиці;
- ✓ розширення світової торгівлі;
- ✓ стабілізація грошових обмінних курсів;
- ✓ кредитування країн.

Сьогодні *МВФ як глобальний регулятор у своїй діяльності поєднує функції регулювання, функціонування, нагляду та консультивання країн-учасниць у сфері валютно-фінансових відносин, які передбачають окремі напрями діяльності.*

Інспектування – пов’язане з переходом від паритетної до сучасної, відкритої системи обміну валют, інспектування передбачає нагляд за міноювою політикою, що її здійснюють члени організації.

Консультивання – включає такі три типи консультацій:

✓ щорічні консультації, що проводять 5 експертів, які два тижні збирають інформацію про соціально-економічний розвиток країни і про ефективність економічної політики уряду;

✓ додаткові консультації, що призначає директор-розпорядник у тих випадках, коли країна опиняється в складній економічній ситуації;

✓ спеціальні консультації, що проводяться з тими країнами, економічна політика яких значною мірою визначає стан та тенденції розвитку світової економіки.

Надання послуг – може набувати таких форм:

✓ підвищення кваліфікації національних кадрів в Інституті МВФ, який знаходиться у Вашингтоні, його було створено в 1964 році;

✓ технічна допомога щодо розробки та реалізації певних проєктів;

✓ інформаційне обслуговування, що здійснюється у формі публікації щорічних та щомісячних матеріалів, видання спеціальних брошур.

Фінансування, яке поділяють на:

- ✓ безпосереднє у вигляді надання кредитів;
- ✓ поетапне, яке здійснюється у формі запровадження механізму надання резервних кредитів та механізму розширення фінансування (EFF);
- ✓ пільгове, яке здійснюється у формі запровадження механізму фінансування структурної перебудови, механізму розширеного фінансування структурної перебудови;
- ✓ спеціальне, яке здійснюється у формі запровадження механізму компенсаційного фінансування, механізму фінансування буферних запасів, механізму фінансування системних трансформацій.

Кредитування з боку МВФ покликане полегшити труднощі країн, в той час як вони проводять політику стабілізації і реформ, направлену на вирішення проблем платіжного балансу і відновлення умов для активного економічного зростання. Ця політика відрізнятиметься залежно від конкретних обставин країни, особливо від основних причин проблем. **Наприклад**, країна, що переживає різке зниження цін на ключову статтю експорту, може просто потребувати фінансової допомоги, яка дозволила б їй протриматися до відновлення цін. Країні, що страждає від втечі капіталу, необхідно вирішити проблеми, які призвели до втрати довіри інвесторів: це можуть бути дуже низькі процентні ставки, завищений обмінний курс, великий дефіцит державного бюджету, дуже швидке зростання обсягу боргу або неефективність і недосконале регулювання внутрішньої банківської системи.

Причому, на відміну від СБ, який надає кредити бідним країнам, МВФ кредитує лише свої країни-учасники (акціонери). Кредити Фонду надаються державам-учасникам за звичайними каналами у вигляді траншів або часток, що складають 25% квоти відповідної країни-члена Фонду.

МВФ надає країнам-членам кредитні ресурси, як правило, на таких умовах:

- 1) макроекономічна політика уряду повинна бути спрямована на забезпечення активного сальдо платіжного балансу;

- 2) обмеження державних витрат;
- 3) фінансування виробничої сфери;
- 4) бездефіцитність державного бюджету, стримування інфляції;
- 5) ефективна податкова політика;
- 6) стабілізація грошового обігу;
- 7) використання ринкових механізмів та конкуренції;
- 8) структурна перебудова економіки, роздержавлення, розвиток експортних галузей;
- 9) забезпечення стабільності політичної влади.

Усі рекомендації МВФ базуються на монетаристській концепції.

Для ведення справ із Фондом кожна держава-член повинна призначити фіскальне агентство (скарбниця держави-члена, Міністерство фінансів, ЦБ) та банк-депозитарій. Членство у МВФ відкрито для будь-якої країни, що здатна і готова виконувати певні обов'язки:

- ✓ інформувати інші країни про заходи щодо визначення вартості своїх грошей стосовно грошей інших країн;
- ✓ відмовитися від обмежень на обмін національних грошей на інші валюти;
- ✓ дотримуватися тієї економічної політики, яка приведе до зростання як власного національного багатства, так і всієї світової спільноти в цілому.

Щодо ресурсів МВФ, то формування ресурсів МВФ відбувається шляхом внесення державою-учасником коштів до статутного капіталу Фонду відповідно до її квоти та за рахунок позичених коштів. Відтак, джерелами фінансових ресурсів МВФ є:

✓ **власні кошти** – статутний фонд станом на 6.09.2013 року становив 240 млрд СПЗ (спеціальних прав запозичень), або 360 млрд дол. США [Інформаційний бюлетень МВФ : [Електронний ресурс]. - <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/glance.htm>];

✓ **залучені кошти** – кредити урядів країн-членів чи їх Центральних банків. Фонд користується кредитом Групи десяти в межах

17 млрд СПЗ. Фонд також одержує позики Центрального банку і скарбниці Саудівської Аравії та деяких інших країн. У 1982 році введено обмеження про те, що обсяг залучених ресурсів не повинен перевищувати 60% статутного фонду.

Процес прийняття рішень у МВФ опосередковується через механізм квот, які визначають кількість голосів країн-членів. Кожна країна має 250 голосів + 1 голос на кожні сто тисяч СПЗ у квоті країни в статутному фонді. Більшість рішень у МВФ приймаються простою більшістю голосів.

Розмір квоти країни залежить від: 1) ВВП; 2) рівня золотовалютних резервів країни; 3) середньої щорічної суми поточних платежів.

Квота України у Фонді за результатами перегляду квот (на 03.03.2011) склала 1252 млн СПЗ, чи 1878 млн доларів США, що становило 0,5765% статутного капіталу Фонду. Обліковою одиницею МВФ є СПЗ, що визначається як середньозважена п'яти валют (долара США, євро, англійського фунта стерлінгів, японської єни і швейцарського франка).

5.2.2.2. Група Світового банку та її роль у регулюванні глобальної економіки

Світовий Банк, або Всесвітній банк (The World Bank Group) – це своєрідне кооперативне співтовариство, акціонерами якого на 31.12.2013 року є 188 країн-членів (акціонерів). Акціонери представлені Радою керуючих, яка є вищим органом управління. Рада керуючих приймає рішення та визначає політику Банку, свої збори проводить один раз на рік. СБ був заснований у 1944 році.

Організаційно СБ є багатосторонньою кредитною установою, що об'єднує п'ять інституцій, діяльність яких спрямована на підвищення рівня життя у країнах, що розвиваються, шляхом надання кредитів, гарантій та аналітичних і консультативних послуг. Більшість необхід-

них фінансових ресурсів залучається на світових фінансових ринках, а у випадку *Міжнародної асоціації розвитку (МАР)* – за рахунок внесків країн-членів. З 1947 року, часу першого випуску облігацій, установа стала одним із найбільш авторитетних позичальників. Дохід, отриманий за багато років, дозволяє СБ (чи надалі просто - “Банку”, який насамперед асоціюється з Міжнародним банком реконструкції та розвитку, його першою й основною кредитною установою) фінансувати проекти розвитку в країнах-клієнтах та забезпечувати власну фінансову стабільність. Останнє дає змогу Банку отримувати ресурси під низький відсоток та пропонувати своїм клієнтам вигідні умови залучення кредитів. Штаб-квартира Групи Світового банку знаходиться у м. Вашингтоні, округ Колумбія, США.

Як уже зазначалося, *група Світового банку складається з п’яти основних інститутів* – 1) Міжнародного банку реконструкції й розвитку (МБРР). Офіційний сайт: <http://web.worldbank.org>; 2) Міжнародної фінансової корпорації (МФК). Офіційний сайт: <http://www.ifc.org/>; 3) Міжнародної асоціації розвитку (МАР) Офіційний сайт: <http://www.worldbank.org/ida>; 4) Багатостороннього агентства з гарантій інвестицій (БАГІ). Офіційний сайт: <http://www.miga.org/>; і дещо пізніше до цієї ж групи приєднався 5) Міжна-родний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС), який має специфічні функції, але організаційно пов'язаний із Світовим банком. Офіційний сайт: <http://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp>.

Сам термін “**Світовий банк**” стосується тільки **МБРР** – організації, яка надає позики країнам із середнім рівнем доходу, і **МАР** – фонду СБ для найбідніших країн, тобто “**СБ**” – **це їх**, так би мовити, **спільна назва**.

Формування Групи Світового (Всесвітнього) банку було розпочато в 1944 році рішенням Бреттон-Вудської конференції водночас із МВФ. Ці два інститути тісно пов'язані між собою сферою діяльності, а також організаційно. Так, членом Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) може стати тільки учасник МВФ. Ці дві інсти-

туції входять до системи ООН. Пізніше додатково до МБРР були створені такі фінансові інститути: Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, багатосто-ронне агентство з гарантій інвестицій. На початку 1991 р. до складу членів цих організацій входили 155 країн (на кінець 2013 року вже 188 – майже всі країни світу). За період свого існування Банк і його організації надали понад 5 тис. позик на загальну суму 523,6 млрд дол. Майже 3/4 всіх позик припадає на МБРР.

Діяльність усіх цих організацій спрямована на досягнення *єдиної мети* – *сприяння економічному і соціальному прогресу бідних країн*. Але водночас кожна з них забезпечує досягнення цієї мети власними методами: *одні* організації надають позики урядам менш промислово розвинених країн, *інші* – кредитують приватний сектор тих самих країн, *ще інші* – надають гарантії іноземним інвесторам на випадок “некомерційних ризиків”, а *останні* – примирюють уряди з іноземними інвесторами у разі виникнення між ними фінансових суперечок.

Особливості діяльності групи Світового банку (СБ).

➤ Насамперед Група орієнтується на підтримку насамперед інфраструктурних проектів - у сфері енергетики, транспорту, водного господарства, систем зв'язку та ін., куди неохоче вкладають свої капітали приватні банки та інші кредитні й інвестиційні інститути, направляється майже половина кредитних ресурсів Групи Світового банку. Те саме можна сказати про проекти у сфері сільського господарства, що характеризуються високою капіталомісткістю та відносно невисокою рентабельністю (на ці проекти припадає 1/5 кредитних ресурсів). Водночас безпосередньо на промислові проекти спрямовується не більше 1/5 кредитних ресурсів у межах Групи Світового банку.

➤ Із середини 70-х років у кредитній політиці Групи Світового банку важливу роль почали відігравати соціальні проекти, пов'язані з ліквідацією бідності, розвитком охорони здоров'я, освітою, охороною навколишнього середовища, демографією (плануванням сім'ї) тощо.

Більшість цих проектів належать до категорії “загратних” і в принципі не можуть бути реалізовані у межах схем проектного фінансування.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) – головна складова групи СБ, його основна кредитна установа – був заснований у 1944 році. Договір про МБРР, що став одночасно його Статутом, офіційно набув чинності 27 грудня 1945 р.: як члени-засновники до першої кредитної організації Групи Світового банку – МБРР увійшли 39 країн, які підписали тоді Статут як самого Банку, так і Міжнародного валютного фонду. Свою діяльність Банк почав 26 липня 1946 р. Зараз серед учасників Банку – 188 країн, що підкреслює глобальний характер установи; Україна – учасник з 1992 р.: у квітні 1992 року на прохання України МВФ і МБРР прийняли рішення про членство України. Того ж року Верховна Рада України ухвалила Закон України “Про вступ України в МВФ, МБРР, МФК, МАР, БАГГ”.

МБРР є спеціалізованою установою, яка входить у систему ООН. Місце перебування МБРР – Вашингтон (США), Європейського бюро – Париж (Франція), Токійського бюро – Токіо (Японія).

Офіційною метою діяльності МБРР є сприяння країнам-членам у розвитку їхньої економіки за допомогою надання довгострокових позик і кредитів, гарантування приватних інвестицій. Спочатку МБРР був покликаний за допомогою акумульованих бюджетних коштів капіталістичних держав і залучених капіталів інвесторів стимулювати приватні інвестиції в країнах Західної Європи, економіка яких значно постраждала під час Другої світової війни.

З середини 50-х рр., коли господарство країн Західної Європи стабілізувалося, діяльність МБРР почала здебільшого орієнтуватися на країни Азії, Африки й Латинської Америки, маючи на меті протидію національно-визвольній боротьбі й стимулювання розвитку їхньої економіки.

Наприкінці 80-х – на початку 90-х років Банк почав кредитувати країни з транзитивною економікою, зокрема Україну.

Основні завдання МБРР такі:

- ✓ *сприяння країнам-членам у розвитку економіки шляхом надання їм довгострокових позик і кредитів;*
- ✓ *заохочення іноземного інвестування через надання гарантій або участь у позиках та інших інвестиціях приватних кредиторів;*
- ✓ *стимулювання тривалого збалансованого зростання міжнародної торгівлі, підтримка збалансованості платіжних балансів країн-членів.*

Назву “банк” МБРР (надалі по тексту просто “Банк” як квінтенція СБ) отримав завдяки своїм операціям, які традиційно здійснюють банки: підписка на капітал, надання кредитів та/чи гарантій, випуск облігацій тощо. Але за іншими показниками – типом акціонерів, процедурою підписки на капітал, обмеженням обсягу короткострокових запозичень і, головне, за неприбутковим характером діяльності – він не має жодних спільних ознак із традиційними банками.

На відміну від МВФ, МБРР повинен кредитувати (і кредитує) проекти економічного розвитку. При цьому МБРР сьогодні є найбільшим кредитором проектів розвитку саме в країнах, що розвиваються, з середнім рівнем доходів на душу населення. Країни, що подають заявку на вступ у МБРР, повинні спочатку стати членами МВФ. Всі позики Банку надаються під гарантії урядів країн-членів. Позики виділяються під процентну ставку, що змінюється кожні 6 місяців. Позики надаються, як правило, на 15-20 років з відстрочкою платежів по основній сумі позики від трьох до п'яти років. Також Банк надає структурні кредити для регулювання структури економіки, оздоровлення платіжного балансу. Видавати кредити не тільки під конкретні проекти, а й так звані “кредити для структурної адаптації” МБРР почав із 80-х років ХХ ст.

Щодо **кредитної політики МБРР**, то основне призначення його кредитів – *стимулювання* розвитку приватного сектора в країнах-членах. До прийняття рішення про надання кредиту в країну прямує місія МБРР, яка вивчає економічну ситуацію, оцінює доцільність здійснення проектів, під які плануються кредити. Місія складає свій

висновок і рекомендації, які країна повинна прийняти, інакше може й не одержати кредиту.

Необхідно підкреслити, що Банк покриває своїми кредитами лише 30 % вартості об'єкта, причому найбільша частина кредитів направляється в галузі інфраструктури: енергетику, транспорт, зв'язок. Із середини 80-х рр. МБРР збільшив частку кредитів, що спрямовують у сільське господарство (до 20 %), в охорону здоров'я. У промисловість направляється менш 15 % кредитів Банку.

Останніми роками МБРР займається вирішенням проблеми врегулювання зовнішнього боргу країн, що розвиваються: 1/3 кредитів він видає у формі так званого спільного фінансування.

Принципи кредитної діяльності МБРР були детально розписані ще в Статуті. Згідно з ними:

- ✓ кредит МБРР є суверенним зобов'язанням;
- ✓ МБРР надає позики урядам, урядовим установам чи приватним закладам на території країн – членів Світового банку;
- ✓ кредити повинні сприяти продуктивному використанню ресурсів країнами-членами, а фінансований Банком проект має відповідати технічним, економічним, фінансовим, інституційним і природоохоронним стандартам МБРР;
- ✓ при вирішенні питання про надання кредитів МБРР повинен зважувати перспективи повернення позики;
- ✓ МБРР має бути впевненим, що за наявних реалій ринку капіталів клієнт не зможе отримати кредит від іншого кредитора на тих самих сприятливих умовах;
- ✓ МБРР контролює використання наданих ним коштів.

Надання кредитів СБ має демонстраційний ефект: його авторитет стимулює приватних інвесторів та інші банки спрямовувати капітали в країни, що одержали кредити від МБРР. Таким чином, СБ спричиняє дуже сильний вплив на весь валютно-кредитний ринок.

Хоча надання кредитів і є головним завданням Банку, але цим його функції не вичерпуються. Країни-позичальники також розглядають МБРР як джерело надання технічної допомоги. Фінансову і технічну допомогу зацікавленим країнам Банк в основному здійснює у вигляді підтримки конкретних проектів.

Докорінна зміна у пріоритетності напрямів як самої кредитної політики МБРР, так і технічної допомоги Банку, що її супроводжує, припала на кінець 80-х – початок 90-х років, тобто на період розпаду колишнього соціалістичного блоку і початок процесу трансформації економік країн, що входили до нього. Саме цей період характеризувався значним збільшенням обсягу технічної допомоги (у зв'язку зі вступом до МБРР великої кількості нових членів) на фоні зміни її характеру і спрямування. Надаючи колишнім соціалістичним країнам традиційну технічну допомогу (у вигляді, наприклад, сприяння комп'ютеризації системи управління), фахівці МБРР зосередили головну увагу на допомозі у вирішенні макроекономічних проблем (зокрема, у сфері реструктуризації економіки, корпоративізації, приватизації тощо).

Ще однією функцією МБРР є надання гарантій. Згідно зі Статутом МБРР при наданні власних гарантій Міжнародний банк реконструкції та розвитку повинен отримати зустрічну гарантію від країни, що отримує гарантований Банком кредит.

МБРР розширив підтримку гарантій для інвесторів, що виявляється у двох аспектах: по-перше, МБРР надає гарантії безпосередньо кредитору проекту; по-друге, він фінансує гарантійне покриття, надане державою (чи іншою стороною на запит держави), через позики державі. У першому – пряма гарантія, у другому – непряме фінансування гарантії. Комбінація двох типів гарантій дає змогу МБРР надавати гарантійне покриття учасникам проектного фінансування різними шляхами.

Також МБРР здійснює спільне фінансування. Цей термін можна використовувати до кожної операції, за умовами якої кошти Банку поєднуються з будь-якими зовнішніми для країни-отримувача асигну-

ваннями з метою реалізації конкретних підтримуваних Банком проектів чи програм.

Беручи участь у спільному фінансуванні проектів, МБРР має на меті:

- ✓ мобілізацію ресурсів для здійснення конкретних проектів за участю Банку;
- ✓ координацію фінансової підтримки програм країн-членів Банку і вибір пріоритетів інвестування на рівні проекту чи галузі;
- ✓ допомогу донорам у підвищенні ефективності їхньої взаємодії між собою, з Банком та клієнтами.

Основними партнерами Банку за спільним фінансуванням були Африканський банк розвитку і Міністерство з питань міжнародного розвитку Великої Британії.

Щодо **ресурсів МБРР**, то джерелами їх формування є:

- ✓ статутний капітал, що формується підпискою країн-членів;
- ✓ позикові кошти;
- ✓ платежі в рахунок погашення боргу.

Статутний капітал Банку складає 180 млрд доларів США. Він формується нетрадиційно. Уряди країн-членів купують акції, але сплачують лише невелику частину їх вартості (6%). Решта капіталу є “недоторканою” і може бути затребувана Банком лише в разі відсутності в нього ресурсів для термінового погашення своїх зобов'язань. Поки що таких випадків не траплялося. Цей гарантійний капітал не можна використовувати для надання кредитів.

Підписка країн-членів на акції банку здійснюється згідно з їхньою економічною потужністю. Кожна країна має свою квоту в статутному капіталі. Квота України становить 0,8% капіталу Банку, США – 17%, Японії – 6,24%. Росії, Канади, Саудівської Аравії, Індії та Італії – по 2,99%.

Зовнішні джерела фінансування: джерелами ресурсів Банку, крім *акціонерного капіталу*, є розміщення облігаційних позик, головним чином на американському ринку, і кошти, отримані від продажу облігацій. МБРР є значним позичальником на світовому фінансовому

ринку. Він випускає облигації під 7% річних, що дуже вигідно приватним інвесторам. Їх інтерес підігривається ще й забезпеченням Банком гарантій під ці облигації. Крім того, приватні банки й інші кредитні інститути вкладають також капітали в облигації МБРР. За рахунок емісії облигацій МБРР формує 94% своїх ресурсів.

Організаційно МБРР є міжнародним відкритим акціонерним товариством, кількість членів якого постійно зростає.

Членами банку можуть бути тільки члени МВФ, голоси також визначаються квотою країни в *капіталі МБРР (понад 180 млрд дол.)*. Хоча членами МБРР є 188 країн-акціонерів (станом на кінець 2013 рік), чільну позицію посідають країни Сімки: США, Японія, Великобританія, ФРН, Франція, Канада й Італія.

Засновники обох МО (МВФ і МБРР) обмежили можливість вступу країн до МБРР її обов'язковим членством у МВФ. Це обгрунтовано тим, що країни, які стали членами МВФ, беруть на себе зобов'язання реалізувати власну національну валютно-фінансову політику відповідно до так званого *“кодексу поведінки”*, зафіксованого в документах МВФ.

“Кодекс поведінки” включає зобов'язання всіх країн-членів дозволити вільно і без обмежень обмінювати свої валюти на іноземні, інформувати МВФ про ті планові зміни в їх фінансовій та монетарній політиці, які здатні вплинути на економіку інших держав-членів та, наскільки це можливо, модифікувати цю політику, спираючись на поради МВФ із урахуванням інтересів усіх членів організації.

Крім обміну інформацією, між організаціями здійснюється також координація надання ними фінансової допомоги країнам-членам. Ця координація є односторонньою: якщо МВФ приймає свої рішення самостійно на основі попередніх консультацій із різними міжнародними організаціями, урядом і діловими колами країн-претендентів на позики та численними експертами, то МБРР при винесенні своїх рішень завжди зважає на оцінювання платоспроможності кожної країни Фондом.

Жодна з установ Світового банку не надає позики країні, якій МВФ повністю або тимчасово відмовляє у кредитуванні.

Умови надання кредитів через Світовий банк (розуміти як МБРР), хоч і можуть здаватися країнам-донорам малопривабливими (у зв'язку з низьким процентом), мають перевагу подвійного захисту (гарантіями самого Світового банку, а також урядів країн, які отримують позики).

Окрім надійності, надання кредитів країнам третього світу через Світовий банк є привабливим й для інвесторів: *позики забезпечують розбудову в місці їх засвоєння сприятливого бізнес-довкілля, створення моральних і матеріальних передумов для появи на нових ринках уже позикового приватного капіталу, а також формування нових ринків не тільки для товарів країн-кредиторів, а й для їхніх технологій та ноу-хау.*

Діяльність СБ спрямована не на максимізацію прибутку, а на координацію політики економічної допомоги промислово розвинених країн тим своїм членам, які тільки розвиваються. СБ нікому не нав'язує своїх кредитів, а навпаки – висуває низку вимог для їх одержання.

Забезпечуючи менш багаті країни кредитними ресурсами за найнижчою вартістю, Банк не висуває отримувачам позик політичних вимог.

Оскільки метою Банку є досягнення максимальної віддачі кредитних ресурсів, вони можуть витратитися на купівлю товарів і оплату послуг у будь-якій країні світу.

МБРР як одна зі спеціалізованих фінансових установ ООН передусім повинна сприяти виконанню стратегічного завдання глобалізації – інтегрувати економіку всіх країн-членів до основних центрів світової системи господарства, наблизивши якість життя у бідних країнах до рівня розвинених.

Сьогодні у своєму плані діяльності на майбутнє МБРР доводить до відома громадськості наміри і надалі постійно здійснювати **фінансову підтримку заходів глобальної програми щодо забезпечення розвитку світового співтовариства.**

Зокрема, заходи цієї “програми глобалізації” спрямовані на:

- ✓ скорочення частки населення, що живе за межею бідності (1/2 до 2015 р.);
- ✓ забезпечення загальної початкової освіти в усіх країнах світу;
- ✓ зменшення дитячої та материнської смертності (на 2/3 та 3/4 до 2015 р. відповідно)
- ✓ гарантування загального медичного обслуговування у сфері репродуктивного здоров'я;
- ✓ припинення зменшення екологічних ресурсів на національному і глобальному рівнях.

Участь Групи Світового банку у вирішенні цієї глобальної програми розвитку в найближчому майбутньому концентруватиметься на п'ятьох напрямках:

- 1) підвищення ефективності державного управління шляхом забезпечення гласності, прозорості, свободи інформації, боротьби з корупцією, підвищення рівня підготовки й оплати праці державних службовців;
- 2) створення законодавчої системи, яка б виключала прийняття волонтаристських рішень, а також сучасної, прозорої фінансової системи з адекватними органами нагляду, що функціонуватиме на основі та відповідно до міжнародних принципів бухгалтерського обліку та аудиту;
- 3) підтримка системи соціального забезпечення – забезпечення загальної освіти (незалежно від статі), медичного обслуговування, соціального захисту, створення і розвиток системи дошкільних навчальних закладів;
- 4) підтримка державних установ та інфраструктури зв'язку і транспорту, а також участь у проектах міського розвитку;

5) підтримка проектів у сфері захисту довкілля і розвитку людських ресурсів, реалізація яких уможливить безпечне користування водою, продуктами харчування та джерелами енергії, а також захист культурного надбання, що має сприяти розвитку суспільства на історичній основі.

Важливим етапом у розвитку регуляторної діяльності МБРР стало посилення екологічного напрямку після Конференції ООН з НПС і розвитку, що відбулася в червні 1992 р. в м.Ріо-де-Жанейро.

Цілями глобальної екологічної політики Банку стали:

1) допомога членам МБРР у визначенні пріоритетів національних екологічних політик;

2) створення ефективної інституціональної, правової, управлінської, інформаційної та кадрової інфраструктури, у межах якої має формуватися і реалізовуватися національна екологічна політика (екологічні проекти по лінії технічної допомоги);

3) інвестиції в проекти т. з. в. подвійного ефекту, тобто проекти, що поліпшують (зберігають) навколишнє природне середовище і забезпечують комерційний прибуток;

4) зведення до мінімуму негативних екологічних ефектів під час здійснення кредитно-інвестиційних операцій;

5) участь у вирішенні глобальних екологічних проблем за допомогою Глобального екологічного фонду.

Практично всі проекти, що надходять на розгляд Банку, підлягають екологічному оцінюванню, що регламентується документом “Операційна директива за екологічним оцінюванням”.

Впродовж періоду діяльності МБРР його функції, мета та пріоритети неодноразово змінювалися, доповнювалися та вдосконалювалися.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) – була заснована у 1956 році за ініціативи США для заохочення інвестицій приватного капіталу в промисловість країн, що розвиваються. *Основною метою*

створення МФК було сприяння зміцненню приватного сектора в країнах, що розвиваються, та країнах із перехідною економікою у т. ч. сприяння економічному зростанню таких країн через: заохочення приватного підприємництва у виробничому секторі; стимулювання надходження приватного капіталу у виробничу сферу; надання допомоги в управлінні підприємствам за участю як іноземного капіталу, так і місцевих інвестицій. Відтак, діяльність МФК полягає у фінансуванні приватних підприємств у менш розвинених країнах світу. МФК надає кредити високорентабельним підприємствам без гарантії уряду на 5-15 років на ринкових умовах, з умовою що частина акцій (25-35%) належатиме МФК.

МФК, хоча і є однією з організацій групи СБ, при цьому залишається юридично та фінансово самостійною структурою і як спеціалізована установа входить у систему ООН. Місцеперебування МФК - Вашингтон (США), її бюро - Франкфурт-на-Майні (Німеччина), Лондон (Велика Британія), Париж (Франція), Токіо (Японія). Діють представництва МФК в Африці, Азії, Латинській Америці та Європі, а також консультативні бюро з розробки проєктів (Project Development Facilities).

МФК має власний операційний та юридичний штат і є фінансово незалежною від МБРР. Загальне керування МФК і поточні операції здійснюються через п'ять регіональних, чотири галузеві й один функціональний департамент. *Регіональні департаменти* поділяються за групами країн: 1) Африка на півдні від Сахари; 2) Азія; 3) Середня Азія, Близький Схід і Північна Африка; 4) Європа; 5) Латинська Америка і Карибський басейн. *Галузеві департаменти* поділяються за сферами діяльності: 1) агробізнес; 2) хімія, нафтохімія і добрива; 3) інфраструктура; 4) нафта, газ і гірничодобувна промисловість. *Функціональний департамент* - Департамент ринків капіталів і корпоративних фінансових послуг - надає платні консультативні послуги державним підприємствам і урядам з питань приватизації та приватним компаніям з питань фінансової реструктуризації.

Членами МФК є 184 держави (станом на 2013 рік), серед них Україна (з 1993 р.). Членство в МФК припускає і членство в МБРР. Країни-члени колегіально визначають політику МФК, у т. ч. приймають інвестиційні рішення.

Цілями МФК є: 1) надання підтримки у фінансуванні приватного підприємництва, головним чином у країнах, що розвиваються, з метою економічного розвитку країн-членів; 2) надання допомоги в керівництві підприємствами, створеними за участю як іноземного капіталу, так і місцевих інвестицій; 3) стимулювання надходження приватного капіталу у виробничу сферу; 4) реалізація принципу рентабельності у співпраці з приватним сектором.

При цьому **основними напрямками діяльності МФК є:**

- ✓ фінансування підприємництва в країнах-членах шляхом надання позик безпосередньо приватним компаніям і інвестування в них власних коштів, не вимагаючи гарантій зі сторони урядів (позики надаються на строк від 7 до 12 років в основних валютах за фіксованими або змінними ставками; погашення позик здійснюється в тій валюті, в якій була отримана позика);

- ✓ здійснення інвестицій за рахунок власних джерел в обробну і добувну промисловість, сільське господарство, комунальні підприємства, туризм;

- ✓ залучення приватних фінансових коштів для інвестицій у проекти з розвитку інфраструктури, охорони навколишнього середовища;

- ✓ підтримка розвитку підприємництва в малому бізнесі шляхом фінансування створення підприємств за участю іноземних партнерів, надання технічної та консультативної допомоги;

- ✓ надання підтримки приватним і змішаним за капіталом підприємствам в опануванні сучасними методами управління виробництвом; консультування їх з питань оподаткування, страхування, реструктуризації компаній;

- ✓ підготовка й оцінка проектів виробничих об'єктів; визначення потреб в інвестиціях; пошук приватних інвесторів;

✓ надання підтримки в управлінні ризиками: проведення операцій хеджування, операцій, пов'язаних зі страхуванням валютних ризиків, змінами на ринках цінних паперів;

✓ об'єднання залучених із різних джерел фінансових ресурсів для інвестування у приватні компанії; надання гарантій інвесторам і допоміжне фінансування;

✓ співпраця з МБРР з питань розробки національних стратегій країн-членів, реформування їхнього фінансового сектора і системи оподаткування;

✓ консультування ділових кіл і урядів країн-членів із питань економічного розвитку: розробки в економічній політиці; визначення цілей і стратегій підприємницької діяльності; складання маркетингових програм; визначення джерел залучення фінансових засобів для розвитку приватного сектора; вивчення можливостей отримання технічної допомоги;

✓ надання технічної допомоги приватним фірмам, фінансування яких здійснюється завдяки фонду технічної допомоги, створеного в межах МФК;

✓ здійснення інформаційної діяльності; надання інформації про нові проекти та ринки, що відкриті для іноземних інвесторів, про діяльність МФК.

МФК виконує такі функції, які багато чим відрізняються від функцій МБРР, і тим самим суттєво доповнює його ініціативи. При цьому, на відміну від МБРР, МФК не вимагає урядових гарантій і не бере на себе ризики, тому проекти вибираються з особливою прискіпливістю. Кредити від МФК зазвичай не перевищують 25 % вартості проекту.

На 80 % капітал МФК складається з внесків її членів і запозичень на міжнародних фінансових ринках шляхом випуску державних облігацій або приватного розміщення цінних паперів, при цьому 20 % позичається у МБРР. Відтак, фінансові ресурси сформовані за раху-

нок власних джерел, а саме: статутного капіталу, становлять 2,45 млрд доларів США, решта – за рахунок запозичених коштів, у т. ч. кредитів МБРР. Загальний кредитний портфель МФК складає приблизно **7 млрд доларів США**. Отже, так само, як і МБРР, МФК основну масу ресурсів формує шляхом залучення коштів зі світового ринку капіталів. Але її фінансові можливості значно менші, ніж у МБРР і навіть ніж у МАР.

МФК має у своєму розпорядженні більшу сукупність інструментів, ніж МБРР. Вона не тільки надає кредити, а й купує акції компаній, *але при цьому не має наміру закріплюватись як один із власників компаній.* Її завдання полягає у залученні своїми діями **приватних інвесторів, особливо нерезидентів**, тому МФК регулярно поновлює структуру портфеля акцій.

МФК надає кредити строком від 5 до 15 років високорентабельним приватним підприємствам із пільговим періодом до 4 років, при цьому процентні ставки бувають різними залежно від країни та конкретних проєктів, але, на відміну від МБРР, – без гарантії уряду. Таким чином, **МФК сприяє додатковому фінансуванню проєктів, що створюються приватним сектором.**

У *структурному аспекті* кредити й інвестиції МФК також відрізняються від позик МБРР: якщо Банк кредитує промисловість незначною мірою, то для МФК це один із головних напрямів діяльності.

В останні роки МФК поряд зі своїм основним завданням заохочення приватних капіталовкладень (участь в інвестуваннях в акціонерний капітал приватних компаній та допомога їм при емісії акцій і боргових зобов'язань шляхом надання гарантій - до 25 %) **активізувала діяльність у сфері технічної допомоги.**

На відміну від МБРР, *МФК необмежена у наданні позики чи гарантій позикам.* Вона може вкладати інвестиції в будь-якій формі, що вважає необхідною, включаючи: акції, позики, інші боргові інструменти, що конвертуються в акції, та гарантії.

☞ **МФК не надає фінансування урядам та не може отримувати від них платіжних гарантій.**

МФК надає повний асортимент фінансових продуктів і послуг компаніям у країнах-членах, що розвиваються.

Найважливішими видами фінансових продуктів і послуг є:

- ✓ довгострокові позики в основних валютах або у вітчизняній валюті за фіксованою чи плаваючою ставкою процента;
- ✓ інвестиції в акціонерний капітал;
- ✓ квазікапітальні фінансові інструменти (наприклад, субординовані кредити, привілейовані акції, векселі, конвертовані боргові інструменти);
- ✓ синдиковані позики;
- ✓ управління ризиками (посередництво в організації своп-угод з валютою та процентними ставками, проведення хеджувальних операцій);
- ✓ фінансування через посередників.

Як уже зазначалося, Україна стала членом і акціонером Міжнародної фінансової корпорації у 1993 р. МФК брала участь у програмі приватизації малих підприємств та об'єктів незавершеного будівництва, а також у програмах приватизації землі та масової приватизації. В перші роки співпраці з Україною діяльність МФК була не досить активною.

У 2004 бюджетному році МФК значно розширила свою інвестиційну програму в Україні, проінвестувавши 87 млн дол. США в агробізнес, фінансовий сектор та неспеціалізовані виробничі галузі. Проекти, інвестовані МФК, підтримують розширення та модернізацію українських компаній, посилюють їхнє корпоративне управління та створюють значну кількість нових робочих місць, зокрема для українських селян.

Станом на 2010 р. МФК інвестувала 880 млн дол. США в Україні. Інвестиційна програма в Україні нині розширюється, при цьому основна увага приділяється інвестиційним можливостям у фінансовій сфері, агробізнесі, виробництві будівельних матеріалів, роздрібній торгівлі та послугах, галузі транспортного обладнання та інфраструктурним секторам. У фінансовому секторі МФК приділяє увагу в основному лізингу, фінансуванню будівництва і придбанню житла.

Сьогодні МФК впроваджує такі проекти технічної допомоги в Україні:

✓ проект корпоративного розвитку, основна мета якого – допомогти місцевим компаніям у підвищенні їхньої привабливості для інвестицій шляхом поліпшення корпоративного управління та фінансового менеджменту;

✓ проект розвитку агробізнесу, мета якого полягає у створенні мереж постачання та полегшенні доступу фермерів до фінансових ресурсів;

✓ проект забезпечення електронними засобами малих і середніх підприємств, який включає пілотний компонент зі створення інтернет-порталу, що повинен поліпшити доступ малих і середніх підприємств до фінансування, та проведення щорічних обстежень малих і середніх підприємств, які здійснює МФК, починаючи з 1996 р.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) – МАР була заснована у 1960 р. як дочірня організація МБРР з метою надання фінансової допомоги на пільгових умовах урядам найбільш бідніших країн і країн, що розвиваються, тобто тим, що не здатні вчасно і в повному обсязі розраховуватися за кредитами МБРР. З 1961 р. МАР – спеціалізована установа ООН. До МАР входить 172 держави (станом на 2013 рік), які поділяються на 2 категорії: 26 більш економічно розвинених і 146 менш економічно розвинених країн. Обов'язковою умовою вступу до цієї організації є членство в МБРР і МВФ. Членство в МАР відкрите для всіх членів МБРР.

Основні цілі діяльності МАР: сприяння економічному розвитку країн-членів; підвищення продуктивності праці; зростання рівня життя в державах-членах, в першу чергу таких, що розвиваються. Діяльність МАР спрямована, головним чином, на допомогу країнам, що розвиваються, через заохочення розвитку приватного сектора, мобілізації внутрішніх і зовнішніх джерел капіталу.

Свого часу виявилось: за межами діяльності МБРР залишається велика кількість країн, що розвиваються, для яких ринкові, хоча і дещо полегшені, умови кредитування МБРР є неприйнятними.

Створивши фонд пільгового кредитування через МАР, МБРР (до речі, члени Ради керівників, виконавчого Директорату і президент МБРР, а також посадові особи і штатні працівники МБРР за сумісництвом виконують аналогічні обов'язки в МАР) отримав можливість значно розширити свій вплив на країни, що розвиваються. Членами МАР стали такі країни, як Індія, згодом – Китай. Створення МАР пов'язувалося з ще одним важливим фактором: численні прохання країн, що розвиваються, про створення додаткових фондів пільгового кредитування відхилялися на підставі того, що такий фонд уже існує.

МАР і МБРР мають багато в чому **однакові цілі** – надання позик (кредитів) для пріоритетних, економічно і технічно обґрунтованих проектів у межах національної економіки. Ці організації розрізняють за джерелами фінансових коштів і умовами надання капіталу. Водночас як МБРР, що позичає капітал в основному на фінансових ринках, надає позики на більш пільгових, ніж звичайні комерційні, умовах в основному державам, які відповідають визначеним вимогам, МАР, що одержує свій капітал з інших джерел, надає безпроцентні кредити найбільш біднішим країнам.

Власні ресурси МАР (становлять 8,3 млрд \$ - за даними 2009-2011 рр., тобто на 15-й фінансовий цикл) включають кошти, отримані від погашення основної частини боргу, збори за вирахування адміністративних витрат, а також доходи від інвестицій; *інші кошти* – це внески МБРР та МФК за рахунок чистого доходу (3,9 млрд \$), внески донорів (25,7 млрд \$), компенсація донорами заборгованості (4,9 млрд \$). Загалом бюджет МАР-15 становив 41, 8 млрд дол. США. Бюджет МАР-16 складає 49,3 млрд дол. США.

Фінансові ресурси МАР поповнюються періодично кожні три роки за рахунок внесків країн-членів, переважно найбільш розвинених країн світу. 16-те поповнення бюджету МАР закінчилося у грудні 2010 року, склало рекордну суму – 49,3 млрд дол. США, наданих

51 донором. За рахунок МАР-16 надавалися кошти в період з липня 2011 року по липень 2014 року. Цей цикл стане останнім повним циклом до 2015 року, коли повинні досягатися “Цілі розвитку”, сформульовані в “Декларації тисячоліття ООН”.

Отже, мета Міжнародної асоціації розвитку полягає у:

✓ наданні довгострокових кредитів найбільш бідним країнам, що розвиваються;

✓ підтримці в економічному розвитку, підвищенні рівня життя в найменш розвинених країнах - членах МАР, у тому числі шляхом надання їм необхідних коштів на фінансування конкретних проектів, потребу в яких підтверджують експерти МБРР;

✓ наданні підтримки в підвищенні ефективності праці у країнах із найнижчим доходом на одну особу.

Кредитний портфель МАР сьогодні становить понад 70 млрд. дол. США.

Для отримання кредиту країна повинна мати річний дохід на одну особу менше певного порогового рівня (наприклад, 1165 дол. США на 2011 рік). Цей пороговий рівень щорічно переглядається, хоча більшість кредитів МАР надає країнам із ВВП на одного жителя менше 800 доларів США. Наразі 79 країн, у т. ч. країн Африки, відповідають критеріям для отримання ресурсів МАР. У цих країнах проживає 2,5 млрд осіб, 1,5 млрд із яких живе менше ніж на 2 долара США в день.

МАР надає безвідсоткові кредити до 40 років для найменш розвинутих країн і до 35 років – для інших країн, що розвиваються, причому погашення таких кредитів починається з 11 року.

Будь-яка держава-член, котру позбавлять свого статусу члена Банку або котра припинить участь у ньому, автоматично втратить членство в МАР. Держава-член вважатиметься членом МАР з того моменту, коли уряд цієї держави подасть на зберігання в МБРР документ, котрий засвідчує прийняття чинного Статуту згідно зі своїми

законами. Правила, що регулюють вихід держав-членів МАР з організації, аналогічні відповідним правилам, закріпленим у Статуті МБРР.

Основними напрямками діяльності МАР є такі:

- ✓ кредитування проектів у найбідніших кредитоспроможних країнах з метою їхнього економічного розвитку;
- ✓ проведення експертизи проектів, що фінансуються, для визначення ефективності використання фінансової допомоги;
- ✓ надання підтримки країнам-членам у проведенні економічних реформ, забезпеченні розвитку в сфері екології, у боротьбі з бідністю.

Загальний обсяг кредитних ресурсів, зарезервованих МАР з дня її заснування у 1960 р., становить 222 млрд дол. США, в середньому 14 млрд дол. США в останні роки. Приблизно 50% коштів спрямовувалися у країни Африки.

На МАР припадає чверть усіх кредитних операцій, що здійснюються Групою Світового банку. МАР, на відміну від МБРР, не має можливості залучати кошти на ринках капіталу. Замість цього кожні три роки країни-донори поповнюють її фонди. Основну частину фінансових ресурсів МАР отримує з трьох джерел: переказів з прибутків МБРР; внесків урядів-членів; внесків більш багатих членів МАР, включаючи ряд країн із середнім рівнем річного прибутку на одну особу.

Останні роки найбільша частка кредитних ресурсів МАР була зарезервована для країн Африки. Значну частку загального обсягу фінансування отримали також Південна і Східна Азія. До складу найбільших позичальників МАР увійшли Індія та В'єтнам.

Структура кредитів МАР має чітко виражену соціальну спрямованість: більша частина кредитів припадає на охорону здоров'я, освіту, сільське господарство і розвиток сільських регіонів.

МАР користується лише формальною автономією від МБРР, що виражається у веденні операцій за окремим рахунком. Відповідно до термінології, прийнятої в цих організаціях, МБРР називає надані ним позики *позиками*, а МАР – *кредитами*.

Хоча МАР фінансово та юридично відокремлена від МБРР і має власний статут, дві даних кредитні установи ґрунтуються на однакових критеріях оцінювання проектів, для реалізації яких вони надають кредити. Але, на відміну від МБРР, умови надання позик МАР характеризуються тим, що не вимагають сплати за ними процентів, крім незначної плати за обслуговування (0,75 %). Для кредитів МАР характерним є пільговий період до 10 років і загальний строк від 35 до 50 років.

Україна стала членом Міжнародної асоціації розвитку у 2004 р. Внесок України до фонду МАР становив 90 млн дол. США.

Вступ до МАР був обґрунтований економічною привабливістю пільгових кредитів за лінією МАР: отримання безпроцентних довгострокових кредитів у соціальній, муніципальній та освітній сферах. Такі кредити вважалися доцільними для оновлення та розширення міських комунікацій. Також великий інтерес викликало кредитування модернізації енергетичних мереж, що є доцільним для більш ефективного використання енергетичних ресурсів. Із цієї ж причини ефективним є використання кредитів для переоснащення комунального сектора більш сучасним і економічним обладнанням.

Також Україну цікавило переоснащення водопровідної, каналізаційної систем, впровадження нової системи очищення води, що обґрунтовано тривалим строком використання комунікацій, котрі потребують заміни, а також невідповідністю якості води з крапа міжнародним стандартам і нормам. Міністерство освіти і науки України було зацікавлене в отриманні кредитів від МАР на модернізацію оснащення українських шкіл, зокрема на закупівлю комп'ютерів і ремонт шкіл, що перебувають в аварійному стані.

На жаль, в 2005 році співпраця МАР з Україною була призупинена у зв'язку зі зміною уряду в Україні.

Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (БАГІ) – було засноване у 1988 році 42 країнами, членами МБРР з метою надання допомоги країнам, що розвиваються, у залученні іноземних

інвестицій. Свою практичну діяльність БАГІ розпочало у 1990 р. Сьогодні налічує 175 країн-членів, у т. ч. країн, що розвиваються, - 155, та промислово розвинутих країн – 25 (станом на початок 2014 року). Членом БАГІ може стати будь-який член МБРР.

Штаб-квартира знаходиться у Вашингтоні. *Метою діяльності є* заохочення прямих іноземних інвестицій у менш розвинутих країнах світу шляхом надання гарантій від некомерційних ризиків, надання технічної допомоги, консультацій урядам щодо поліпшення інвестиційного клімату, необхідного для залучення іноземних капіталів. БАГІ надає інвесторам гарантії інвестицій на випадок некомерційного ризику, пов'язаного, наприклад, із труднощами транскордонного перерахування валют, експропріацією або війною.

Фінансові ресурси БАГІ складають приблизно 1 млрд доларів США. Агентство надає гарантії у розмірі до 90% загального обсягу інвестування на 15-20 років. Право на отримання гарантій від БАГІ мають інвестиції в усіх галузях, за винятком виробництва алкоголю, тютюну, казино.

БАГІ має власний операційний та юридичний штат і є фінансово незалежним від МБРР.

Капітал БАГІ повністю складається з членських внесків, і воно може застрахувати майже 90 % інвестованих коштів на граничну суму до 50 млн дол. США на один проект.

До основних напрямів діяльності БАГІ належать:

1) надання гарантій, що мають на меті захист від втрат, зумовлених такими обставинами, як неконвертованість місцевої валюти, експропріація власності у країні перебування, війна, порушення контракту з боку контрагента країни перебування, а також гарантій на інвестиції в країнах-членах на випадок некомерційних ризиків, що фактично означає страхування політичних ризиків;

2) здійснення операцій зі спільного страхування та перестраховування;

3) надання гарантій міжнародним консорціумам;

4) сприяння країнам, що розвиваються, у розробці проектів і підготовці заявок на надання гарантій;

5) сприяння країнам, що розвиваються, у залученні прямих іноземних капіталовкладень; поширення інформації про нові інвестиційні проекти; надання технічної допомоги у розробці маркетингових програм (для цього була створена Служба інвестиційного маркетингу).

З моменту започаткування БАГІ перетворилася на важливий каталізатор потоку прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються. БАГІ видало більше 600 гарантій на суму понад 20 млрд дол. США в майже 100 таких країн.

БАГІ також надає технічну допомогу і консультаційні послуги країнам із перехідною економікою та країнам, що розвиваються, відносно залучення іноземних інвестицій, покращення інвестиційного клімату.

Міжнародний центр урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС) – був заснований у 1966 році на основі Конвенції з урегулювання інвестиційних суперечок між державами і громадянами інших держав (Вашингтонська конвенція 1965 р.) з метою сприяння збільшенню міжнародних інвестицій шляхом створення умов для забезпечення примирення і врегулювання суперечливих питань між урядами та іноземними інвесторами. Відтак, діяльність МЦУІС полягає у наданні послуг з арбітражного розгляду та врегулювання суперечок між урядами та іноземними інвесторами, наданні консультацій, наукових дослідженнях, збиранні інформації щодо інвестиційних законодавств у різних країнах з метою сприяння зростанню приватних іноземних інвестицій.

МЦУІС не є кредитною організацією в прямому розумінні слова; через це його не завжди включають до Групи Світового банку, хоча за цілями й організаційно він із нею пов'язаний.

Членом центру може стати будь-який член МБРР. Нарховує ця організація 144 держави-члени. Україна – член МЦУІС із 2000 року.

Участь МЦУІС у вирішенні можливих суперечливих питань передбачається умовами багатьох інвестиційних контрактів, а також багатосторонніх і двосторонніх угод. Загальна кількість зареєстрованих арбітражних розглядів на сьогодні налічує понад 350.

Центр виступає в ролі арбітра між інвестором й урядом країни в разі виникнення конфлікту. Процес урегулювання інвестиційних спорів має дві форми: примирення й арбітраж. Примирення досягається в тому випадку, якщо вдається переконати обидві сторони у можливості вирішити конфлікт узгоджено, через взаємні поступки. Якщо ж примирення неможливе, то МЦУІС виносить аргументоване рішення на користь однієї з сторін; така процедура має назву арбітражу.

Установи групи СБ юридично і фізично незалежні, мають власні статuti, капітал, окреме членство й окремі штати працівників. Однак вони мають спільне керівництво. Президент МБРР одночасно є президентом МАР, МФК та БАГІ, останні мають також один і той самий склад виконавчих директорів. Членство МАР, МФК, БАГІ та МЦУІС набуває тільки країна-член МБРР.

Банк міжнародних розрахунків (БМР) – це спеціалізований міждержавний фінансовий інститут, який заснований у 1930 році та об'єднує на акціонерній основі частину фінансових ресурсів центральних банків 30 країн. Початкова мета створення БМР – це координація надходжень і платежів, що виникали в зв'язку з репараціями, які сплачувала Німеччина країнам-переможцям у Першій світовій війні. Після Другої світової війни БМР брав участь в операціях за “планом Маршалла”. Пізніше БМР став відігравати активну роль в операціях щодо компенсації негативних ефектів від міжнародних валютних угод спекулятивного характеру.

Найвищим органом БМР є загальні збори акціонерів, які скликаються щорічно. Штаб-квартира організації розміщується в м. Базель (Швейцарія). При Банку також діє Комітет з питань банківського нагляду. Банк міжнародних розрахунків незмінно залишається цент-

ральною банківською установою на світовій арені. Він належить центральним банкам країн-членів, контролюється ними, надає чимало суто спеціалізованих послуг центральним банкам як членам БМР, так і іншим центральним банкам.

Вагому роль на глобальному фінансовому ринку відіграють **регіональні банки розвитку**, найбільш впливовими серед яких є:

✓ *Азіатський банк розвитку* (АЗБР), був створений у 1968 році і налічує 45 країн-членів, в тому числі США і Японію, яким належить третина голосів;

✓ *Африканський банк розвитку* (АФБР), був створений у 1964 році і налічує 50 африканських країн-членів і 26 нерегіональних країн-членів, яким належить третина голосів;

✓ *Міжамериканський банк розвитку* (МАБР), був створений у 1959 році й включає 43 країни Латинської Америки, США та 16 інших промислово розвинених країн, штаб-квартира розміщується у Вашингтоні;

✓ *Європейський банк реконструкції та розвитку* (ЄБРР) – третя за значенням МФО, яка була створена в 1990 році й включає 59 країн-членів, штаб-квартира розміщується у Лондоні.

5.2.3. Інші регулятивні інститути глобальної економіки та їх функції

Як уже було сказано, загалом на сьогодні існує дуже велика кількість інших, окрім трьох ключових, які виконують провідну регуляторну роль у сучасному глобалізованому світі, регулятивних інституцій: *Міжнародного валютного фонду (МВФ)*, *Світового банку (СБ)* та *Світової організації торгівлі (СОТ)*. На деяких із них ми і зупинимося нижче більш детально. Зокрема, це Конференція ООН з торгівлі і розвитку та інші, ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку) та міжнародні недержавні організації, але всі вони у порівнянні з МВФ, СБ та СОТ володіють набагато меншими орга-

нізаційними і фінансовими ресурсами, щоб впливати на економіку в глобальних масштабах.

Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) – заснована у 1964 році як постійний орган ГА. **Нині ЮНКТАД – головний орган ГА з питань міжнародного економічного співробітництва, членами якого є 188 держав, штаб-квартира знаходиться в Женеві.**

Міжнародна організація праці (МОП) – створена в 1919 році як автономна організація. У 1946 році МОП стала першою спеціалізованою установою, пов’язаною з ООН. **Цілями діяльності МОП є:** забезпечення повної зайнятості і зростання рівня життя; охорона основних прав людини; охорона життя і здоров’я; забезпечення миру через соціальну справедливість; заохочення співробітництва між підприємствами і працівниками. **Членами МОП є 171 держава світу, в тому числі Україна з 1954 року.**

МОП узгоджує та узагальнює трудові відносини, які виникли на національних ринках праці. У своїх конвенціях та рекомендаціях МОП юридично закріплює норми трудових відносин як частину міжнародного права, тим самим втілює регулюючі заходи щодо світового ринку праці.

Після ратифікації парламентами країн конвенції та рекомендації МОП стають уніфікованими складовими національного трудового права.

Основними конвенціями МОП з питань регулювання ринку праці є:

- ✓ *Конвенція № 2 “Про безробіття”;*
- ✓ *Конвенція № 44 “Про допомогу особам, які є безробітними з незалежних від них обставин”;*
- ✓ *Конвенція № 87 “Про свободу асоціації і захисту прав на організацію”;*
- ✓ *Конвенція № 88 “Про організацію служби зайнятості”;*
- ✓ *Конвенція № 102 “Про мінімальні норми соціального забезпечення”;*

- ✓ Конвенція № 111 “Про дискримінацію в галузі праці та зайнятості”;
- ✓ Конвенція № 122 “Про політику в галузі зайнятості”;
- ✓ Конвенція №131 “Про встановлення мінімальної заробітної плати”;
- ✓ Конвенція № 168 “Про сприяння зайнятості і захист від безробіття”.

Згідно з конвенціями МОП держави-члени МОП зобов'язані зберігати за місцем проживання працівника-мігранта права на отримання соціальних виплат, зароблених на місці найму (в тому числі у зарубіжній країні). До зазначених виплат належать: оплата медичного обслуговування; грошова допомога при хворобі, у випадку безробіття; виплати на сім'ю тощо.

Авторитетною міжнародною організацією, яка також (хоча і не в структурі ООН) займається проблемами регулювання світового ринку праці, є *неурядова Міжнародна організація з питань міграції (МОМ)*, заснована у 1951 р. МОМ заснована і діє для вирішення численних міграційних проблем у сучасному світі; є провідною міжурядовою організацією у міграційній галузі та тісно співпрацює з урядовими, міжурядовими та громадськими установами та організаціями. *МОМ* сприяє гуманній та упорядкованій міграції на благо всіх через надання підтримки та послуг урядам та мігрантам. Нині вона нараховує 125 держав-членів, інші 18 є країнами-спостерігачами, а її представництва представлені у більш ніж 100 країнах.

Головні цілі й напрямки діяльності МОМ:

- ✓ управління міграцією в інтересах усіх залучених сторін;
- ✓ тісна співпраця з урядами країн, представлення та захист інтересів людей, що обрали для себе міграцію як єдиний можливий засіб вирішення своїх проблем;
- ✓ попередження і боротьба з негативними міграційними явищами — торгівля людьми, рабство (в тому числі сексуальне) трудових мігрантів.

МОМ підтримує забезпечення врегульованого та гуманного міграційного менеджменту, міжнародне партнерство у вирішенні міграційних питань, пошук практичних рішень міграційних проблем, а також надає гуманітарну підтримку мігрантам, що її потребують, включаючи біженців та осіб, які були змушені залишити свої будинки або місця звичайного проживання.

Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО) – заснована у 1967 році рішенням ГА як центральний координуючий орган у сфері допомоги промислового розвитку країн, що розвиваються. Штаб-квартира ЮНІДО знаходиться у Відні, членами організації є 168 держав, у тому числі з 1985 року Україна. *Цілі діяльності* – сприяння промислового розвитку і співробітництву; сприяння індустріалізації країн, що розвиваються; надання технічної допомоги; допомога менш розвинутим країнам у реструктуризації і приватизації промисловості. *Головний орган ЮНІДО* – Генеральна конференція, яка скликається один раз на два роки і визначає принципи, цілі діяльності, затверджує бюджет. Виконавчим органом є Рада з промислового розвитку, яка включає 53 члени.

Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО) – була створена 16 жовтня 1945 року, що зараз відзначається як Всесвітній день продовольства. Штаб-квартира організації знаходиться в Римі, членами є 174 держави. *Цілями діяльності ФАО* є поліпшення харчування та якості життя, вдосконалення виробництва сільськогосподарської продукції, поліпшення умов життя сільськогосподарського населення, боротьба з голодом. Вищий орган організації – Конференція ФАО, яка скликається один раз на два роки і яка затверджує бюджет та визначає програму діяльності.

Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку (МФСР) – заснований у 1977 році, членами якого є 160 країн. *Цілями діяльності МФСР* є збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення доходів сільського населення, мобілізація фінансових коштів для підвищення виробництва сільськогосподарської продукції в найменш розвинутих країнах. Фонд надає кредити: безвідсоткові –

до 50 років, 1% – комісійні щорічно; проміжні – до 20 років, 4%; звичайні – 15-18 років, 8%.

Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО/UNESCO) – була заснована в 1946 році 20 державами. На теперішній час членами ЮНЕСКО є 183 країни світу, в тому числі, Україна штаб-квартира розміщена в Парижі. *Цілями ЮНЕСКО* є заохочення міжнародного співробітництва в сфері освіти, науки і культури; забезпечення прав людини й основних свобод незалежно від раси, статі, мови або релігії згідно зі Статутом ООН. Керівним органом організації є Генеральна конференція, виконавчими органами – Виконавча Рада і Секретаріат.

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) – заснована в 1970 році шляхом об'єднання Паризької конвенції з охорони промислової власності (1883 р.) і Бернської конвенції з охорони художніх і літературних творів (1886 р.). Членами організації є 156 країн, в тому числі Україна. *Цілями діяльності ВОІВ* є охорона інтелектуальної власності в усьому світі через співробітництво з державами-членами і МО у сфері інтелектуальної власності, яка включає дві основні сфери: промислову власність (захист прав на винаходи, товарні знаки, промислові зразки і моделі) та авторські права (на літературні, музичні, художні, кінематографічні, аудіовізуальні твори). *Джерелами фінансування* організації є збори приватних користувачів міжнародних реєстраційних послуг, внески урядів країн-членів. У 1994 році було створено Арбітражний центр ВОІВ для вирішення суперечок.

Міжнародна морська організація (ММО) – заснована у 1958 році і налічує 155 держави-члени, в тому числі Україну. Штаб-квартира ММО знаходиться в Лондоні. *Головними завданнями організації* є заохочення співробітництва з питань морського судноплавства; сприяння виробленню стандартів з безпеки на морі, морської навігації, правових питань; запобігання і боротьба із забрудненням довкілля.

Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО) – була створена в 1947 році і на сьогоднішній день налічує 185 країн-членів, в тому

числі Україну. Штаб-квартира розміщена в Монреалі (Канада). *Завданнями ІКАО є* розробка принципів і техніки міжнародного повітряного сполучення; гарантування безпечного і планомірного розвитку цивільної авіації; заохочення створення, будівництва й експлуатація цивільних літаків; сприяння безпеці польотів; підготовка проєктів міжнародних повітряних конвенцій.

Всесвітній поштовий союз (ВПС) – був заснований у 1875 році і тепер налічує 189 держав-членів, в тому числі Україну. З метою взаємного обміну кореспонденцією держави-члени утворюють єдину поштову територію і гарантують свободу руху кореспонденції на всій території ВПС. *Цілями організації є* забезпечення ефективної роботи поштових служб, надання технічної допомоги для вдосконалення поштового обслуговування, що здійснюється на прохання держави-члена.

Міжнародний союз електрозв'язку (МСЕ) – був заснований у 1865 році в Женеві як *Міжнародний телеграфний союз*. З 1934 року змінив назву на теперішню, членами організації є 184 країни, в тому числі Україна. *Основним завданнями діяльності МСЕ є* забезпечення міжнародного співробітництва в сфері електрозв'язку, технічна допомога країнам, що розвиваються, у сприянні розвитку технічних засобів та їх оптимальній експлуатації, заохочення співробітництва з іншими міжнародними організаціями.

У 1994 році був створений **Міжнародний союз з телекомунікацій**, *цілями діяльності якого є* підтримка і розширення міжнародного співробітництва в сфері використання телекомунікацій усіх видів, сприяння країнам, що розвиваються в галузі телекомунікацій, сприяння розвитку технічних засобів та їх оптимальній експлуатації.

Всесвітня метеорологічна організація (ВМО) – була створена у 1950 році, і налічує 179 країн-членів, в тому числі Україну. Штаб-квартира знаходиться в Женеві. *Цілями діяльності організації є* сприяння глобальному співробітництву для здійснення метеорологічних, гідрологічних і географічних спостережень; створення та експлуатація метеорологічних центрів і служб; широке впровадження і

стандартизація метеорологічних спостережень; розширення використання метеорології в авіації, судноплаванні, сільському господарстві; підготовка кадрів.

Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) – була створена 7 квітня 1948 року, що сьогодні відзначається як Всесвітній день охорони здоров'я. Організація налічує 190 країн-членів, в тому числі Україну. *Головними функціями ВООЗ є координація міжнародної системи охорони здоров'я; консультування і допомога; співробітництво з ООН, її спеціалізованими установами, державними органами, профспілками; розробка і впровадження міжнародних стандартів із діагностики, якості продуктів харчування, біологічних і фармацевтичних препаратів; підтримка створення національних систем охорони здоров'я; участь у ліквідації епідемічних та інших захворювань; заохочення співробітництва між науковими інститутами.*

Міжнародне агентство з атомної енергії (МАГАТЕ) – було створене в 1957 році і налічує 124 країни-члени, в тому числі Україну. *Цілями діяльності організації є сприяння широкому використанню атомної енергії для підтримки миру, здоров'я і добробуту в усьому світі; технічна допомога державам-членам; контроль того, щоб досягнення ядерної енергетики не використовувалися у воєнних цілях. Агентство має Міжнародну систему ядерної інформації у Відні, яка акумулює інформацію з усього світу про використання досягнень ядерної науки і технології; систему інформації про енергетичні реактори.*

Всесвітня організація з туризму (ВОТ) – була заснована в 1975 році та налічує на сьогоднішній день 130 країн-членів, 1 спостерігача (Ватикан), 4 асоційованих члени і 329 членів, що приєдналися (урядові та міжурядові організації, комерційні організації та асоціації, авіакомпанії, готелі, ресторани, банки, дослідні інститути). Штаб-квартира знаходиться в Мадриді. В 1977 році ГА ООН визнала за ВОТ статус міжурядової автономної організації, відповідальної за розвиток туризму в світі, до компетенції якої входять всі аспекти туризму. *Головними цілями діяльності організації є сприяння розвитку туризму*

як чинника економічного поступу; надання технічного сприяння в підвищенні якості туристичних послуг; дотримання інтересів країн, що розвиваються в галузі туризму.

Міжнародний торговельний центр (МТЦ) – був створений у 1964 році, штаб-квартира знаходиться в Нью-Йорку. Членами МТЦ є члени Світової організації торгівлі та ЮНКТАД. *Центр допомагає країнам, що розвиваються, вирішувати питання розширення експорту, надає інформацію і консультації з питань ринків і методів збуту, допомагає у створенні експортних служб і підготовці відповідних кадрів.* 3 серпня 1973 року ЕКОСОП (Економічна і соціальна рада ООН) визнала статус МТЦ як центрального органу в системі ООН з надання технічної допомоги щодо розвитку торгівлі, передусім експорту країн, що розвиваються.

До регуляторних інституцій глобальної економіки не в межах структури ООН насамперед **ОЕСР**.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), англ. *Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)* – міжнародна організація, що об'єднує 34 країни світу, більшість з яких є країнами з високим доходом громадян та високим ІРЛП (індексом розвитку людського потенціалу) і розглядаються як розвинені.

Договір про ОЕСР був підписаний 14 грудня 1960 року в Парижі, але вступив у дію 30 вересня 1961 року на базі Європейської організації економічного співробітництва з метою координації економічної політики країн-членів ОЕСР і погодження програми допомоги країнам, що розвиваються. Організація об'єднує 34 найбільш економічно розвинені країни світу – більшість держав Європейського Союзу, США, Австралію, Корею, Японію та інші. Штаб-квартира розміщена у Парижі (Франція). ОЕСР також активно співпрацює з державами світу, які не є членами організації, у межах спеціалізованих програм, міжнародних заходів тощо.

Починаючи з моменту свого створення, ОЕСР має на меті посилювати економіку країн-членів, просувати ринкову економіку та пред-

ставницьку демократію, розвивати вільні ринки, сприяти зростанню як розвинутих країн, так і тих, що розвиваються.

Сьогодні об'єднує і надає урядам країн-членів рекомендації з вивчення, розробки та покращення соціально-економічної політики. Країни узагальнюють в себе позитивний досвід, намагаються знайти шляхи вирішення спільних проблем, скоординувати внутрішню та міжнародну політику, що, особливо в час мондіалізації економіки, мають формувати все більше і більше однорідний ансамбль.

Дискусії в межах ОЕСР можуть розгортатися навколо суто формальних рішень, *наприклад* введення суперечливих юридичних норм, які заважають вільному переміщенню капіталів та послуг, виробленню заходів по боротьбі з корупцією або забороні державних субсидій у суднобудівництві. Але частіше такі дискусії дозволяють урядам бути більш поінформованими, щоб потім у національних рамках приймати рішення по всіх аспектах державної політики та краще відчувати їх вплив на міжнародну спільноту. Вони дають можливість пізнавати і діяти з урахуванням думок інших країн.

На відміну від *Світового банку* та *Міжнародного валютного фонду*, ОЕСР не надає фінансування. Організація є місцем вивчення та дискусій і здійснює пошуки та аналіз, які допомагають урядам визначити стратегію виходу на формальні угоди між країнами-членами і які будуть реалізовуватися національними інституціями чи в інших міжнародних домовленостях. Ця часто непомітна робота, на думку країн-членів ОЕСР, є основною і дуже ефективною, оскільки охоплює проблеми, починаючи зі збору та аналізу даних і закінчуючи колективною дискусією щодо політики, яка проводиться. Взаємне вивчення урядами, багатостороннє спостереження та здійснення відповідного тиску (погоджуйтеся чи реформуйтеся) є найефективнішими засобами ОЕСР.

Визначаючи перешкоди на шляху ефективності, зростання та інновацій, ОЕСР часто спонукає уряди приймати складні політичні рішення, щоб підвищити ефективність їх економік.

Дискусії, які іноді виникають всередині самої ОЕСР, *підштовхують до укладання угод між урядами щодо застосування єдиних “правил гри” в питаннях міжнародного співробітництва*. Ці дискусії можуть також вилитися або у формальні угоди, наприклад щодо боротьби з корупцією, експортних кредитів, руху капіталів, прямих іноземних інвестицій, або у норми та моделі міжнародної фіскальної політики чи рекомендації та директиви щодо захисту навколишнього середовища.

Деякі слова про взаємодію ОЕСР з Україною: Україна розпочала співпрацю з ОЕСР у 1997 р. У 2003 р. урядом України створена міжвідомча Координаційна рада у зв'язках із ОЕСР. Мінекономрозвитку України співробітничав з ОЕСР у межах виконання Євразійської програми конкурентоспроможності (проект ОЕСР “Стратегія секторної конкурентоспроможності для України”). У лютому 2013 року КМ України затвердив план дій щодо поглиблення співробітництва між Україною та ОЕСР на 2013-2016 роки [<http://www.oecd.org/>].

5.3. Погляди провідних вчених та економістів на діяльність регуляторних інституцій глобальної економіки

У цьому підрозділі монографії ми розглянемо деякі, найбільш аргументовані, критичні погляди на діяльність базових регуляторних інституцій глобальної економіки (МВФ, СБ та СОТ) за весь період їх існування, починаючи з Бреттон-Вудської (Нью-Гемпшир, США) конференції Об'єднаних Націй з монетарно-фінансових питань, яка відбулася ще під час 2-ої Світової війни у липні 1944 р., коли за так званою Бреттон-Вудською угодою вони були створені з метою відновлення та збільшення обсягів міжнародної торгівлі, надання в розпорядження держав ресурсів для протидії тимчасовим труднощам у зовнішньоторго-вельному балансі, запобігання новій світовій депресії.

На нашу думку передовсім необхідно розглянути позицію, думки та зауваги-рекомендації американського економіста і професора Колумбійського університету (Нью-Йорк), лауреата Нобелівської премії з економіки 2001 року за дослідження ринків із асиметричною інформацією, екс-голови Ради економічних консультантів при президентові США (1995-1997 р.р.), шеф-економіста СБ (1997-2000 рр.) **Джозефа Юджина Стігліца**, який є одним із апологетів глобалізації та глобальної економіки, що не тільки теоретично їх описував, обґрунтовував та моделював, звертаючи увагу як на позитивні, так і негативні риси та прояви, але і на практиці, як співробітник Світового банку, однієї з центральних регулятивних інституцій глобальної економіки та глобалізації, розробляв та реалізовував принципи їх втілення та механізми функціонування, а також критикував принципи та методи дій регулятивних інституцій глобальної економіки, вказуючи на недоліки в функціонуванні та напрями бажаного реформування їх діяльності. До речі, дуже влучно характеризує Джозефа Ю. Стігліца Джеймс Гелбрейт, професор Університету в Остіні штат Техас (США): "... він знає невдачі і вади глобалізації, бо він там був, і пояснює це простою і захоплюючою мовою".

Джозеф Ю. Стігліц вважається одним із найвпливовіших теоретиків сучасного неокейнсіанства. Він народився 1943 р. у місті Гері, штат Індіана (США). Закінчив Амхерст-коледж. У 1967 р. отримав учений ступінь із економіки у Массачусетському технологічному університеті. Працював професором економічної теорії в Кембриджському університеті Великобританії, Массачусетському технологічному інституті, Єльському, Стенфордському, Принстонському та Колумбійському університетах США. Його вчителями були лауреати Нобелівської премії з економіки Пол Самуельсон, Франко Модільяні, Кеннет Ерроу, Джеймс Мід, Роберт Солоу. Дж. Ю. Стігліц працював дослідником у багатьох престижних програмах та інституціях, є дійсним членом Національної академії наук США та численних інших урядових і громадських наукових організацій світової ваги, почесним доктором багатьох університетів у різних країнах. У 1993-1995 рр.

Дж. Ю. Стігліц працював у групі консультантів із економічних питань президента США Білла Клінтона, а у 1995-1997 рр. був головою цієї групи. У 1997-2000 рр. він – *віце-президент та головний економіст Світового банку*. У 2001 р. Дж. Ю. Стігліцу разом із Джорджем Ейкерлофом та Майклом Спенсом була присуджена Нобелівська премія з економіки за розробку економічної теорії асиметричної інформації.

Основні ідеї Дж. Ю. Стігліца стосуються проблеми глобалізації світової економіки, котру він розглядає як *усунення бар'єрів для вільної торгівлі та тіснішу інтеграцію національних економік, що призведе до становлення глобальної економіки, яка, на його думку, може і повинна бути “доброю силою”, що має потенціал, аби “зробити багатшим кожного у світі, зокрема – бідних”*. Однак, працюючи у Світовому банку, Дж. Ю. Стігліц побачив на власні очі який руйнівний вплив глобалізація може справити на країни, що розвиваються, і особливо – на найбідніші з них. Відтак, *Дж. Ю. Стігліц рекомендує: якщо глобалізація має перед собою за мету “зробити багатшим кожного у світі, зокрема – бідних”, то роль і функції, тобто принципи діяльності існуючих нині регулятивних інститутів глобальної економіки, а точніше саму їх діяльність, яка відхилилася від базових, початкових векторів та принципів, задекларованих ще Дж. Мейнардом Кейнсом, та стала дещо деформованою, і, відповідно, “шляхи впровадження ними глобалізації, включно з міжнародними торговельними угодами, які відіграють велику роль в усуненні бар'єрів, та політикою, впроваджуваною особливо в країнах, що розвиваються”, слід “радикально переглянути”*.

Наголошуючи на деформаціях та відхиленнях від задекларованих при їх створенні векторів та принципів діяльності, Дж. Ю. Стігліц, зокрема, звернув увагу на той факт, що “у головних глобальних інституціях – МВФ, Світовому банку і СОТ – рішення часто приймаються, виходячи з ідеології та політики”. В результаті було вчинено чимало дій, які були спрямовані не на вирішення проблем, а на угоду інтересам ділових кіл чи людей при владі. А глобалізація перетворилася на

найгострішу проблему нашого часу. Суперечки навколо неї точаться у залах засідань, на газетних шпальтах та у навчальних закладах по всьому світу.

Загалом, на думку Дж. Ю. Стігліца, глобалізація є позитивним явищем, адже “завдяки глобалізації багато людей у світі зараз живуть довше, ніж раніше, а умови їхнього життя суттєво поліпшилися. Люди на Заході можуть вважати низькооплачувану працю на фірму Nike експлуатацією, але для багатьох жителів країн, що розвиваються, робота на фабриці – значно краща доля, ніж у полі вирощувати рис”. Глобалізація послабила відчуття ізольованості у країнах, що розвиваються, і надала багатьом людям у цих країнах такий доступ до знань, який набагато перевищує можливості навіть найбагатших людей з будь-якої країни світу ще століття тому. Навіть сам рух проти глобалізації – це результат глобалізації, яка забезпечує таке тісніше об’єднання світу. І навіть якщо глобалізація і має свої негативні прояви, вона здебільшого є вигідною, наприклад нові іноземні фірми можуть завдавати шкоди державним підприємствам, але вони також пов’язуються з новими технологіями, доступом до нових ринків і створенням нових промислових галузей. Але багатьом країнам, що розвиваються, глобалізація не забезпечує обіцяних економічних вигід. Глобалізація не подолала бідність та не гарантує стабільності, становлення ринкових економік у посткомуністичних країнах, загрожує поширенню “фінансової хвороби по всьому світу”.

Причина цих та інших негативних ефектів становлення глобальної економіки полягає, на думку Дж. Ю. Стігліца у тому, що “Захід впроваджує в життя такий сценарій глобалізації, який дає йому непропорційну частку в її результатах – коштом країн, що розвиваються. Не тільки у лібералізації торгівлі, а й в усіх інших аспектах глобалізації навіть ті зусилля, що спрямовуються, здавалося б, на найкорисніші цілі, часто мають протилежний ефект. Якщо вигоди від глобалізації виявляються меншими, ніж твердять її прихильники, то ціна за неї зростає – мірою того, як засмічується довкілля, політична сфера зазнає корупції, мірою того, як швидкі зміни не залишають

країнам часу для культурної адаптації. Кризи, які спочатку принесли масове безробіття, у подальшому обертаються тяжкими й тривалими соціальними негараздами”.

Щодо того, чим насправді є глобалізація, як контраверсійне, неоднозначне явище стосовно своїх наслідків-результатів, а також з огляду на механізми та інститути її здійснення на шляху становлення глобальної економіки та й подальшого забезпечення її повноцінного та ефективного функціонування *Дж. Ю. Стігліц* дає нам відповідь, *роз'яснює*, що “глобалізація – це явище більш тіснішої інтеграції держав і народів світу, що із самого початку було зумовлене величезним зниженням цін транспортування і комунікації та зламом штучних перепон потокам товарів, послуг, капіталу, знань і (меншою мірою) людей через кордони”. Глобалізація супроводжувалася створенням нових інституцій, які приєднувалися до існуючих базових. Так, у контексті формування під впливом глобалізації міжнародного громадянського суспільства з'явився, зокрема, Міжконфесійний громадський рух Jubilee-2000, який вимагає списання боргів найбідніших країн. Він приєднався до давно існуючих організацій, наприклад такої, як Міжнародний комітет Червоного Хреста. Ключовими чинниками-рушіями глобалізації в позитивному сенсі виступають міжнародні корпорації, які переміщують через кордони не тільки товари і послуги, а й технології. Глобалізація відновлює увагу та сприяє підвищенню статусу вже добре знаних, котрі дещо втратили авторитет: ООН, яка намагається підтримувати мир; Міжнародна організація праці (МОП), створена 1919 року, що діє у світі під гаслом “гідної праці”; Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), яка особливо опікується покращенням умов життя у країнах, що розвиваються.

У той же час конфлікти й суперечки навколо глобалізації спричиняються переважно її вузькими економічними аспектами та відповідальними за них міжнародними інституціями (СОТ, СБ, МВФ), котрі розробляють правила, що вимагають таких заходів, як, наприклад, лібералізація ринків капіталу (скасування порядків і обмежень,

які діють у багатьох країнах, що розвиваються, з метою стабілізації потоків нестійких капіталів, які рухаються всередину країни).

Дж. Ю. Стігліц зазначає: для того, “щоб зрозуміти, що є (а вірніше – що дає) глобалізація для людства, що відбувається із глобалізацією, із становленням глобальної економіки, які процеси тут протікають в “неправильному” руслі і які та чому результати виходять “неправильні”, важливо насамперед розглянути три головні установи, які керують глобалізацією та регулюють глобальну економіку: МВФ, Світовий банк і СОТ”. При цьому він класифікує й інші інституції, що відіграють свою роль у становленні та регулюванні функціонування та розвитку глобальної економічної системи. А саме – регіональні банки, що розглядаються як “менші й молодші сестри” Світового банку, різноманітні організації ООН, зокрема “Програма розвитку ООН” чи вже згадувана нами в попередніх темах цього посібника Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD). Слід зазначити, що погляди цих організацій часто помітно відрізняються від поглядів МВФ і Світового банку. Так, наприклад, Міжнародна організація праці, наприклад, стурбована тим, що МВФ приділяє мало уваги правам робітників. Натомість Азійський банк розвитку відстоює так званий “конкурентний плюралізм”, згідно з яким, окрім американської моделі економічного розвитку, запропонованої та “впроваджуваної” базовими регулятивними інституціями становлення глобальної економіки (СОТ, МВФ, СБ), як альтернатива розглядається і “азійська модель”, тобто уряди, покладаючись на ринки, водночас беруть активну участь у створенні, формуванні та управлінні ринками, включно з впровадженням нових технологій, а фірми несуть значну відповідальність за соціальний захист своїх працівників.

При цьому особливу увагу Дж. Ю. Стігліц зосереджує на діяльності таких глобальних інституцій, як МВФ та СБ, оскільки саме вони “були у центрі міжнародних економічних справ двох останніх десятиріч”.

МВФ та Світовий банк було засновано ще під час Другої світової війни на Конференції Об’єднаних Націй з монетарно-фінансових пи-

тань у Бреттон-Вудсі (Нью-Гемпшир, США) у липні 1944 р. Початкова назва Світового банку звучала як Міжнародний банк реконструкції та розвитку.

Основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи (в основу якої була покладена угода, згідно якої держави, що брали участь у Конференції, зобов'язалися сприяти тісному валютно-політичному співробітництву в ім'я забезпечення збалансованого і безперешкодного розвитку міжнародної торгівлі), закріплювалися у Статуті Міжнародного валютного фонду. Вони були такими:

✓ функції світових грошей зберігалися за золотом, але масштаби його використання у міжнародних фінансах і його регулятивна роль суттєво зменшувалися;

✓ у ролі міжнародних платежів використовується нарівні із золотом долар США. Долар декларативно прирівнювався до золота в ролі еталона цінності валюти;

✓ резервні (ключові) валюти обмінювалися на золото таким чином: долар США могли обмінювати Центральні банки та урядові установи інших країн у Скарбниці США за офіційно встановленим 1934 року співвідношенням (35 доларів за 1 тройську унцію, тобто 31.1035 г золота); долар США могли обмінювати Центральні банки, урядові установи та приватні особи з метою тезаврації (створення золотого запасу держави) на ринках золота (передусім Лондонському). Ціна золота на ринках складалася на базі офіційної (до 1968 року вона майже не відхилялася від останньої);

✓ прирівнювання валют одна до одної та їх взаємний обмін здійснювалися на основі офіційно узгоджених країнами-членами з МВФ валютних паритетів, виражених у золоті та в доларах США. Ці паритети характеризувалися стабільністю, їх зміна могла відбуватися тільки з санкції МВФ і за певних умов, що на практиці траплялося дуже рідко;

✓ ринкові курси валют не повинні були відхилятися від фіксованих доларових паритетів цих валют більш як на +0,75%. У разі

значних відхилень національні банки зобов'язувалися засобом покупки чи продажу валюти відновити співвідношення курсів.

До 1971 року МВФ успішно досягнув своєї мети за допомогою, *по-перше*, твердих валютних курсів, *по-друге*, вільної оборотності (конвертованості) валют і, *по-третє*, за допомогою багатосторонніх кредитів.

Починаючи з 1973-го, валютні курси в країнах-членах МВФ стали рухомими. Відповідно до статті 4 Статуту МВФ кожен його учасник може вибрати таку систему валютних курсів, яка видається йому кращою. З 13 березня 1979 року, коли вступила в силу Європейська валютна система, валюти членів Європейського співтовариства стали орієнтуватися на нову грошову одиницю ЕКЮ. Емісійні банки країн, що беруть участь у МВФ, зобов'язалися не допускати відхилення їх валют від магістрального курсу по відношенню до ЕКЮ більш ніж на 2.5 % шляхом інтервенції на валютному ринку. З допомогою ЕВС Європа мала перетворитися на зону валютно-політичної стабільності.

Причиною кризи Бреттон-Вудської валютної системи стали: нестійкість та суперечності економіки; посилення інфляції, яка негативно впливала на світові ціни та конкурентну здатність фірм, та заохочувала спекулятивні переміщення “гарячих” грошей; нестабільність платіжних балансів; невідповідність принципів Бреттон-Вудської валютної системи зміненому співвідношенню сил на світовій арені; активізація ринку євродолара (кошти у доларах США розміщені на депозиті у банку поза межами США. Форма євровалюти); дезорганізуюча роль транснаціональних корпорацій (ТНК).

Отже, МВФ був покликаний запобігти новій світовій депресії, чинячи міжнародний тиск на країни, які не робили належного внеску в підтримку світового сукупного суспільного попиту і прирікали свої економіки на спад. Отже, як бачимо, МВФ проводив класичну кейнсіанську політику, надаючи у разі потреби необхідні кошти у формі позик тим країнам, які стикнулися з економічною кризою і не могли самостійно стимулювати сукупний суспільний попит. Таким чином, у

своїй початковій концепції та базовій політиці МВФ виходив із припущення, що ринки часто працюють недосконало – вони можуть спричинити масове безробіття і не впоратися із завданням забезпечення країн коштами, необхідними для стимулювання сукупного суспільного попиту та відновлення на цій основі (за Дж. М. Кейнсом) економіки. Відтак, у МВФ вважали, що в якості допомоги національним країнам і, у підсумку, планетарній цивілізації-системі загалом *для забезпечення економічної стабільності необхідні колективні дії на глобальному рівні*. Аналогічно тому, як діяльність ООН ґрунтувалася на переконанні, що *для забезпечення політичної стабільності необхідні такі ж колективні дії на глобальному рівні*.

МВФ, як наголошує Дж. Ю. Стігліц, є громадською організацією, заснованою на кошти платників податків із усього світу. Отже, він прямо не підзвітний ні громадянам, які його фінансують, ні тим, на кому відображається його діяльність.

Однак, як зазначає Дж. Ю. Стігліц, із плином часу МВФ “помітно змінився” (тобто відійшов від принципів “кейнсіанства” у своїй діяльності) і тепер “з ідеологічним запалом обстоєє вищість ринку”. Заснований на переконанні необхідності міжнародного тиску для забезпечення у країнах більш витратної економічної політики – такої, що передбачає збільшення державних видатків, зменшення податків чи зниження процентних ставок для стимулювання економіки через зростаючий сукупний суспільний попит, – сьогодні МВФ, як правило, надає позики тільки тоді, коли країни урізають бюджетний дефіцит, підвищують податки чи процентні ставки, що зумовлює скорочення сукупного суспільного попиту, а у підсумку і економіки загалом. Дж. Ю. Стігліц робить ремарку, що “Кейнс перевернувся б у труні, якби побачив, що сталося з його дітищем”. А “найдраматичніші зміни” у цій інституції відбулися у 1980-ті роки, коли Рональд Рейган і Маргарет Тетчер послідовно і наполегливо впроваджували ноліберальну ідеологію (фактично ідеологію вільного ринку) у США та Великобританії. Дж. Ю. Стігліц наголошує, що МВФ та Світовий банк стали “новими місіонерськими установами”, через які неоліберальні ідеї

нав'язувалися “впертим” біднішим країнам, які натомість потребували фінансової допомоги. А “вільний ринок” став для них, як показала практика розвитку світової економіки, на жаль, *хибним* символом та *неадекватним* інструментом для “вирішення усіх проблем країн, що розвиваються”.

До речі, нагадаємо, що при формуванні міжнародних глобальних фінансових інституцій передбачався такий розподіл повноважень:

✓ *МВФ у відносинах із тією чи іншою країною мав обмежуватися питаннями макроекономіки.* А саме: дефіцитом державного бюджету, монетарною політикою, інфляцією, торговельним дефіцитом, іноземними запозиченнями;

✓ *Світовий банк (СБ) мав займатися структурними питаннями,* які стосувалися напрямів витрачання коштів урядами країни, фінансових установ країни, ринком праці та торговою політикою.

Однак МВФ, як зауважує Дж. Ю. Стігліца, “зайняв досить імперіалістичну позицію”: оскільки майже кожне структурне питання відображається на стані економіки загалом, на бюджетному чи торговельному дефіциті, то МВФ вважав своїм правом контролювати “все і вся”. Відтак, Світовий банк часто “викликав роздратування” у МВФ. Так, наприклад, у Світовому банку навіть “у період безроздільного панування ідеології вільного ринку” нерідко виникали суперечки стосовно того, яка політика найкраще відповідає умовам певної країни”. Світовий банк “думав над тим, що потрібно робити, без вагань видавав свої рецепти – так, наче це відбувається в порожнечі”. Натомість МВФ завжди “давав стандартні (переважним чином однакові для кожної країни) пропозиції, не відчуваючи потреби в жодних дискусіях”. Тому Дж. Ю. Стігліц констатував: “через півсторіччя після заснування стало зрозуміло, що МВФ не впорався зі своїм завданням”. МВФ “не робить те, що має робити” – надавати кошти країнам, які переживають економічний спад, з метою повного відновлення економіки й забезпечення повної зайнятості (на засадах кейнсіанської концепції економічного розвитку). А відтак, коли в країні, з якою співпрацював МВФ, “вибухала криза”, позики і програми МВФ не

лише не стабілізували ситуацію, а й у багатьох випадках її погіршували, особливо для бідних. Отже, як підсумовує Дж. Ю. Стігліц, МВФ не впорався зі своїм прямим завданням – *сприяти глобальній стабільності*.

Тепер, декілька слів про **Світову організацію торгівлі (СОТ)**. Бреттон-Вудськими угодами (домовленостями) передбачалося створення і третьої міжнародної економічної організації для управління міжнародними торговими відносинами, на зразок того, як МВФ мав регулювати міжнародні фінансові стосунки. Такою організацією стала СОТ. При цьому СОТ значно відрізняється від двох інших організацій: *вона сама не створює правил, а є структурою, а точніше “майданчиком”, що функціонує у форматі форуму для торгових переговорів і забезпечує дієвість домовленостей, які там досягаються*.

Роблячи висновки щодо діяльності базових регулятивних інституцій глобальної економіки, Дж. Ю. Стігліц констатує, що “ці інституції з роками переродилися у щось зовсім інше”, аніж було заплановано на початку їх заснування. А саме:

- ✓ кейнсіанська орієнтація МВФ, з її акцентом на недосконалості ринку і на ролі держави у створенні нових робочих місць, поступилася місцем “мантрі вільного ринку” 80-х років ХХ ст. – складовій нового Вашингтонського консенсусу, домовленості між МВФ, СБ та Державною скарбницею США про “правильну” політику стосовно країн, що розвиваються;

- ✓ лібералізація ринку капіталу в цих країнах здійснювалася, незважаючи на те, чи прискорює вона економічне зростання, чи ні;

- ✓ принципи Вашингтонського консенсусу, впроваджувані у країнах, що розвиваються, не були прийнятними для країн на ранніх етапах економічного розвитку чи на початку перехідного періоду;

- ✓ вимоги МВФ до країн, які розвиваються, впроваджувати сувору монетарну політику призводять до таких процентних ставок, які не дозволяють створювати нові робочі місця навіть за найкращих обставин;

✓ позаяк лібералізація вводиться до вступу у дію механізмів соціального захисту ті, хто втратив роботу, автоматично прирікаються на злидні. Таким чином, за лібералізацією часто не настає обіцяне економічне зростання – натомість зростає бідність. І навіть ті, хто утримувався на роботі, “страждають від дедалі гострішого відчуття незахищеності”;

✓ припливи й відпливи “гарячих” спекулятивних грошей, які часто є характерними для періоду після лібералізації ринку капіталу, спричиняють спустошення.

Відтак, невеликі країни, що розвиваються, перекидаються, мов “маленькі кораблики”, що раптом зустрілися з “високою хвилею” (викликів та загроз для них з боку глобалізації, які, перефразовуючи Дж. Ю. Стігліца, ми й навели вище).

Також слід зазначити, що *Дж. Ю. Стігліц* розглядає **МВФ, Світовий банк і СОТ** сьогодні як головні інституційні регулятори глобальної економіки тому, що “...не тільки країни, що шукають їхньої допомоги, а й ті, кому потрібна їхня “схвальна віза” для кращого доступу на світовий ринок капіталу, мусять слідувати їхнім економічним приписам – приписам, що віддзеркалюють їхню вільноринкову ідеологію й теорію” [*Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар: Пер. з англ. / Дж. Стігліц. – К. : КМ Академія, 2003. – 252 с.*].

Відтак, як стверджує Дж. Ю. Стігліц, *результатом глобалізації та дії цих регуляторних інституцій глобальної економіки для багатьох людей стає бідність, а для багатьох країн – соціальний і економічний хаос.* Дж. Ю. Стігліц зазначає, що МВФ припускався помилок в усіх царинах, до яких долучався: до розвитку, до подолання криз, до переходу від комунізму до капіталізму. Дослідник вважає, що *основною проблемою МВФ та інших міжнародних економічних інституцій є проблема управління.* В цих інституціях домінують не просто найбагатші індустріальні країни, а ділові й фінансові кола даних країн, що відображається на їх політиці та регуляторній діяльності. “Інституції не представляють тих країн, яким вони служать”, – зазначає Дж. Ю. Стігліц. *Розчарування міжнародною системою гло-*

балізації під керівництвом МВФ зростає пропорційно до того, як біднякам в Індонезії, Марокко чи Папуа – Новій Гвінеї урізають субсидії на пальне і продукти, як у Таїланді зростає рівень захворювання на СНІД через скорочення витрат на охорону здоров'я на вимогу МВФ і т.д. “Залишені без права вибору, без змоги висловити свої настрої, без змоги добитися змін” люди організують акції протесту, які змушують урядовців та економістів в усьому світі шукати альтернативу політиці Вашингтонського консенсусу (правила політики Вашингтонського консенсусу – це рекомендації для економічно відсталих країн, що були розроблені в 1990 році, відразу після падіння Берлінської стіни. Вони вимагають, серед іншого, лібералізації торгівлі, прямих іноземних інвестицій, дерегуляції та приватизації. Кожен новий пункт вітався як остаточне вирішення проблеми економічної відсталості окремих країн) як єдино правильній, що забезпечує економічний розвиток та економічне зростання. Дж. Ю. Стігліц наголошує, що загальний ефект політики, насадженої *Вашингтонським консенсусом*, надто часто забезпечує вигоду небагатьом за рахунок багатьох, багатим за рахунок бідних. Зазвичай бізнесові інтереси й цінності переважають над турботою про довкілля, демократією, людськими правами і соціальною справедливістю.

Разом із тим, Дж. Ю. Стігліц наголошує, що “глобалізація сама по собі не є ані доброю, ані поганою”... Сьогодні, з подальшим зниженням витрат на транспорт та комунікації і скасуванням багатьох штучних бар'єрів для вільного руху через кордони товарів, послуг і капіталу (хоча залишаються значні перешкоди для руху робочої сили), маємо процес “глобалізації”, аналогічний більш ранньому процесові, в результаті якого сформувалися національні економіки. На жаль, ми не маємо всесвітнього уряду, підзвітного народів кожної країни, який би забезпечував перебіг глобалізації у формах, подібних до тих, якими національні уряди забезпечували розбудову національних держав і економік. Натомість ми маємо систему, яку можна вважати *глобальним управлінням без глобального уряду*, систему, в якій невелика кількість регулятивних інституцій – Світовий банк, МВФ,

COT – і невелика кількість гравців – міністерства фінансів, комерції і торгівлі, тісно пов’язані з певними фінансовими і комерційними колами – панують на сцені, але за якої багато з тих, на кому відображаються їхні рішення, залишаються майже непочутими. Настав час змінити деякі правила управління міжнародним економічним порядком, подумати ще раз, як приймаються рішення на міжнародному рівні – і в чиїх інтересах робити менший наголос на ідеології й більше дивитися за тим, як система працює. Конче необхідно, щоб успішний розвиток, який ми бачимо у Східній Азії, відбувався всюди. Продовження глобальної нестабільності коштує аж надто дорого. ***Глобалізацію можна змінити на краще***, і коли це буде зроблено, коли вона відбуватиметься чесно й належним чином, а всі країни, на яких вона відображається, матимуть право голосу, ***тоді з’явиться перспектива того, що вона дозволить створити нову глобальну економіку, в якій зростання буде не тільки стійкішим, а й у якій плоди зростання розподілятимуться більш рівномірно.***

Наступний критик діяльності регуляторних інституцій глобалізації та сучасної глобальної економіки (хоча і пристрасний прихильник глобалізації як інструменту становлення відкритого суспільства), який заслуговує на увагу, – це відомий міжнародний фінансист і філантроп **Джордж Сорос**. Як послідовник Карла Раймунда Поппера (1902-1994 рр.), австрійського філософа і соціолога, котрий стверджував, що т. зв. відкритому суспільству, як прообразу елемент-підсистеми глобалізованого світу загалом і у т. ч. його економіки як складової глобальної світової економіки, протистоять закриті суспільства з їх закритими економіками, засновані на тоталітарних ідеологіях, Дж. Сорос розвинув цю ідею й обґрунтував, що загроза відкритому суспільству може наростати також й із інших джерел: ***відсутності суспільної згоди та відсутності правильного керівництва.***

Відтак, на думку Дж. Сороса, якщо ринкам надати абсолютну владу в економічних та фінансових питаннях, то вони спровокують хаос і неминуче падіння глобальної системи капіталізму. Дж. Сорос наголошує, що капіталізму необхідна демократія, оскільки сама

собою капіталістична система не демонструє тенденції до рівноваги. Дж. Сорос намагається запобігти саморуйнуванню системи глобального капіталізму, *поширюючи концепцію відкритого суспільства*. Як зазначає Дж. Сорос: “У нас є світова економіка, але нема справжнього світового співтовариства”. А як шлях до нього він розглядає *глобалізацію*. За Дж. Соросом, **глобалізація** полягає у *розвитку глобальних фінансових ринків, посиленні транснаціональних корпорацій, а також у їхньому дедалі зростаючому домінуванні в національних економіках*. Яскравою рисою глобалізації, на думку Дж. Сороса, є те, що вона уможливило вільний рух фінансового капіталу, водночас рух людей залишається вкрай зарегульованим.

Під впливом глобалізації характер світових економічних та соціальних механізмів зазнає радикальних трансформацій. Здатність капіталу мігрувати підриває здатність держави здійснювати контроль над економікою. При цьому Дж. Сорос зазначає, що існують і негативні сторони глобалізації. По-перше, велика кількість людей у слабorozвинутих країнах не одержала соціального захисту. По-друге, глобалізація спричинила нераціональний перерозподіл ресурсів між приватними та суспільними товарами. По-третє, глобальні фінансові ринки є схильними до криз, і це особливо відчутно у країнах, що розвиваються. А так звані ринкові фундаменталісти, на засадах яких діють сьогодні регуляторні інститути глобальної економіки капіталізму (МВФ, СОТ та СОТ) визнають лише переваги глобальних фінансових ринків та не зважають на їхні вади.

Однак Дж. Сорос вважає себе пристрасним прихильником глобалізації через те, що вона не лише виробляє додаткове багатство, а пропонує свободу. “Те, що я називаю глобальним відкритим суспільством, – зазначає Дж. Сорос, – може забезпечити більший обсяг свободи, ніж будь-яка окрема держава”. Нинішню глобальну систему, за якої капітал здатен вільно рухатись, а соціальним питанням не приділяють належної уваги, Дж. Сорос вважає “викривленою формою відкритого глобального суспільства”. На його думку, потрібно провести інституційні реформи глобальної суспільної системи за такими напрямками:

- ✓ обмежити нестабільність фінансових ринків;
- ✓ вирівняти в існуючу міжнародних фінансових та торгових інституціях диспропорцію на користь не лише багатих країн;
- ✓ доповнити СОТ міжнародними інституціями, які опікувалися б соціальними цілями, зокрема зменшенням рівня бідності та забезпеченням суспільними товарами у глобальному масштабі;
- ✓ поліпшити якість суспільного життя у країнах, що потерпають від дій корумпованих, репресивних чи некомпетентних урядів.

5.4. Основні концепції ймовірної організації глобального регулювання економіки в контексті перспективних сценаріїв глобального розвитку

Основні концепції ймовірної організації глобального регулювання передбачають:

- ✓ або утворення нових інститутів, покликаних найбільш адекватно відповідати новим глобальним процесам,
- ✓ або еволюцію і трансформацію функцій уже існуючих МО.

На поточний час сформувалося *кілька основних концепцій ймовірної організації глобального регулювання*, які цілком відображаються у вищезазначених державно-політичних платформах. Усі концепції передбачають, або утворення нових інститутів, покликаних найбільш адекватно відповідати новим глобальним процесам, або еволюцію і трансформацію функцій вже існуючих міжнародних організацій.

Узагальнено виділяють два потенційних варіанти *вдосконалення інституційної архітектури світу*. В першому випадку ініціативу перехоплює один із учасників системи. У другому – створюється новий наднаціональний інститут глобального регулювання – *певний світовий центр із прийняття стратегічних рішень*.

Коли взяти за ознаку типологізації кількість полюсів влади, що координують світогосподарські процеси, то інституційний устрій може мати формат:

- ✓ уні-(одно)полярної системи;

- ✓ бі- чи триполярної системи;
- ✓ поліполярної системи.

Можливими альтернативами **уні-(одно-)полярного світу** є такі сценарії інституційної архітектури майбутнього: 1) концепція країни-гегемона; 2) концепція глобального й антитерористичного уряду.

Ключовою ідеєю *концепції країни-гегемона* є поняття “держави-стабілізатора”, що відповідає за реалізацію *правил ліберального світогосподарського режиму* шляхом використання серед традиційних також і нових інструментів “війн нового покоління”.

Довідка. Війни “нових поколінь” мають системний характер, передбачаючи задіяння різних засобів і полів бою + очевидно є їхня економічно-глобалізаційна спрямованість – тому їх характеризують як геоекономічні.

У числі перших “війн нового покоління” - “**інформаційні**”, що мають “пропагандистську”, “психологічну” складові. Їх суть – у формуванні і закріпленні масових уявлень (часто далеких від реальності), що є необхідними для “суб’єкта воєнних дій”. Головним же театром їх дій стає сукупний інформпростір, в якому перебуває їх об’єкт, що включає і населення власної країни.

Якщо інформаційні війни чинять на економіку хоч і значний, проте, як правило, непрямий вплив, **війни “комунікаційно-хакерські”** часто спрямовуються безпосередньо на життєві центри локальних і глобальних систем і підсистем економіки. Від подібного роду агресивних диверсій періодично потерпають глобальні корпоративні інформаційні системи, глобальні системи електронної торгівлі, спеціалізовані електронні системи забезпечення роботи провідних військових і розвідувальних установ, а також промислові об’єкти особливої небезпеки.

Серед найбільш дієвих інструментів “війн нових поколінь” є:

а) **геоекономічний бумеранг** – стратегічна гра на різниці й рівні розвитку національних інфраструктур і одержання на цій основі ефекту від вживлення ультрасучасних товарів (виробів, об’єктів) і технологій до безпосередньої інфраструктури, що автоматично призводить до відсікання товарів, які закупаються;

б) **технологічне виснаження** — культ новачій, технологічних революцій, у результаті здійснення яких “зрізаються” життєспроможні виробничі структури на користь новітніх. Серед методик “фінансових війн” найчастіше виділяють різноманітні спроби дестабілізації національних валютних систем, “авізові” агресії, фінансові атаки на регіональні економічні блоки (кризи 1997-1999, 2000-2001, 2008-2010 рр.)

Слід зауважити, що результатом кожної глобальної війни, у т. ч. і “війни нового покоління”, є поява нової структури лідерства, заснованої на новій концентрації здатностей до глобального впливу з метою управління глобальною політичною системою.

Отже, *головними дієвими особами у цьому (уніполярного світу) випадку виступають гегемоністська держава США та інші*

наддержави, які будуть реалізовувати вирішення глобальних проблем на власних умовах.

Концепція глобального й антитерористичного уряду передбачає піднесення інституту держави до статусу світового уряду, тобто це збільшена модель національної держави, керівництво якої вирішує поточні внутрішньополітичні питання, однак уже не на національному, а на глобальному рівні.

Бі- чи триполярна система припускає наявність кількох управлінських полюсів, що в результаті консенсусу приймають узгоджені рішення, виконання яких є обов'язковим для решти учасників глобальної системи (міжнародних відносин). Ця система передбачає, з *одного боку*, активізацію міжнародного співробітництва найбільш розвинутих країн світу, які готові до компромісів заради досягнення спільних інтересів. *З іншого боку*, ця система інституційної організації глобального суспільства та підсистеми його регулювання (управління) передбачає пріоритетність рішень, що приймаються правлячою верхівкою для інших учасників глобальної системи (міжнародних відносин). Теорія *бі- чи триполярного світу* передбачає такі основні напрями інституційного забезпечення глобальних трансформацій: 1) коаліції держав; 2) коаліції регіональних інтеграційних утворень.

Коаліції держав спрямовуються на створення “Центру” – альянсу найбільш розвинутих країн, які будуть *підштовхувати глобалізацію* у потрібне русло і вирішувати виникаючі глобальні проблеми у власному вузькому колі, проектуючи власні норми, інтереси і принципи поведінки на увесь світ.

На сьогодні відсутнє чітке ядро, навколо якого міг би розпочатися процес консолідації. Найбільш вірогідними варіантами вважаються:

✓ “п’ятірка” постійних членів Ради Безпеки ООН (можливим є розширення складу);

✓ “Велика сімка (без Росії, можливим є розширення складу);

✓ як компромісний варіант: “Центр” швидше за все складуть США, ЄС, Японія, Росія, Китай, Індія.

Першочергово ці країни потребуватимуть укладання між собою низки угод, що визначатимуть їхню спільну позицію стосовно глобальних проблем і питань глобальної безпеки і декларуватимуть рішучість чинити опір загрозливим тенденціям світового розвитку. Можливості і ресурси, що є у розпорядженні розвинутих країн, повинні використовуватися в цілях вибудовування “Центру” як союзу, що ефективно впливає на “периферію”, робить її більш керованою і поширює на неї принципи, що були прийнятними у взаємовідносинах між самими державами.

Інституціоналізація нових міжнародних структур надасть країнам “Центру” реальну можливість формулювати власні вимоги (що зумовлюються не пересічною зацікавленістю, а завданнями боротьби з тими чи іншими загрозливими тенденціями) до решти держав. Головним інструментом тиску на “периферію” можуть стати *умови економічного, технологічного й інформаційного партнерства* з “Центром”, які виявляться більш чи менш сприятливими. Основним завданням союзу є не підкорення, а “цивілізування” “периферійних” територій.

Коаліція регіональних інтеграційних об’єднань (РІО) закладає підґрунтя майбутнього світоустрою на таких засадах (тобто в її основу покладено такі принципи):

✓ *формування угруповань на основі економічних, а не політичних факторів*, виникнення яких зумовлено реакцією на глобальні трансформації;

✓ домінування економічних факторів, що знижує вірогідність виникнення ієрархічних інституційних структур, рішення яких є обов’язковими для країн-членів;

✓ спрямованість у першу чергу на створення своєрідних “островів більш ліберального економічного режиму”, а не на побудову регіональних протекціоністських анклавів;

✓ *поглиблення рівня регіональної координації економічної політики*, що виражається в орієнтації, у першу чергу, на: *безпосередне*

регулювання господарських процесів у межах національних економік (гармонізація податкових систем, режиму доступу на ринки, систем стандартів тощо) замість вирішення питань, що лежать на поверхні; усунення внутрішніх і зовнішніх бар'єрів між країнами, що входять до складу групування.

Поліполярна система передбачає широке багатостороннє співробітництво і багатовекторність розвитку. Вагомим аргументом на користь утворення поліполярного світу є неможливість недооцінки потенціалу окремих держав, зокрема Китаю, Індії тощо.

Проте *єдиною умовою існування поліполярного світу є* спільність інтересів у вирішенні глобальних проблем. Крім того, як зазначають критики багатополарності, вона є вигідною для тих, хто бажає зберегти у власних країнах владу керівних кланів, законсервувати менталітет нації. ***Багатополарність є теорією співробітництва, теорією конкуруючих інтересів і цінностей.***

Теорія поліполярного світу включає такі концепції інституційної архітектури: 1) корпоратизацію; 2) автономізацію; 3) глобальне громадянське суспільство.

Глобальні корпорації (ГК) виступають у ролі ключових суб'єктів, інтереси яких впливають на політику національних держав навіть у тому разі, якщо самі ТНК не чинять безпосереднього впливу на уряди конкретних країн і взагалі ніяк не виражають власних уподобань щодо економічного курсу, який здійснюється урядами.

Так, зокрема, *ТНК*, з метою зниження ризиків застосування протекціоністських заходів на шляху експорту власної продукції у відповідні країни, як спосіб забезпечення конкурентоспроможності в межах своєї глобальної стратегії розвитку, *утворюють стратегічні альянси з національними компаніями.*

Відкриваючи виробництво на території певної країни, ГК заміщують експорт безпосереднім обслуговуванням внутрішнього ринку. Тим самим вони демотивують уряди приймаючої країни до введення щодо них (їхньої продукції) більш високого рівня зовнішньоторговельних бар'єрів, а отже, *забезпечують власну можливість зберігати*

економічно ефективний обсяг експорту на додаток до виробництва на території приймаючої країни.

Перспективу автономізації (Global Governance Concept) можна охарактеризувати за допомогою таких п'яти параметрів архітектури:

1) поліцентричність; 2) універсальність за складом учасників (мобілізує потенціал ТНК, профспілок, неурядових організацій); 3) базування на різноманітних формах міжнародного співробітництва між суспільним і приватним сектором, а також на колективному пошуку і вирішенні проблем; 4) знаходження на точці перетину національних інтересів і необхідності спільного вирішення проблеми; 5) спричинення нею глибинної трансформації політики і спонукання до інституційних трансформацій.

При цьому **конкретними механізмами глобального управління за таких умов можуть бути:** безпосередня участь урядів національних держав у розробці необхідних рішень; діяльність міжнародних організацій, що координують зусилля національних держав і порівняно автономно виконують відповідні функції.

Глобальне громадянське суспільство розглядається як сукупність недержавних некомерційних організацій, рухів і організацій, задіяних на міжнародній арені. До таких належать міжнародні неурядові організації, соціальні рухи, незалежні ЗМІ, експертні співтовариства, організації, що представляють інтереси приватного сектора (бізнес-асоціації), а також приватних осіб, що діють поза інституційними межами.

Концепція громадянського суспільства ґрунтується на постулаті про те, що тільки єдиний світовий уряд здатний знайти шлях та підходи до вирішення глобальних проблем, а єдиною передумовою створення такого уряду є формування глобального суспільного руху. Еволюція у напрямі до всепланетарного відповідального уряду відбувається, згідно з цією концепцією, за **2-ма напрямками:** 1) як глобалізація суспільної і профспілкової діяльності у розвинутих країнах, і 2) як об'єднання країн, що розвиваються у боротьбі за перерозподіл фінансових потоків.

РОЗДІЛ 6

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА

6.1. Транснаціональні корпорації (ТНК) в системі глобальної економіки

Важливим компонентом процесу інтернаціоналізації та одним із основних джерел глобалізації є *транснаціоналізація* – “процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК”, – в межах якої значна частина виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від міжнародних центрів за межами цієї держави. Рушійною силою транснаціоналізації виступають *транснаціональні компанії*, які одночасно є і результатом, і головними рушійними силами інтернаціоналізації. Мікрорівень глобалізації впродовж останніх десятиліть *характеризувався домінуванням у світовій економіці ТНК*, які контролюють 70-90% світових ринків товарів, послуг, технологій, а загальний обсяг реалізації 200 найбільших з них становить понад 30% світового валового внутрішнього продукту. Водночас, провідні національні економіки надзвичайно транснаціоналізовані. Це і США, і Японія, західноєвропейські країни з потужними та численними ТНК, і такі як Південна Корея з конгломератом декількох ТНК, на яких тримається її внутрішня економіка та міжнародна конкурентоспроможність. Це і окремі постсоціалістичні країни, де капітал пережив період надконцентрації, а їх холдинг-компанії вже входять до рейтингів провідних корпорацій світу.

Таким чином, поряд із державами, основними дієвими особами, що залишаються, в сучасній глобальній економіці, величезну роль у ній відіграють *транснаціональні корпорації*, які з часом, *через* міжнародні злиття і поглинання безпрецедентних масштабів (сотні млрд. дол. США щорічно), *за* стратегічною орієнтацією, диверсифікованими сферами діяльності, інтересами вищого менеджменту, *використо-*

вуючи сучасні системи планування та інформаційні комунікації для розробки і розповсюдження на окремі країни, цілі регіони і *навіть на весь світ* достатньо ефективні конкурентні стратегії – **трансформуються, переростають у глобальні** (всюдисущі, всепланетарні). Відтак, термін “глобальні корпорації” використовується до міжнародних (чи транснаціональних) корпорацій, що ведуть свою ділову активність у масштабах усього світу.

Діяльність таких глобальних корпорацій, які, очевидно, не матимуть альтернативи у міжнародному бізнесі, значною мірою визначатиме контури майбутньої глобальної економіки і філософію та стратегії глобального менеджменту.

Відтак, оскільки ТНК та їх найзріліший тип та вищого порядку форма прояву глобальної інтеграції міжнародного бізнесу – глобальні корпорації – сьогодні відіграють та ще більшою мірою відіграватимуть в майбутньому домінуючу, якщо й не центральну, то “тяглову” роль локомотива як у становленні глобальної економіки, на кшталт мережевої метасистеми, так і в її функціонуванні та подальшій ітеративній трансформації та перманентному розвитку, то це потребує розгляду їх (ТНК, ГК) природи, структури, класифікації, механізмів дії, факторів конкурентоспроможності, стратегій забезпечення конкурентного лідерства та розвитку, що ми і зробимо у цьому розділі монографії.

6.1.1. Поняття, структура та механізм діяльності ТНК як сучасних прототипів глобальних корпорацій

Насамперед з’ясуємо, що це за компанії – ТНК і, у чому полягає їх особливість.

Термін “транснаціоналізація” означає переміщення господарської діяльності фірми за межі національних кордонів. Отже, слово “транс” – у назві ТНК означає, що ці компанії:

✓ виробляють і продають товари і послуги за межами національних кордонів;

✓ поширюють ідеї, смаки, стандарти і технології по всьому світу; планують свої операції в глобальних масштабах, але при цьому зберігають національний характер.

Відтак, під *транснаціональними компаніями* найчастіше розуміють фірми, які контролюють виробничі активи більш ніж в одній країні. Материнські компанії в країнах базування набувають *зарубіжні активи, інвестуючи в дочірні компанії або філії в приймаючих країнах. Такий тип інвестування передбачає права на управління та контроль і розглядається як прямі іноземні інвестиції (далі – ПІІ)*. Натомість *т. зв. портфельні інвестиції* компаній не дають їм права контролю, вони зазвичай являють собою купівлю іноземних цінних паперів та інструментів грошового ринку з метою отримання доходу.

Якщо компанії лише торгують за кордоном або виступають партнерами іноземних фірм, то вони також не є ТНК.

Отже, ТНК – це компанія (корпорація), що володіє виробничими підрозділами за кордоном в декількох країнах.

При цьому *існує декілька шляхів отримання компанією статусу ТНК*. Наприклад, якщо: 1) компанія має багато філій за кордоном; 2) вона діє у великій кількості країн світу; 3) частка прибутку або інших доходів, отриманих за кордоном, найбільша з-поміж усіх її доходів; 4) її працівники, акціонери і менеджери є у багатьох різних країнах; 5) її закордонні операції – це не тільки продажі, але і виробництво, дослідження, розробки.

Однак із одержанням статистики міжнародних компаній сьогодні виникають великі труднощі. Як приватні фірми вони неохоче надають інформацію про свою діяльність, до того ж, частина інформації ними приховується. *Існують також відмінності у трактуваннях міжнародних корпорацій*. Їх зазвичай визначають як фірми, що мають право контролю над активами не менше ніж у двох країнах. Але інші автори підкреслюють значення такого критерію, як обсяг закордонного

виробництва. Очевидно, що сформулювати *однозначне визначення ТНК є досить складно* з огляду на те, що організаційна структура транснаціональних корпорацій постійно змінюється, пристосовуючись до змін у міжнародних економічних відносинах, хоча сам термін “транснаціональна корпорація” (Transnational Corporation – TNC) і його синонім – “багатонаціональна компанія” (Multinational Corporation – MNC, multinational enterprise) як загальноприйнятий вживається з 1960 року²⁸.

З середини 70-х років ХХ століття в науковій літературі стали диференціювати ці два визначення компаній, що здійснюють міжнародні операції:

1) визначення для ідентифікації ТНК, запропоноване вченими-економістами **Н. Худом, С. Янгом та Дж. Даннінгом**, які вважали: ТНК – це будь-яке підприємство, що володіє (повністю чи частково), контролює й управляє майном, яке може забезпечувати дохід у більш ніж одній країні. Оскільки зарубіжні інвестиції поділяються на прямі і портфельні, то **ТНК – це підприємство, яке володіє прямими іноземними інвестиціями;**

2) офіційне визначення ООН, яка й вирішила провести розподіл між ТНК і мультинаціональними (багатонаціональними) корпораціями (МНК). На 57 сесії Економічної і соціальної ради ООН (1974) термін “ТНК” ввели для позначення фірм, які володіють прямими іноземними інвестиціями і знаходяться у володінні осіб однієї країни. Термін “МНК” стали використовувати для ідентифікації аналогічних фірм, але які знаходяться у володінні осіб із різних країн.

Упродовж останніх років знову багато науковців почали вживати терміни ТНК і МНК як синоніми, не торкаючись питання про місце (країну) резидентури власників корпорацій. І ООН, *до речі, у своїй*

²⁸ Вперше термін “транснаціональна” по відношенню до корпорацій був введений Д. Ліленталем у квітні 1960 р. (Технологічний університет імені Карнегі) у статті “Менеджмент і корпорації в 1985 році”, яка згодом вийшла під заголовком “ТНК”. Ліленталь визначив ТНК як корпорації, які знаходяться на території однієї держави, при цьому здійснюють комерційні операції та діють у межах законодавства інших країн. З цього визначення випливає трактування ТНК як національної фірми, оперуючої за кордоном.

статистиці МНК зараховує до ТНК.

Загалом у світі існує невелика кількість МНК. Найбільші з них: у нафтовому бізнесі – Роял Датч-Шелл (англо-голландська); в харчовій промисловості – Юнілевер (англо-голландська); в електротехнічній сфері – Асеа Браун Бовері (шведсько-швейцарська); в нікелевій промисловості – Інко (англо-американо-канадська) та інші.

Отже, на сьогодні комісія ООН з ТНК (КТНК)²⁹ дає таке визначення транснаціональним корпораціям: “ТНК – це компанія:

- ✓ яка включає “одиниці” (підрозділи) в двох або більше країнах, незалежно від їх юридичної форми і сфери діяльності;

- ✓ яка оперує в межах системи прийняття рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику і здійснювати загальну стратегію через один або більше керівних центрів;

- ✓ в якій окремі “одиниці” (підрозділи) пов’язані між собою за допомогою власності або якимось іншим чином так, що одна або більше з них можуть мати значний вплив на діяльність інших і, зокрема, розподіляти знання, ресурси і відповідальність з іншими” [World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – UNCTAD, United Nations. New York and Geneva, 2007].

Відтак, є підстави стверджувати, що:

- 1) ТНК – це “підприємства, що складаються з материнського підприємства та його закордонних філій”, водночас можуть як набувати статусу корпорації, так і не мати даного статусу;

- 2) ТНК створює систему міжнародного виробництва, розподілену між кількома країнами, але контрольовану (зазвичай) з одного центру – материнської компанії.

Щодо критеріїв визначення ТНК, то тут слід мати на увазі, що насаперед поняття “ТНК” у світовій економіці базується на форму-

²⁹ Комісія ООН з транснаціональних корпорацій (КТНК) (англ. United Nations Commission on Transnational Corporations) - допоміжний орган Економічної та соціальної ради та (ЕКОСОП) Організації ООН, створений у 1974 році. КТНК розглядає питання, що пов’язані з бізнесом ТНК, керуючись роботою інформаційно-дослідницького центру ООН з ТНК; розробляє рекомендації ЕКОСОП стосовно правил щодо діяльності ТНК; проводить дослідження політичних, економічних та соціальних аспектів діяльності (бізнес у) ТНК та здійснює інші функції. КТНК розробляє конкретні заходи щодо захисту суверенітету держав від посягань ТНК.

люванні міжнародних організацій. Відтак, спочатку за запропонованою ЮНКТАД методологією до ТНК відносили ті міжнародні фірми, показники діяльності яких задовольняли таким 2 критеріям:

1) наявність материнської компанії і підрозділів за кордоном не менше ніж у 2 країнах світу. Закордонні підрозділи можуть засновуватися компанією на основі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) через:

а) створення виробничих потужностей;

б) або через злиття та поглинання інших підприємств;

2) контроль активів закордонних підрозділів – передбачає, що частка акціонерного капіталу в дочірньому підприємстві, що належить материнській компанії в іншій країні, становить не менше 10%. У деяких країнах цей поріг може виявитися вищим, наприклад у Великобританії частка іноземного капіталу повинна становити 20% і більше.

Надалі завдяки ЮНКТАД було виділено нові критерії для віднесення компанії до категорії ТНК, що послужило основою уточненого формулювання. Зокрема, ТНК вважається компанія, що має підрозділи у двох або більше країнах, здатна проводити узгоджену політику через один або кілька центрів прийняття рішень. При цьому материнська компанія повинна мати можливість контролювати активи інших економічних одиниць у державах їхнього базування, крім країни її розташування, як правило, шляхом участі в капіталі. Шляхом застосування прямих інвестицій за кордоном можуть бути побудовані нові підприємства, філії, що робить компанію транснаціональною. Нижня межа такої участі в капіталі становить не менше 10%, що вважається достатньою умовою для встановлення контролю над активами дочірніх структур. Завдяки цьому підходу кількість ТНК у світовій економіці збільшилася на порядок. Необхідно відзначити: якщо такі критерії не підлягатимуть перегляду, то кількість ТНК до 2020 року, як вважають експерти, досягне 150 тис. У той же час кількість ТНК першого ешелону зміниться незначно, можливо в бік збільшення.

Важливими показниками-критеріями визначення транснаціоналізації діяльності компанії є: кількість закордонних філій (кількість

країн, де знаходяться філії ТНК); індекс інтернаціоналізації (І) ТНК; частка зарубіжних активів ТНК; частка зарубіжних продаж ТНК; частка працівників у зарубіжних підрозділах ТНК.

Крім цього, ЮНКТАД ще в 1995 р. було розроблено такий важливий показник, як рівень транснаціональності фірми, що вимірюється за допомогою індексу транснаціоналізації (ТНІ), для оцінки різних її аспектів, про який мова йтиме у наступному параграфі.

Довідка. Країна базування ТНК – це країна, в якій знаходиться штаб-квартира материнської компанії ТНК. *Наприклад*, штаб-квартира корпорації “Nestlé” розміщується у швейцарському місті Веве, отже її країною базування є Швейцарія. Країною базування корпорації “Toyota” є Японія, а корпорації *Philips* – Нідерланди.

Приймаючі країни – це іноземні країни, в яких ТНК розміщує власні дочірні підприємства або філії на основі здійснення прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Найбільші ТНК світу мають філії в декількох десятках (деякі навіть більш ніж у сотнях) країн світу. Як правило, ТНК – це багато-профільні за охопленням діяльності компанії. Їх активи не обмежуються лише розміщенням у базових галузях. Для підвищення прибутковості, для кращого використання ресурсів різних країн, для підвищення стійкості і пристосованості до змін кон’юнктури світового ринку інвестиції вкладають і в непрофільні активи. Виходячи зі своєї стратегії максимізації прибутку, ТНК можуть переводити свої капітали з однієї країни в іншу, з однієї галузі в іншу, закриваючи або знижуючи виробництво в одних підрозділах і розширюючи господарську діяльність в інших. Найбільш великі ТНК належать провідним країнам світу. З першої сотні найбільших ТНК: 1/3 частина – американські, 1/5 – японські, по 1/10 – німецькі та французькі, 7 фірм – англійські, 5 фірм – швейцарські і т. д. Аналіз галузевої структури 100 провідних ТНК показує, що головними сферами їх діяльності є електроніка та електротехнічна промисловість, автомобілебудування, нафтовидобуток і нафтопереробка, хімічна і харчова промисловість. В основному активи розміщуються в галузях високих технологій.

Щодо **макроструктури ТНК**, то вона визначає характер відносин між її структурними елементами: головною компанією та

підпорядкованими їй підприємствами. Як правило, у центрі ТНК знаходиться *материнська компанія*, що здійснює централізоване планування, управління та контроль за діяльністю інших підрозділів ТНК.

Згідно з методологією ЮНКТАД *закордонні підрозділи* транснаціональних корпорацій можуть *бути таких видів*, що розрізняються за своїм статусом:

1. Дочірнє підприємство – це акціонерне підприємство у приймаючій країні, більше половини акцій якого “перебуває у власності іншого підприємства, яке має право призначати або усувати більшість членів адміністративних, управлінських або наглядових органів”. Таким чином, дочірнє підприємство повністю контролюється материнською компанією ТНК. Загалом *дочірні акціонерні товариства* є юридичними особами, які зберігають певну незалежність у фінансово-господарській і дослідницькій діяльності, але частково або повністю належать за капіталом холдингу ТНК.

2. Асоційована (афілійована) компанія – це акціонерне підприємство у приймаючій країні, в якому “від 10 до 50% акцій належить іноземному інвестору”, тобто материнській компанії ТНК. При цьому материнська компанія отримує лише частковий контроль за діяльністю асоційованої фірми у межах частки капіталу, що їй належить.

3. Філіал (філія, відділення) – неакціонерне підприємство, що “повністю або частково перебуває у власності інвестора, при цьому може набувати таких форм: а) постійне представництво іноземного інвестора у певній країні; б) неакціонерне спільне підприємство, сформоване іноземним інвестором і третіми сторонами; в) земельні ділянки та/або нерухоме майно, що прямо належить іноземному резиденту”.

Відтак, *останній вид закордонних підрозділів ТНК (філіал) доречно поділити на два: власне відділення, філії*, які, хоча і реєструються за кордоном, однак не мають юридичної і фінансової самостійності і повністю (на 100%) належать материнській компанії; та *спільні підприємства* – підприємства, що належать національним підприємцям та ТНК.

Механізм діяльності ТНК визначають відповідні принципи, методи та інструменти забезпечення їх глобального лідерства. В цьому контексті зазначимо, що на шляху до забезпечення глобального лідерства ТНК здійснюють свою діяльність, ґрунтуючись на таких важливих *принципах*:

1) *здійснення прямих іноземних інвестицій (ПІІ)* з метою створення виробничих потужностей за кордоном;

2) *використання різних форм міжнародного поділу праці* (предметна, подетальна, технологічна спеціалізація), що дозволяє розміщувати різні ланки виробничого процесу в різних країнах світу;

3) *розробка, передача та використання передової технології у межах замкнутої корпоративної структури*, що дозволяє максимально ефективно використовувати витрати на дослідження і розробки;

4) *внутрішньокорпоративна торгівля*, яка здійснюється між окремими підрозділами ТНК із застосуванням трансфертних цін. Трансфертні ціни встановлюються ТНК на рівні, що істотно відрізняється від ринкових цін, тобто є значно більшим або меншим за ціни на ті самі товари на світовому ринку;

5) *глобальний підхід до управління* – оптимізація діяльності корпорації у цілому, а не окремих її складових. Цей принцип означає необхідність субсидувати розвиток окремих підрозділів з метою досягнення максимального прибутку в довгостроковому періоді.

Кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підприємства 11 галузей, а найбільш потужні охоплюють по 30-50 галузей. У групі з 100 провідних промислових фірм Великобританії багатогалузевими є 96, у Німеччині – 78, у Франції – 84, в Італії, – 90. Кількість і характер підприємств, що входять у склад ТНК, визначається головним чином їх економічною доцільністю.

Підсумовуючи вище сказане зазначимо, що дати повне та всеохоплююче визначення поняття ТНК надзвичайно складно. Аналізу окремих аспектів діяльності ТНК присвячено немало наукових досліджень, існують альтернативні теорії, що по-різному описують причини виникнення і суть феномену ТНК (про них дещо пізніше), їх

можливості та загрози, переваги та недоліки, а також моделюють подальшу їх трансформацію. Зокрема, важко також однозначно визначитися і відносно того, чи є транснаціональною корпорацією, наприклад, фірма, що спеціалізується на імпортно-експортних операціях чи має одну закордонну філію.

Також пропонується *ідентифікувати ТНК за різними критеріями*: національною приналежністю капіталів, величиною обороту, часткою закордонних активів та прибутків, часткою закордонного ринку в операціях та характером операцій, кількістю закордонних філіалів та дочірніх компаній тощо. Будь-який із згаданих критеріїв має право на існування, а це підтверджує той факт, що до трактування глобальних корпорацій, прототипом яких є ТНК, не можна підходити однозначно.

Як уже зазначалося, поряд із поняттям **“транснаціональної компанії”** часто вживаються близькі за значенням терміни **“мультинаціональна”** та **“глобальна компанія”**. Забігаючи вперед, зазначимо, що термін **“мультинаціональна”** доречно використовувати на для позначення компанії, що контролюється власниками з кількох країн (Royal Dutch/Shell, Unilever, Daimler-Chrysler, Aventis). Натомість термін **“глобальна”** варто застосовувати в широкому розумінні для типологізації всіх (ТНК, МНК та власне глобальних корпорацій як найзріліших ТНК) міжнародних компаній загалом, так і у вузькому розумінні для позначення компанії, котра функціонує **“глобально”**, тобто в масштабах усього світу і є найзрілішою формою ТНК та найвищою стадією глобальної інтеграції міжнародного бізнесу, а це проявляється в глобальних ТНК як метакорпораціях, про що мова йтиме у наступному параграфі цієї теми. Водночас, слід зауважити, на даний час корпорацій, які би функціонували в усіх країнах світу, в дійсності майже не існує³⁰, а тому термін **“глобальні корпорації”**,

³⁰ Хоча, на думку деяких експертів, до глобальних корпорацій як таких (у вузькому розумінні) сьогодні все-таки можна віднести (і то умовно, оскільки вони не діють у всіх країнах світу) близько п'ятдесяти найбільших компаній світу, які оперують майже в загальнопланетарному масштабі (беручи до уваги існуючу кількість країн загалом – більше 260, та суверенних визнаних державленів ООН – 193 на планеті сьогодні). Це, наприклад, “Кока-Кола” (190 країн); “ІВМ” (124 країни); “Ексон” (100 країн); МакДональдз, Персі.

окрім його типологічного призначення та наукового теоретико-гіпотетичного застосування, не відіграє важливого практичного значення порівняно зі згаданими класифікованими міжнародними корпораціями (ТНК, МНК).

Відтак, глобальну корпорацію та її сучасний практично-функціонуючий прототип – ТНК, можна визначити як економічно єдину систему, угруповання, мережу підприємств, які здійснюють свою діяльність у багатьох країнах, керуються і контролюються (як правило) з одного центру і складаються з материнської компанії, дочірніх підприємств, філіалів і відділень.

Основними рисами чи ознаками цієї ГК (ТНК) є:

- ✓ її економічна єдність;
- ✓ організаційна та юридична відокремленість багатьох підприємств;
- ✓ розміщення на території кількох держав;
- ✓ різна правова регламентація діяльності структурних підрозділів, оскільки вони є суб'єктами національного права різних держав;
- ✓ здійснення керівництва філіалами та контролю за їх (структурних підрозділів) діяльністю з єдиного центру;
- ✓ перебування поза юрисдикцією окремої держави, якогось об'єднання держав або міжнародної організації. Найбільш вагомий вплив на діяльність ТНК здійснює країна, в якій знаходиться материнська компанія.

6.1.2. Типологізація глобальних корпорацій

Типологізувати глобальні корпорації можна за різними класифікаційними ознаками.

➤ Насамперед, на основі вище сказаного, можна констатувати, що узагальнено **ієрархія глобальних корпорацій** (як феномена суспільної практики та глобалізаційного процесу в широкому розумінні, що використовується для типологізації структур

інтегрованого бізнесу в міжнародних регіональних та світовому, глобальному масштабах) може бути представлена:

- ↳ інтернаціональними або транснаціональними,
- ↳ багатонаціональними (мультинаціональними),
- ↳ і, власне, глобальними (у вузькому розумінні) корпораціями, які, на наш погляд, є найвищою стадією глобальної інтеграції міжнародного бізнесу та розвитку традиційних ТНК.

І усі вони по суті своїй є транснаціональними компаніями (ТНК).

↳ **Отже, інтер-(транс-)національна корпорація – це національна монополія із закордонними активами.** Правовий режим цього типу ГК припускає ділову активність, здійснювану в різних країнах за допомогою утворення в них закордонних філій у вигляді структурних підрозділів (без юридичної самостійності) і дочірніх компаній. У цілому вони становлять великий виробничо-збутовий комплекс, де право власності на акціонерний капітал мають виключно представники країни-засновника. Філії за кордоном створюються головним чином для забезпечення надійних поставок дешевої сировини або ринків збуту. Для цього типу ГК характерні прийняття управлінських рішень переважно в материнській компанії, надання переваги співвітчизникам у закордонних філіях (до такого типу належить переважна більшість українських ТНК).

Відтак, **транснаціональні корпорації (ТНК)** є національні за капіталом (тобто головна компанія належить одній країні) і міжнародні за сферою своєї діяльності (інвестиції здійснюються в багатьох країнах світу).

↳ **Багатонаціональна (мультинаціональна) корпорація (БНК/МНК) – це міжнародна корпорація, що об'єднує національні компанії низки держав на виробничих та науково-технічних засадах.** БНК припускає великий ступінь незалежності під час проведення операцій у кожній із країн. (Прикладом такої корпорації є англо-голландський концерн “Royal Dutch Shell” зі співвідношенням капіталу 60:40). З позиції міжнародного права прикметними ознаками цього типу ГК є орієнтація, у першу чергу, на закордонні ринки, наяв-

ність багатонаціонального акціонерного капіталу, створення багатонаціонального керівного центру, комплектування адміністрації закордонних філій кадрами, що знайомі з місцевими умовами.

Відтак, **мультинаціональні корпорації (МНК)** – міжнародні і за капіталом, і за сферою своєї діяльності (головна компанія належить капіталу кількох країн, інвестиції також здійснюються по всьому світу).

Отже, загалом варто виділити ці два види глобальних корпорацій: транснаціональні і мультинаціональні корпорації.

Переважна більшість сучасних глобальних (типологічно) корпорацій за своєю природою мають форму ТНК, хоча в сучасних умовах ці відмінності поступово стираються. У США і в деяких інших країнах воліють використовувати термін “*транснаціональні*” корпорації замість терміна “*мультинаціональні*”, адже насправді власність і контроль не є мультинаціональними.

При цьому, хоча, як вже нами зазначалося вище, є **кілька підходів у питанні визначення приналежності крупних компаній до категорії транснаціональних**, а відтак і до **глобальних** (як класифікаційного типу загалом, так і конкретної, а саме – найзрілішої форми їх вияву), загалом можна констатувати, що корпорації вважають транснаціональними, якщо вони відповідають таким критеріям:

- ✓ кількість країн, у яких діє компанія (відповідно до різних підходів мінімум становить від 2 до 6 країн);
- ✓ розмір, якого досягла компанія (за основними техніко-економічними показниками);
- ✓ мінімальна частка закордонних операцій у прибутках або продажах фірми (як правило, 25%);
- ✓ володіння не менш ніж 25% “голосуючих” акцій у трьох або більше країнах (це той мінімум пайової участі у закордонному акціонерному капіталі, що забезпечує фірмі контроль над економічною діяльністю закордонного підприємства і представляє прями закордон-

ні інвестиції);

✓ багатонаціональний склад персоналу компанії та її вищого керівництва.

При цьому серед основних *причин виникнення ТНК* експерти називають такі:

✓ інтернаціоналізація виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил, що переростають національно-державні межі;

✓ вивезення капіталу;

✓ конкурентна боротьба у міжнародному масштабі;

✓ необхідність подолання торгових і політичних бар'єрів (використання замість традиційного експорту дочірніх закордонних компаній для проникнення на митні території і внутрішні ринки інших країн);

✓ прагнення до отримання надприбутків.

В останньому випадку додатковий прибуток ТНК може бути отриманий за рахунок відмінностей, що існують у материнській країні та країнах базування підрозділів ТНК, а саме: у багатстві і вартості природних ресурсів; у кваліфікації робочої сили і рівні заробітної плати; у здійсненні амортизаційної політики і, зокрема, у нормативах амортизаційних відрахувань; в антимонопольному і трудовому законодавстві; у рівні оподаткування; екологічних стандартах; стабільності валют тощо.

При цьому *материнськими компаніями застосовуються такі важелі контролю над дочірніми компаніями та філіями*, як: переважна частка у статутному капіталі, володіння технологічними, інформаційними, фінансовими, сировинними та іншими ресурсами, призначення персоналу на ключові посади, особливі домовленості (наприклад, про забезпечення ринків збуту), а також неформальні механізми впливу.

➤ **Аналіз діяльності ТНК, які позиціонують себе як глобальні корпорації, дозволяє виділити декілька їх типів** (з огляду на ринкову орієнтацію їх операцій, тобто за орієнтацією у своїй діяльності):

↳ **етноцентричні** – створюють філії за кордоном для забезпе-

чення поставок сировини або ринків збуту, але зарубіжні ринки залишаються для них насамперед продовженням їхнього внутрішнього ринку;

↳ **поліцентричні** – для них зовнішній ринок є більш важливим сектором діяльності порівняно з внутрішнім ринком. В їхніх закордонних філіях виробляється більша частка продукції;

↳ **регіоцентричні**, які особливо популярні в інтеграційних групах. Вони орієнтуються вже не на ринки окремих країн, а на цілі регіони, наприклад на всю Західну Європу, хоча закордонні філії і в цьому випадку розміщуються в окремих країнах;

↳ **геоцентричні** – це найбільш зрілий тип ТНК, він характерний для тих ТНК, які є, так би мовити, “децентралізованою федерацією регіональних філій”.

Зазвичай фірма статусу ТНК здійснює свої операції з однієї країни (т. зв. країни свого базування) через національні кордони. Більшість *мультинаціональних* корпорацій є **етноцентричні**, тобто орієнтовані на країну, де знаходиться їх штаб-квартира і звідки надсилають вказівки філіям та науково-дослідним підрозділам, розташованим за кордоном. Проте деякі МНК (наразі невелика кількість, але їх частка зростає) за своїм типом орієнтації є **геоцентричні**, тобто не є прив’язані до якоїсь певної держави.

Стратегічні альянси серед ТНК різних країн ще більше ускладнюють завдання асоціації ТНК із якою-небудь конкретною країною. Ці альянси *можуть набувати форми* угод про розподіл продукції (production sharing), спільних досліджень, *мережевих домовленостей* та ін. Нарешті, приймаючи країни можуть примусити ТНК залучатися до діяльності, яка відповідає їх вимогам. *Наприклад*, ТНК іноді здатні проникнути в країну тільки в організаційній формі спільних підприємств (СП) із місцевими фірмами. Подібні СП, що включають по дві або більше фірм, є характерними для Східної Європи та країн, що розвиваються.

Отже, термін **“транснаціональні корпорації”** в більшості компаній відображає той факт, що країна базування продовжує бути важливою для більшості міжнародних компаній. Проте існування *гео-*

центричних фірм, стратегічних альянсів і спільних підприємств демонструє, що корпорації відрізняються одна від одної за ступенем значущості їх національної приналежності.

На сьогодні, в умовах впровадження новітніх інформаційних і комунікаційних технологій в економічне життя, перегляду багатьох традиційних аксіом організації, відходу в минуле уявлень про хороше підприємство як про структурно-стабільне і повністю (централізовано) кероване з жорсткою функціональною ієрархією, настання (у передових країнах) ери постійної самореорганізації, ери милосердя до партнерів і повного задоволення запитів клієнтів тощо, **ТНК здійснюють активну раціоналізацію своєї структури управління, яка дозволяє їм поступово набувати рис глобальних структур і передбачає такі заходи:** перехід від вузької функціональної спеціалізації до інтеграції в змісті і характері власне управлінської діяльності; перехід від традиційно пірамідальних структур управління до плоских; дебюрократизація; децентралізація ряду функцій управління; підвищення значення автономних груп, команд усередині ТНК; активне використання мережових принципів управління; орієнтація на конкуренцію; орієнтація на передбачення; безмежність компанії; активне використання горизонтальних принципів управління.

Таким чином, здійснюючи активну раціоналізацію структури управління, сьогодні ТНК трансформуються у певні види глобальних компаній (класифікація ГК із позиції сучасного організаційного розвитку ГК та притаманної їм системи управління (тобто за організаційними формами, організаційним типом ГК та постіндустріального інформаційного суспільства):

1. Горизонтальні, яким притаманні наступні ознаки:

- ✓ організаційна структура глобальних корпорацій формується навколо базових процесів зі специфічними цілями кожного з них;
- ✓ мінімізація діяльності всередині кожного базового процесу;
- ✓ раціоналізація витрат;
- ✓ активне використання міжфункціональних автономних робочих груп.

Все це дозволяє підвищити гнучкість компанії, скоротити нерациональні витрати і мобілізувати ресурси.

Різновидом горизонтальних компаній є “*едхократичні*” компанії (“з нагоди”), які зазвичай створюються для виконання нестандартних і складних робіт в умовах швидкозмінних і непередбачених чинників зовнішнього середовища в науково-технологічній, хімічній, медичній галузях.

2. *Мережеві корпорації*, які створюються в умовах постійних змін зовнішнього середовища, розширення простору корпорацій, підвищення значення фактора часу і постійного ускладнення виробничої і комерційної діяльності. Виділяють мережі, які формуються навколо однієї великої компанії, і мережу компаній, що є близькими за масштабами.

Варто зазначити, що *модифікація корпоративних структур за рахунок сітьових принципів управління передбачає*: перехід від вузької функціональної спеціалізації до інтеграції у змісті та характері власне управлінської діяльності; дебюрократизацію, зменшення ієрархічних рівнів, відмову від формалізації; децентралізацію збутових і виробничих функцій; створення автономних груп всередині великих компаній; філіальні форми зв'язку; зростання інноваційності; орієнтацію на конкуренцію; безмежність компанії.

3. *Оболонкові компанії* – це компанії, які частину власних бізнес – функцій, перш за все виробництво, передають на контрактній основі стороннім підрядникам, а самі безпосередньо зосереджують увагу на транзакційній складовій бізнесу. Переваги цих компаній: адаптованість; концентрація на пріоритетних галузях спеціалізації; раціоналізація витрат; низький рівень зайнятості; залучення до мережі найкращих партнерів. Недоліки цих компаній: конкурентне середовище власних підрядників; неможливість відслідкувати якість виробництва; загроза надмірного ускладнення; надмірна спеціалізація; субоптимізація.

4. *Віртуальні компанії* – являють собою мережу ділового співробітництва, що охоплює основний бізнес цієї організації, її зовнішнє оточення (постачальників, споживачів і т. ін.), функціонування яких

координується і поєднується за допомогою сучасних інформаційних технологій і засобів телекомунікацій. **Віртуальне підприємство** виступає як тимчасова або постійна сукупність географічно віддалених індивідів, груп, організаційних одиниць або ж цілісних організацій, функціонування виробничого процесу в яких відбувається за участю інформаційних технологій, включаючи електронні засоби зв'язку. Концепція віртуальної організації відкриває принципово нові можливості для бізнесу й широко використовуватиметься в XXI столітті. Мережоподібний характер віртуальних підприємств виявляється в тому, що глобальна мережа використовується для обміну необхідною інформацією між географічно віддаленими підрозділами компанії. Ядро моделі віртуального підприємства формується інформаційними технологіями, які підтримують виробництво, перетворюють його на єдине ціле та відіграють важливу роль у всіх організаційних аспектах — від управління виробничими процесами до стратегічного або зовнішнього менеджменту.

❖ І нарешті, власне **глобальна корпорація (ГК) як така, як окремих конкретний феномен-форма міжнародної глобальної інтеграції бізнесу, а не класифікаційна група типологізаційної ієрархії-системи міжнародних (транснаціональних) корпорацій, тобто у вузькому розумінні – це корпорація, що інтегрує воедино господарську діяльність, здійснювану в різних країнах по всьому світу.**

Така компанія проектує вироб чи схему надання послуг стосовно визначеного сегмента світового ринку (*горизонтальна інтеграція*) або виготовляє в різних країнах складові частини одного виробу (*вертикальна інтеграція*). Глобальні корпорації як такі почали формуватися у 80-х р. ХХ ст., нині ж вони продовжують розвиватися. Найбільше до глобалізації тяжіють хімічна, електротехнічна, електронна, нафтова, автомобільна, інформаційна, банківська, харчова та деякі інші галузі промисловості та види діяльності.

Отже, власне **глобальні корпорації – найзріліший тип ТНК. Для них характерним є геоцентричний підхід до взаємовідносин між материнською компанією та її філіями (на зразок децентра-**

лізованої федерації регіональних філій).

☞ Класифіковані типи міжнародних компаній не мають чіткої межі, можливий перехід однієї форми в іншу. Однак **усі глобальні корпорації як транснаціональні (в принципі, за своєю суттю, природою) мають спільні ознаки, що надають їм істотні переваги над іншими компаніями.**

На думку **С. Соколенка** [Соколенко С. *Глобальные рынки XXI столетия.* – К.: Логос, 1998. – С. 147-151] серед таких спільних ознак (характерних рис) насамперед можна виокремити:

✓ *спроможність диверсифікувати діяльність для зниження ризику і пом'якшення наслідків кризових ударів* (спочатку материнська компанія може прямо або опосередковано дотувати дочірні компанії, що виходять на новий ринок),

✓ *можливість впроваджувати гнучку організаційну структуру управління з децентралізацією частини функцій,*

✓ *можливість консолідувати фінансову звітність у межах усієї системи з метою вироблення стратегії сплати найменших податків (можливість перерозподілу прибутку між компаніями, що входять до корпорації, аби найбільший прибуток отримували ті з них, що користуються податковими пільгами тощо),*

✓ *спільне формування ринку та забезпечення монополії на ньому, можливість зростання і бути лідером.*

➤ З точки зору **напрямів виробничо-функціональної інтеграції** та формування успішної стратегії розвитку **ТНК, а відтак і ГК, поділяють на три великі групи:**

☞ **Горизонтально інтегровані** – управляють підрозділами, розташованими в різних країнах, що виробляють однакові або подібні товари.

☞ **Вертикально інтегровані** – управляють підрозділами в певній країні, які виробляють товари, що постачаються до їх підрозділів в інших країнах.

☞ **Роздільні** – управляють підрозділами, розташованими в різних країнах, які вертикально або горизонтально не об'єднані.

☝ Про них та відмінності між горизонтальною і вертикальною інтеграцією ТНК, як стратегіями їх зовнішнього розвитку та забезпечення конкурентоспроможності на загальнокорпоративному рівні, в контексті роз'яснення того, чому і як компанії стають *транснаціональними, а потім – глобальними*, і яким чином забезпечують своє глобальне конкурентне лідерство, детальніше мова йтиме нижче в цьому ж розділі монографії.

➤ Згідно з цільовим підходом ТНК можна охарактеризувати **як форму зовнішньоекономічної експансії національного бізнесу**. Відтак, доцільно класифікувати ТНК і **за формою здійснення глобальної експансії**:

1) на ранньому етапі розвитку капіталізму переважаючою формою експансії (XVII-XIX ст.) була *торгівля товарами* (товарний експорт). Відповідно, можна класифікувати торговельні ТНК, які займаються торгівлею, експортно-імпортними операціями;

2) в кінці XIX – на початку XX ст. за межами національних кордонів починає здійснюватися експансія у формі позичкового капіталу, тобто експорт капіталу для отримання вищого відсотка за кордоном (*“портфельні інвестиції”*). Відповідно, класифікуємо кредитно-фінансові ТНК;

3) після Другої світової війни набули поширення такі форми експансії, як *ліцензійна торгівля та прямі іноземні інвестиції*. За цією формою здійснення експансії класифікуємо власне сучасні, диверсифіковані як за функціональними формами, так і галузевими видами діяльності, ТНК.

Відносно перших двох, слід мати на увазі, що, по-перше, *портфельні інвестиції* не дають права контролю, вони зазвичай являють собою купівлю іноземних цінних паперів та інструментів грошового ринку з метою отримання доходу, а відтак, це не є ТНК. І, по-друге, якщо компанії лише торгують за кордоном або виступають партнера-

ми іноземних фірм, то вони не є ТНК, оскільки ТНК передбачає контроль над підприємством/підрозділом, розташованим за кордоном. Але водночас, це може бути і торгове підприємство, експортно-імпортна фірма, і фінансова установа, і виробниче підприємство, і наукова організація та інші, які здійснюють відповідні операції на закордонному ринку для материнської компанії. В цьому випадку використовуються ТНК.

➤ Згідно з **функціональним принципом та характером форми організації**, тобто за формальною ознакою, виділяють такі *типи корпорацій (форми об'єднань підприємства)*, які можуть виходити на міжнародний чи світовий (глобальний) рівень і ставати ТНК (ГК):

↳ *асоціація* – добровільне об'єднання з метою взаємного співробітництва при збереженні самостійності та незалежності членів, що входять в об'єднання;

↳ *картель* – виробничо і комерційно незалежні об'єднання підприємств, які здійснюють координацію продажів, поділ ринків збуту шляхом створення спільного збутового органу (одногалузеві);

↳ *синдикат* – об'єднання підприємств, що випускають однорідну продукцію з метою організації її колективного збуту через єдину торгову мережу; об'єднує виробничо самостійні підприємства, але які втрачають комерційну незалежність (тепер використовуються рідко), наприклад ТНК “Де Бірс” (80% ринку діамантів);

↳ *трест* – об'єднання, в межах якого втрачається виробнича, комерційна, можливо і юридична самостійність. Учасники розподіляють прибутки пропорційно частці, пакетам акцій;

↳ *концерн* – об'єднання підприємств промисловості, транспорту, торгівлі та банківської сфери (статутне об'єднання) на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств. Можлива юридична та господарська самостійність під контролем домінуючого підприємства. Це об'єднання підприємств, які пов'язані між собою спільними інтересами, договорами, угодами, капіталом, участю в спільній діяльності, і часто така група об'єднується навколо холдингу, який тримає акції даних підприємств;

↳ *консорціум* – тимчасові об'єднання промислового і банківсь-

кого капіталу з метою реалізації спільних проєктів (наприклад, “Sea Launch”);

↳ *пул* – монопольні об’єднання, за яких прибутки надходять до спільного фонду і здійснюється узгоджений їх розподіл в обумовленій пропорції;

↳ *фінансово-промислова група* (ФПГ) – сукупність юридичних осіб, що діють як основне та дочірні товариства, повністю або частково об’єднавши свої матеріальні та нематеріальні активи на основі угоди про створення ФПГ з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних або інших проєктів і програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та розширення ринків збуту товарів і послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць;

↳ *холдинг* – холдингова компанія – головне підприємство, незалежно від організаційно-правової форми, до складу активів якого входять контрольні пакети акцій інших підприємств.

Як бачимо, у процесі еволюційного розвитку форми ТНК зазнали істотних змін.

До речі, в Україні дозволено створювати холдинги, промислово-фінансові групи, концерни, консорціуми, корпорації (договірні об’єднання на основі інтеграції виробничих, наукових, комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень центральному органу регулювання діяльності кожним із учасників), асоціації (договірні об’єднання, створені з метою постійної координації діяльності).

➤ За критерієм міжнародної економічної активності в їх розвитку виділяють ТНК (ГК) чотирьох поколінь:

↳ *ТНК першого покоління* займалися розробкою сировинних ресурсів колишніх колоній – “колоніально-сировинні ТНК”. За організаційно-економічною формою це були картелі, синдикати (кінець XIX – початок XX століть);

↳ *ТНК другого покоління, трестового типу* займалися виробництвом військово-виробничої продукції (1914-1945 рр.).

↳ *ТНК третього покоління* (50-70-ті рр. XX століття) у формі

концернів і конгломератів широко використовували досягнення НТП, активно здійснювали прямі іноземні інвестиції між промислово розвиненими країнами, використовували ресурси приймаючих країн та переваги міжнародного поділу праці (доступ до сировини, кваліфікована робоча сила, низькі екологічні стандарти, науково-технічний потенціал країни).

☞ **ТНК четвертого покоління** (80-90-ті роки ХХ століття – початок ХХІ століття) – **глобальні ТНК**. Їх визначальні риси:

- 1) планетарне бачення ринків,
- 2) функціонування в умовах глобальної конкуренції,
- 3) глобальна мережа міжнародного виробництва.

➔ Як уже зазначалося, **діяльність ТНК за кордоном здійснюється через їх закордонні підрозділи (афіліати, філіали або філії)**. Підрозділи поділяються на декілька видів і розрізняються за своїм статусом:

1) **дочірні акціонерні товариства** – юридичні особи, які зберігають певну незалежність у фінансово-господарській і дослідницькій діяльності, але частково або повністю належать за капіталом холдингу ТНК;

2) **афілійовані (асоційовані) компанії** – компанії, які належать на 10-50% материнській компанії ТНК;

3) **відділення, філії**, які, хоча і реєструються за кордоном, однак не мають юридичної і фінансової самостійності і повністю (на 100%) належать материнській компанії;

4) **спільні підприємства** – підприємства, що належать національним підприємцям та ТНК.

Саме прямі іноземні інвестиції (ПІІ) і дозволяють ТНК контролювати, повністю чи на основі “системи участі”, зарубіжні компанії (філіали).

З огляду на міру (величину) контролю ТНК зарубіжних активів розрізняють дві категорії філіалів:

✓ **мажоритарні** – частка власності (контролю) материнської компанії складає від 50% + 1 акція до 100%;

✓ **міноритарні** (дочірні компанії) – частка власності (контролю)

материнської компанії складає менше 50% акцій.

Мажоритарні філіали, в свою чергу, поділяють на:

- ✓ повністю підконтрольні (власність материнської компанії рівна 100%);
- ✓ не повністю підконтрольні (більше 50%, але менше 100%).

Частка мажоритарних дочірніх компаній у загальній кількості на сьогоднішній день складає приблизно 85-90% всієї кількості філіалів. Домінування мажоритарних філіалів ТНК дає змогу здійснювати самостійно економічну, виробничу, фінансову і кадрову політику, а також забирати більшу частину прибутку. При цьому є можливість збереження власних технологій, досвіду управління, стратегічних задумів. *Наприклад*, американські ТНК створюють мажоритарні філіали в Європі, Канаді, Латинській Америці, Африці. Це зумовлено тим, що корпорації таких країн технологічно відстають від ТНК США, з огляду на це вони зацікавлені у співробітництві, а законодавство цих країн не забороняє створення повністю підконтрольних з-за кордону компаній.

Міноритарні філіали створюються, як правило, в Азії, особливо в Японії, де законодавчо не забороняється, однак наявна інформаційна, психологічна, культурна, ментальна, фінансова блокада іноземних компаній, окрім того, високі технології, якими володіють японські ТНК, становлять інтерес до співробітництва.

6.1.3. Галузево-функціональна та територіальна специфіка діяльності та розвитку сучасних ТНК

Щодо галузевої структури напрямів діяльності ТНК, то вона досить широка. За даними незалежних експертів, 60% існуючих міжнародних компаній зайняті в сфері промислового виробництва, 37% – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві.

Спостерігається тенденція до збільшення закордонних інвестицій у сферу послуг і технологічно інтенсивне виробництво.

Водночас зменшується їхня частка у видобувній промисловості, сільському господарстві та ресурсомісткому виробництві.

Сучасні ТНК, як правило, є багатопрофільними корпораціями з диверсифікованою діяльністю. Кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підприємства 11 галузей, а найбільш потужні охоплюють по 30-50 галузей. У групі з 100 провідних промислових фірм Великобританії багатогалузевими є 96, у Німеччині – 78, у Франції – 84, в Італії – 90. *Наприклад*, шведський автомобільний концерн “Volvo”, крім всесвітньовідомих вантажних автомобілів і автобусів, виготовляє тягачі, трактори, мотори для катерів, авіаційні двигуни, пристрої та обладнання для авіації та космічної галузі, будівельні машини і обладнання, продукти, в т.ч. пиво та іншу продукцію, здійснює фінансовий сервіс. Ця корпорація налічує понад 30 великих дочірніх компаній різного профілю у Швеції і кілька десятків за кордоном. Компанії, що входять до Volvo Group: Volvo Trucks, Mack Trucks, Nissan Diesel, Renault Trucks, Volvo Buses, Volvo Construction Equipment, Volvo Penta, Volvo Aero, Volvo Financial Services та інші.

До речі, до кінця 90-х років ядром концерну Volvo залишалося підприємство з виробництва легкових автомобілів Volvo Personvagnar, котре в 1999 році було продане американському концерну Ford Motor Company й відтоді на світовому авторинку називається англійською Volvo Cars, або більш повно Volvo Car Corporation. А 28 березня 2010 року Ford Motor Company продав Volvo Car Corporation китайському автопродуценту Geely.

Кількість і характер підприємств у складі ТНК визначається головним чином економічною доцільністю. ТНК відіграють дуже вагомую роль у світових науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробках (НДДКР). На частку ТНК припадає понад 80% зареєстрованих патентів, при цьому на частку ТНК припадає і близько 80% фінансування НДДКР.

ТНК – це не тільки виробничі підприємства, такі, як, наприклад, Siemens, GE, ExxonMobil, BP, IBM, Nokia, Toyota, Hyundai, Ford, Opel та інші [*Рейтинг 100 найкрупніших не фінансових світових ТНК за рівнем зарубіжних активів та індексом TNI – транснаціональності* : <http://businessforecast.by/partners/ratings/492/>], але і транснаціональні

банки, телекомунікаційні компанії, страхові компанії, аудиторські компанії, інвестиційні й пенсійні фонди. При цьому понад 40% вартості майна 100 найкрупніших міжнародних компаній (включаючи фінансові) базується на територіях інших держав. А найбільші закордонні активи (понад 80% усіх активів компаній) серед ТНК (крім фінансового сектора) мають “GE” - енергетика США, “Vodafone Group” - телекомунікації, Великобританія, “Royall Dutch/Shell Group” - нафтогазовий сектор, Нідерланди/Великобританія, “BP Comrani Plc” - нафтогазовий сектор, Великобританія, “ExxonMobil” - нафтогазовий сектор, США, “Toyota Motor Corporation” - автомобілебудування, Японія, “Ford motor Company” - автомобілебудування, США.

Слід також зазначити, що поряд із традиційною транснаціоналізацією діяльності промислових компаній, цей процес сьогодні найширше охоплює саме банківську сферу. В системі міжнародного кредиту сьогодні головними є 50 транснаціональних банків. Транснаціональні банки (ТНБ) сформувалися на основі найбільших комерційних банків промислово розвинених країн. Найбільшими з них до кризи 2008 року були Японський Індустріальний банк і Токіо-Міцубісі банк, німецький Дойче банк, швейцарський UBS, американські Сіті-Груп, Бенк оф Америка, Дж.П.Морган, Мерріл Лінч (збанкрутував у 2008 р.), Леман Бразерс (банкрутство в 2008 р.), голландський ABN Амго, англійський HSBC, французькі Паріба та Кредит Агріколь та інші.

Якщо ж сьогодні розглядати функціонально-галузеву специфіку діяльності глобальних корпорацій (табл. 6.1. та 6.2), то очевидно є випереджуюча активність міжнародного руху капіталів, а не товарів і нефінансових послуг.

Зародившись на товарних ринках, внаслідок спочатку збутової, а потім виробничої діяльності ТНК, ними ініційована *глобалізація*, останніми роками *розвивається переважно на фінансово-інвестиційній основі*, чому сприяло багато факторів, зокрема вільний рух капіталу в глобальній інформаційно-комунікаційній мережі при суттєвих обмеженнях на ринках товарів, комерційних послуг, робочої сили [Лук'яненко Д. Г. *Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. – К. : Національний підручник, 2008*].

Таблиця 6.1

Кількість найбільших ТНК за виробничою спеціалізацією та країнами походження в 2013 році

№ з/п	Сфера діяльності	Кількість ТНК	Країни-засновники	№ з/п	Сфера діяльності	Кількість ТНК	Країни-засновники
1	Видобуток нафти і газу	43	США, Китай, Росія та ін.	5	Високо-технологічне виробництво	14	США, Японія, Тайвань та ін.
2	Банківсько-фінансова сфера	75	США, Китай, Австралія та ін.	6	Виробництво автомобілів, запчастин	17	Японія, Німеччина, США та ін.
3	Виробництво харчової продукції	12	Швейцарія, США, Великобританія та ін.	7	Фармацевтичне виробництво і біотехнології	23	Швейцарія, Франція та ін.
4	Програмне забезпечення, комп'ютерні послуги	16	США, Німеччина, Індія, Японія та ін.	8	Сфера роздрібної торгівлі	16	США, Іспанія, Мексика та ін.
Всього						216	x

Примітка. Укладено за даними Financial Times Global 500: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ft.com/indepth/ft500>

Таблиця 6.2

Кількість ТНК у складі сфер виробничої спеціалізації в 2007-2013 роках

Сфери діяльності	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Видобуток нафти і газу	43	43	44	45	46	43	43
Банківсько-фінансова сфера	83	71	56	69	75	71	75
Виробництво харчової продукції	7	9	11	9	9	9	12
Програмне забезпечення, комп'ютерні послуги	11	10	12	12	12	13	16
Виробництво високо-технологічної продукції	21	18	18	21	19	16	14
Виробництво автомобілів, запчастин	10	10	8	11	15	17	17
Фармацевтика, біотехнології	22	23	25	20	20	22	23
Сфера роздрібної торгівлі	16	12	19	19	15	17	16
Всього ТНК	213	196	193	206	211	208	216

Примітка. Укладено за даними Financial Times Global 500: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ft.com/indepth/ft500>

На сьогодні обсяги операцій на міжнародних інвестиційних ринках на декілька порядків перевищують обсяги товарно-збутової

діяльності, а лідерство в інвестиційній сфері стає пріоритетним для конкурентоспроможного корпоративного розвитку (рис. 6.1, рис. 6.2).

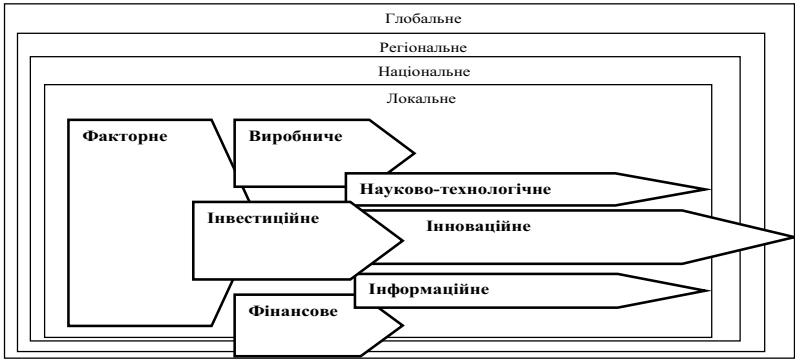
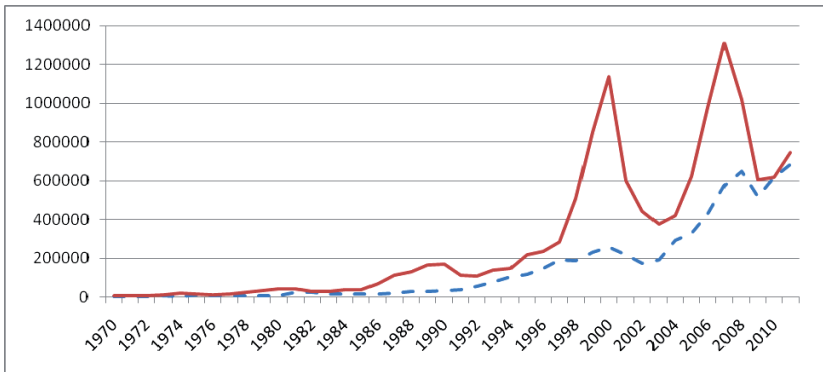


Рис. 6.1. Види і рівні корпоративного лідерства



Позначення: -----інвестиції в економіки, що розвиваються; ——— інвестиції в розвинуті економіки.

Рис. 6.2. Вхідні прямі іноземні інвестиції (млн дол. США – дані ЮНКТАД)

Що ж до механізму та напрямів територіального вектора розвитку, то проникнення транснаціональних корпорацій на територію

інших країн зазвичай відбувається шляхом отримання у власність, господарське володіння або оперативне управління відокремленого майна на території цих держав відповідно до їх національного законодавства. Відбуватися це може як шляхом безпосереднього придбання підприємств (зокрема, з метою наступного злиття), так і через придбання акцій відповідних структур. Якщо на продаж виставляється державне майно, воно спочатку повинно відчуватися на умовах, що визначаються окремим законодавчим актом країни-власника майна. При цьому ТНК проводять диференційовану політику щодо країн проникнення. У розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, ТНК переважно, здійснюють інвестиції у галузі обробної промисловості. В економічно слабших країнах найдоцільнішими вважаються капіталовкладення у видобувну промисловість, нарощування товарного (перш за все сировинного) експорту, розвиток сфери сервісу та послуг.

У табл. 6.3 і 6.4 наведена інформація про регіональне спрямування прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ), які здійснювалися ТНК в період з 2009 до 2013 року, а в табл. 6.5 і 6.6 – інформація про національну приналежність ТНК.

Таблиця 6.3

Потоки ПІІ за регіонами світу, 2009-2013 роки (млрд дол. США)

Регіон	Потоки прямих іноземних інвестицій за регіонами світу									
	Приплив інвестицій					Відплив інвестицій				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
Всі країни світу	1221,8	1422,2	1700,1	1330,3	1452	1171,2	1467,6	1711,7	1346,7	1410,8
Розвинуті країни	618,6	703,5	880,4	516,7	565,6	846,3	988,8	1215,7	852,7	857,6
Країни, що розвиваються	532,6	648,2	724,8	729,5	778,4	276,7	420,9	422,6	440,2	454,1
Африка	56,0	47,0	48,0	55,2	57,2	6,3	6,7	6,8	12,0	12,4
Східна та Пд.-Східна Азія	209,4	313,1	332,5	334,2	344,6	180,9	264,3	269,6	274,1	292,5
Південна Азія	42,4	35,4	44,4	32,4	35,6	16,5	16,4	13,0	9,1	2,4
Західна Азія	71,93	60,9	53,2	48,5	44,3	17,9	15,5	21,7	19,0	31,1
Латинська Америка і Карибський басейн	150,1	189,5	243,9	255,9	292,2	55,0	117,4	110,6	124,4	114,6
Країни з перехідною економікою	70,6	70,6	94,8	84,2	108,0	48,3	57,9	73,4	53,8	99,2
Найменш розвинуті країни	18,5	19,6	22,1	24,4	28,0	1,1	0,4	1,8	2,3	1,2

Джерело: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Дані табл. 6.3 свідчать про приплив іноземних інвестицій в 2013 році в сумі 1452 млрд дол. США. Основними отримувачами ПІІ, як і в попередні періоди, були країни з розвинутою економікою (табл. 6.4), їхні ж ТНК є основними інвесторами в інші країни.

Таблиця 6.4

Потоки прямих іноземних інвестицій за регіонами світу, 2009-2013 роки (%)

Регіон	Приплив інвестицій					Відплив інвестицій				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2102	2013
Всі країни світу	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Розвинуті країни	56,2	49,5	51,8	38,8	39,0	72,3	67,4	71,0	63,3	60,8
Країни, що розвиваються	43,6	45,6	42,9	54,8	53,6	23,6	28,7	24,7	32,7	32,2
Африка	4,6	3,3	2,8	4,2	3,9	0,37	0,5	0,4	0,9	0,9
Східна та Південно-Східна Азія	17,1	22,0	19,1	25,1	23,7	15,5	18,0	15,8	20,4	20,7
Південна Азія	3,5	2,5	2,6	2,7	2,5	1,4	1,1	0,8	0,7	0,17
Західна Азія	5,9	4,3	3,2	3,7	3,1	1,5	1,1	1,3	1,4	2,2
Латинська Америка і Карибський басейн	12,3	13,1	14,4	19,2	20,1	4,7	8,0	6,5	9,2	8,1
Країни з перехідною економікою	5,8	5,0	5,6	6,3	7,4	4,1	4,0	4,3	4,0	7,0
Найменш розвинуті країни	1,5	1,4	1,3	1,8	1,9	0,09	0,03	0,1	0,17	0,09

Джерело: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Проникаючи на національний ринок, ТНК суттєво впливають на економіку країни, що їх приймає. Маючи як позитивний, так і негативний бік, цей вплив особливо відчутний у країнах зі слабкою або перехідною економікою.

Таблиця 6.5

Національна приналежність сучасних ТНК, 2012-2013 роки

Країни, до яких належать материнські ТНК	Кількість ТНК	Максимальна ринкова вартість, млрд дол. США	Мінімальна ринкова вартість, млрд дол. США
США	174/184	559,0	18,0
Китай	34/23	279,0	18,3
Франція	24/24	120,4	18,3
Японія	38/34	149,6	18,2
Росія	10/8	145,8	23,4
Бразилія	12/10	170,8	26,8
Великобританія	38/36	222,4	18,1
Німеччина	19/20	92,0	18,7
Швейцарія	15/13	207,4	19,0
Індія	12/12	48,2	19,5

Джерело: <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500> (Financial Times Global 500)

Національна приналежність сучасних ТНК, 2007-2014 роки

Країни, до яких належать материнські ТНК	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013-2014
США	183	168	181	164	161	174	184
Китай	10	38	42	37	39	34	23
Франція	33	32	24	28	25	24	24
Японія	52	42	52	45	37	38	34
Росія	8	13	6	11	11	10	8
Бразилія	7	11	9	12	11	12	10
Великобританія	41	35	32	32	34	38	36
Німеччина	20	22	20	19	19	19	20
Швейцарія	12	12	10	13	14	15	13
Індія	8	13	10	16	14	12	12

Джерело: <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500> (Financial Times Global 500)

Серед позитивних впливів ТНК на економіку країни, що приймає їх на своїй території, передусім варто назвати такі: ТНК сприяють раціональнішому розподілу наявних ресурсів та розміщенню виробництва, завдяки їм активніше поширюються нові технології і товари, ТНК сприяють посиленню конкуренції та розширенню міжнародного співробітництва.

Водночас **негативний вплив ТНК** на динаміку економічного зростання країни може бути таким суттєвим, що перекидає ймовірно позитивні ефекти. *Наприклад*, ТНК часто втручаються у сфери, що традиційно вважаються сферами державних інтересів. З огляду на масштаби діяльності і можливі розбіжності інтересів країн базування материнської компанії ТНК з інтересами країн, що їх приймають, транснаціональні корпорації здатні протидіяти реалізації не прийнятної для них економічної політики країн, в яких вони здійснюють свою діяльність, і навіть дезорганізувати зовнішньоекономічну сферу країни-партнера в цілому. Використовуючи трансфертні ціни, дочірні компанії, що діють у різних країнах, ТНК вмiло приховують прибутки від оподаткування шляхом перекачування їх з однієї країни в іншу, внаслідок чого бюджетом приймаючої країни недоотримуються відповідні кошти. Крім того, ТНК здатні встановлювати монопольно високі ціни, диктувати інші умови, які зачіпають інтереси країн, що їх

приймають. Дуже часто діяльність транснаціональних корпорацій характеризується хижацькою експлуатацією природних і трудових ресурсів відповідної країни. Дбаючи про захист власних інтересів, ТНК, як правило, концентрують наукові дослідження і технічні розробки в країні базування материнської компанії, у результаті чого країни, що їх приймають, стають менш науково, технічно та технологічно розвинутими порівняно з країнами, в яких розташована материнська компанія корпорації.

За таких умов національний капітал здатний витримати конкуренцію з ТНК тільки в тому випадку, якщо він сам буде “структуруватися в потужні фінансово-промислові утворення, кластери тощо, адекватні міжнародним аналогам, які зможуть провадити активну зовнішньоекономічну політику та діяльність в глобалізованому світі” [Самофалов В. Глобальний вызов ТНК // Зеркало недели. – 2003. – № 34. – С. 1, 12, 13].

Однак необхідно зауважити, що *сьогодні у глобальному бізнесі генеруються і нові пріоритети розвитку*, зокрема, такі як:

- ✓ інтелектуалізація із здатністю до постійних інновацій;
- ✓ соціалізація з можливостями самореалізації;
- ✓ екологізація виробництва і середовища життєдіяльності, – реалізувати які на сьогодні здатні лише корпорації – глобальні лідери, що капіталізували прогресивні і найбільш прибуткові сегменти ринку.

6.1.4. Глобальні метакорпорації як вища стадія глобальної інтеграції міжнародного бізнесу та найзріліший тип ТНК

Як уже було зазначено, у *результаті злиття та поглинання корпорацій (завдяки III)*, що знаходяться в різних країнах, власне й утворюються *транснаціональні корпорації (ТНК)*, які за своєю суттю є *гігантськими фінансово-промисловими об'єднаннями, національними чи інтернаціональними за капіталом, побудованими за принципом централізованого планування та управління у світовому масштабі*. Вони беруть участь у міжнародному поділі

праці та використовують переваги від інтернаціоналізації господарського життя для розширення своїх позицій на світовому ринку і максимізації прибутку.

У межах ТНК здійснюється перетік величезної частини світових ресурсів. Їх влада і вплив на інтеграційні процеси обумовлюється концентрацією контролю над такими стратегічно важливими сферами, як фінанси, робоча сила, технології, постачання сировини і компонентів, послуги та збут.

Іншими словами, *транснаціональні корпорації є основним суб'єктом процесу глобалізації економіки*. В силу своєї транснаціональної структури ці корпорації можуть отримувати вигоду з міжнародних відмінностей у діловому циклі, економічній політиці, рівні податків і митних зборів, темпах інфляції, ставках заробітної плати, продуктивності, технічних стандартах, номенклатурі попиту і т.д.

Використовуючи сучасні системи планування та інформаційні комунікації, багато з них змогли розробити і розповсюдити на низку країн, регіонів і *навіть на весь світ (і таким чином ставши, в принципі, глобальними)* достатньо *ефективні конкурентні стратегії*.

У цьому контексті новітнім явищем глобальної інтеграції бізнесу є **метакорпоратизація**, яка, власне, і **призводить до трансформації ТНК в дійсно глобальні корпорації**.

В міжнародній економічній науці склалися теоретичні концепції метакорпорацій, що враховують їхню внутрішню природу та місце у глобалізованій економіці. Зокрема, багато авторів спирається на аналіз *метакорпорацій як специфічних форм злиття окремих компаній відповідно до синергічної теорії злиттів*, хоча існують і альтернативні теорії з акцентуванням уваги на такому важливому факторі функціонування будь-якої корпорації загалом, і особливо будь-якої метакорпорації (глобальної корпорації), як диференціація інтересів різних груп, що беруть участь в управлінні подібною структурою. *Спостерігається і трактування метакорпорацій як альтернативних, стосовно злиттів, форм ринкової експансії*.

Становлення метакорпорацій (глобальних корпорацій) з точки зору

міжнародного менеджменту пояснюється компромісом інтересів інсайдерів та аутсайдерів в управлінні компаніями, які є залежними від центру і намагаються використати всі вигоди інтеграції, одночасно зберігаючи певну автономію (моделі інтернаціоналізації, інституціональні теорії, теорія контрактної історії фірми, теорія економічної влади).

При цьому в **новітній бізнес-практиці утворюються принципи-во нові форми метакорпорацій, що пов'язано з розвитком внутрішнього підприємництва і децентралізацією компаній:**

- ✓ кругові корпорації,
- ✓ горизонтальні корпорації,
- ✓ квазіхолдинги,
- ✓ проектні товариства,
- ✓ віртуальні корпорації.

Серед принципово нових виділяють **глобальні мережеві корпоративні структури**, які адекватно до глобальних умов відображають зв'язки між елементами внутрішнього і зовнішнього середовищ компаній.

Загалом у соціально-економічній літературі **мережу трактують** як горизонтально переструктуровану організацію, покликану мінімізувати витрати. Процес формування глобальної мережевої структури є ітеративним, безперервним і досить тривалим. Об'єктивно не маючи власної культури, мережеві структури, як правило, "імпортують" її з глобального бізнес-середовища. Це, в свою чергу, обумовлює *порівняння мережевої корпорації з віртуальною*, коли в процесі заміни старої традиційної структури втрачаються фізичні і правові характеристики компаній, їх корпоративна культура.

Одним із варіантів еволюції структури управління глобальною корпорацією (тобто корпорацією на глобальному етапі її розвитку) є **утворення оболонкових корпорацій**, які частину бізнес-функцій, перш за все виробничих, передають на контрактній основі стороннім підрядникам, **а самі концентрують фокус активності на трансакційній складовій бізнесу.**

Як достатньо новаторському, такому підходу притаманні *недоліки*, причому першочергову роль відіграють:

- ✓ конкуренція з боку власних підрядників;
- ✓ неможливість відслідкувати якість виробництва;
- ✓ значний ризик дублювання торговельної марки тощо.

Загальні переваги мережевої організації глобального бізнесу

ТНК та забезпечення їм конкурентного лідерства *полягають у:*

- ✓ підвищенні адаптивності корпорацій;
- ✓ концентрації діяльності на пріоритетних галузях спеціалізації;
- ✓ суттєвому скороченні витрат;
- ✓ низькому рівні зайнятості;
- ✓ залученні до спільної діяльності в межах мережі найкращих партнерів.

До речі, окремі дослідники *характеризують глобальну економіку* власне *як мережеву систему*. На їх думку, глобальна економіка *відображає появу, знаходить своє відображення в появі міжрегіональних мереж, систем економічної взаємодії та обміну*. За формулюванням провідних західних фахівців із проблем глобалізації, авторів наукової монографії *[Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура]* Д. Гелда, Е. МакГрю, Д. Голдблатта та Дж. Перратона³¹, “ці мережі, ущільнюючи глобальну взаємозалежність між спільнотами, державами, міжнародними інституціями, неурядовими організаціями та мультинаціональними (транснаціональними) корпораціями, утворюють новий світовий економічний порядок” – *глобальну економіку. В такій економіці головними суб'єктами є транснаціональні компанії* (ТНК) як організації, що не вбудовані в національну основу і спроможні самостійно здійснювати економічну діяльність. *Вони трансформуватимуться в глобальні корпорації*, які будуть мігрувати по всьому світові з метою отримання конкурентних переваг та надійних і великих прибутків.

Заслуговує на увагу думка з цього приводу **С. І. Соколенка**, фахівця з питань становлення кластерної форми організації господарсь-

³¹ Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. Global Transformations. Stanford University Press; 1 edition (April 1, 1999). 1999. – 540 p.; Д. Гелд, Е. МакГрю, Д. Голдблатт, Дж. Перратон. Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура. – К. : Фенікс, 2003. – 678 с.

ких систем на регіональному та національному рівнях в Україні [Соколенко С. И. *Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры: Украинский контекст.* – К.: ЛОГОС, 1999. – 647 с.; Соколенко С. И. *Кластеры в глобальной экономике.* – К., 2004]. Він зазначає, що формування глобальних мереж і, відповідно, мережевої економіки стало провідною тенденцією в еволюції насамперед глобального виробництва.

Відтак, можна стверджувати, що, домінуючи на ринках товарів, послуг, капіталів, технологій, управлінських інновацій ТНК як прототипи майбутніх глобальних корпорацій стають реально найвпливовішими суб'єктами світової економіки, і одночасно – найдинамічнішими її структурними елементами. За мобільністю, здатністю адекватного реагування на зміни у зовнішньому конкурентному середовищі, інноваційною спрямованістю вони, вочевидь, переважають забюрократизовані не тільки національні, але й міжнародні організації та регіональні наддержавні утворення. А їх мережева організація, віртуалізація, децентралізація, як метакорпоратизація бізнесу, призводить до розмивання меж між компаніями, зникнення традиційних меж між внутрішніми і зовнішніми членами організації, власними і зарубіжними ресурсами, великими і дрібними фірмами. Разом із тим, процеси метакорпоратизації як шлях трансформації класичних ТНК у глобальні корпорації внаслідок їх складності, значущості та проблемності потребують регулятивного втручання держави, оскільки процес десувєренізації останньої може супроводжуватися загрозливим для безпечного розвитку посиленням монопольної влади глобальних корпорацій.

6.2. Теоретичні концепції діяльності ТНК як глобальних корпорацій

Зростання потужності сучасних ТНК, широкий діапазон форм їх діяльності, охоплення операціями переважної частини країн світу – ці та інші риси ТНК обумовили їх трансформацію в глобальні корпорації та розробку різноманітних теоретичних концепцій їх діяльності.

Велика *різноманітність теоретичних концепцій, що сформувалися у 80-ті роки ХХ століття, була зумовлена:*

1) *різноманітністю типів міжнародного виробництва ТНК:* ресурснобазовий, імпортозаміщуючий, експортоорієнтований, *глобальноорієнтований*. Кожен із них має свої особливості і по-різному впливає на домашні та приймаючі країни;

2) *різними рівнями аналізу* (макроекономічним – міжнародні, глобальні тенденції; мезоекономічним – галузевий рівень; мікроекономічним – тенденції зростання окремої фірми). Різні рівні визначають різні теоретичні підходи до аналізу ТНК;

3) *акцентами на різних розділах економічної теорії* (теорії міжнародного руху капіталу, міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, мікроекономіці тощо).

Різноманітність типів виробництва ТНК, рівнів аналізу їх операцій, акцентів на тих чи інших розділах економічної теорії визначила велику різноманітність **концепцій ТНК**, які умовно можна поділити на **4 групи**:

- 1) *теорія ринкової влади (у тому числі **теорія фірми С. Хаймера**);*
- 2) *теорії інтерналізації;*
- 3) *теорії міжнародної конкурентоспроможності галузі;*
- 4) *біхевіористська теорія.*

☞ **Теорія ринкової влади.** Американський економіст Стівен Хаймер одним із перших заперечив ортодоксальні неокласичні теорії міжнародної торгівлі і руху капіталу, які передбачали, що в промислово розвинутих країнах існує надлишок капіталу і дефіцит іншого фактора виробництва – робочої сили. Це зумовлює відносно низьку норму прибутку і ставку процента, високу заробітну плату і *приводить до вивозу капіталу в формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ)* у країни, що розвиваються, де існує дефіцит капіталу і надлишок робочої сили. Однак у другій половині ХХ століття основні потоки ПІІ спрямовувались у промислово розвинені країни, що заперечувало неокласичний підхід.

С. Хаймер та його послідовники, зокрема Ч. П. Кіндлебергер, обґрунтували тезу про те, що ТНК виступає як суб'єкт ринкової вла-

ди. Згідно з теорією ринкової влади на початкових стадіях зростання (розвитку) *фірма збільшує свою частку на ринку шляхом злиття та поглинання (ЗіП), збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу.* Коли подальше посилення ринкової влади у своїй країні стає неможливим (ринок вже поділений між двома-трьома олігополіями), фірма змушена інвестувати прибуток за кордон, що зумовлює аналогічну ситуацію на закордонних ринках.

↳ **Теорія інтерналізації.** Ґрунтується на дослідженнях вчених-економістів **Роналда Коуза, Річарда Кейвза, Едіт Пенроуз, Олівера Вільямсона** (70-80-ті рр. ХХ ст.). Ця теорія акцентує увагу на аналізі міжнародного виробництва ТНК з позиції *економії на масштабі сфери діяльності і трансакційних (операційних) витратах.*

Економія на масштабі сфери діяльності, названа англійським економістом Едіт Пенроуз³² *“економією зростання”*, виникає внаслідок незбалансованого розвитку фірми, на якій постійно виникають нові, не використані в даний момент часу виробничі і фінансові ресурси. Економія від застосування цих ресурсів і є стимулом до розширення сфери діяльності фірми.

Друга причина виникнення ТНК – це *економія на операційних витратах.* Ці витрати пов’язані із здійсненням ринкових, договірних відносин і виникають тоді, коли здійснюється перехід товару (послуги) від однієї технологічно відокремленої структури до іншої, тобто коли відбувається трансакція (операція) – контракт, договір, угода. *Трансакційні витрати* – це витрати на функціонування ринкової системи, на “тертя” в ринковому механізмі. Скорочення цих витрат досягається за рахунок обмеження обсягів ринкових відносин за допомогою вертикальної інтеграції, диверсифікації та інтернаціоналізації.

Олівер Вільямсон, американський економіст, представник “неоінституціоналізму”, лауреат Нобелівської премії з економіки 2009 року (разом із Еліонор Остром) назвав ці витрати головним *факто-*

³² *Едіт Пенроуз* – автор праці “Теорія зростання фірми” (1959), засновниця напрямку, який можна вважати альтернативою не тільки неокласичній теорії, а й **новому інституціоналізму**, ресурсно-орієнтованому підходу до трактування фірми, центральна ідея якого – розуміння фірми як сукупності ресурсів.

ром організаційної еволюції корпорацій. ТНК, на його думку, є наслідком серії організаційних нововведень, ціль і результати яких – економія на операційних витратах.

Модель інтерналізації спирається на ідею Р. Коуза про те, що всередині великої корпорації між її підрозділами діє особливий внутрішній ринок, регульований керівниками корпорації та її філій (підрозділів). Творці моделі інтерналізації – англійці П. Баклі, М. Кессон, А. Рагмен, Дж. Даннінг та інші – вважають, що значна частина формально міжнародних операцій є фактично внутріфірмовими операціями між підрозділами великих господарських комплексів, які називаються ТНК.

↪ Однією з перших *концепцій міжнародної конкурентоспроможності* була **модель “життєвого циклу товару” Раймонда Вернона**. Вона ґрунтувалася на тому, що на початковій стадії обсяг виробництва збільшується у міру зростання попиту на ринку. Через певний проміжок часу попит досягає максимуму, виробництво стабілізується, товар починає морально старіти. Це зумовлює зменшення попиту і випуску. З метою збереження прибутків ТНК змушена шукати нові ринки збуту (виробництва) продукту, тобто збільшувати життєвий цикл товару (аналогічно галузі).

↪ Розвиток і ускладнення функцій управління зумовили створення **біхевіористської (поведінкової) теорії ТНК**. *Біхевіоризм* – напрям американської психології ХХ ст., який вважав предметом психології не свідомість, а поведінку людей. Згідно з цією теорією, основною умовою появи ТНК є характер поведінки і мислення керуючих (управлінців).

Засновником біхевіористської теорії ТНК є американський економіст Говард Перлмуттер, який, до речі, стверджував: глобалізація настала з крахом Східного блоку й кінцем протистояння між Сходом і Заходом. Економіст вважав, що можна виділити **три типи корпоративної орієнтації**: *етноцентризм, поліцентризм і геоцентризм*. Причому вид орієнтації залежить від ставлення вищого керівництва до характеру діяльності корпорації, її політики, стратегії розвитку і філософії бізнесу.

Для етноцентричної орієнтації ТНК характерним є чітко вира-

жене домінуюче положення материнського підприємства в усій корпоративній системі. Централізація управління максимальна.

Поліцентрична орієнтація характерна для тих фірм, вище керівництво яких сприяє певній ідентичності дочірніх підприємств із місцевими компаніями. Це стосується назви філіалу, національності і громадянства певної категорії керівників, за винятком декількох ключових посад, на які призначаються громадяни країни походження ТНК, більшої децентралізації у вирішенні певних питань.

Принцип *геоцентризму* передбачає неототожнення національної належності і рівня професійної компетенції. Головним принципом геоцентризму є глобальний підхід як до діяльності центральної штабквартири, так і до діяльності кожного філіалу. Кожен філіал слід розглядати не як “сателіт”, не як повністю незалежне підприємство, а як елемент загальної корпоративної системи. Децентралізація управління максимальна.

↪ На початку 80-х рр. ХХ ст. англійський економіст *Джон Даннінг*, ґрунтуючись на вже відомих теоретичних концепціях і не заперечуючи їх, запропонував багатofакторний підхід до дослідження діяльності ТНК, який отримав у світовій економічній літературі назву “**еклектична теорія**” (“*еклектична парадигма*”, “*парадигма Даннінга*”), або теорія (модель) набору трьох типів переваг: оліго-(моно-)полії (O), локалізації (L), інтернаціоналізації (I) – модель OLI. Згідно з цією моделлю *фірма розпочинає виробництво товарів за кордоном, тобто стає на шлях трансформації в ТНК, а потім і в ГК* за умови наявності трьох передумов:

1) наявності конкурентних (монополістичних) переваг порівняно із іншими фірмами в приймаючій країні (специфічні переваги власника);

2) сприяння умов у приймаючій країні організації там виробництва товарів та послуг замість їх експорту (переваги інтернаціоналізації виробництва);

3) можливості більш ефективного використання виробничих ресурсів у приймаючій країні, ніж у себе вдома (переваги від місця

розташування, переваги локалізації).

Поява еклектичної парадигми стала логічним етапом еволюції теорій ТНК і пов'язувалася з існуючими концепціями, увібравши в себе з них усе те цінне, що пройшло перевірку практикою.

До речі, назва концепції Дж. Даннінга свідчить про те, що вона об'єднує окремі елементи зовсім різних теоретичних підходів до дослідження ТНК, оскільки еклектизм – технічне поєднання різномірних, часто протилежних принципів, поглядів, теорій, художніх елементів. Дж. Даннінг вважав, що існуючі теорії ТНК, описуючи окремих певний аспект діяльності ТНК, не можуть запропонувати об'єктивну цілісну системну картину діяльності ТНК. Відтак, виникла необхідність у створенні своєрідної парадигми, а на її основі – моделі, яка б об'єднала всі існуючі елементи попередніх ЕТ, які найбільш адекватно описують окремі аспекти різнопланової діяльності ТНК.

Отже, згідно з еклектичною теорією Дж. Даннінга нарощування міжнародного виробництва ТНК здійснюється, на основі врахування трьох груп факторів (переваг).

1. Переваги власності (конкурентні переваги). Усі активи, що створюються фірмою, можна поділити на видимі (фізичний капітал, гроші) та невидимі (технологія, знання, досвід – нематеріальні активи). Саме невидимі активи і визначають багато у чому конкурентні переваги ТНК. Ці конкурентні переваги можуть бути зумовлені двома факторами:

✓ власністю на унікальні чи особливі активи, наприклад передова технологія;

✓ власністю на сукупні (загальні) додаткові активи, наприклад, здатність до творчих рішень, підприємницький досвід.

Якщо невидимі активи першого виду можуть бути продані іншим фірмам у вигляді патентів, ліцензій, то сукупні додаткові активи не мають ринку збуту в традиційному розумінні.

Сукупний вид переваг власності – це загальний організаційний потенціал фірми, підприємницький досвід та інтелектуальний потенціал її менеджерів, репутація фірми, довіра до неї на міжнародних

ринках капіталу, її політичні контакти, довгострокові ділові зв'язки з іншими фірмами.

2. Переваги інтернаціоналізації – пов'язані з можливістю отримання більш високих і довгострокових прибутків шляхом самостійної діяльності на закордонних ринках (мажоритарні філіали) в порівнянні з використанням місцевих дистриб'юторів, ліцензіатів.

Переваги інтернаціоналізації зумовлені:

- ✓ уникненням витрат на пошук партнерів і переговори;
- ✓ уникненням витрат на захист прав власності;
- ✓ можливістю уникнення державного втручання (квоти, тарифи);
- ✓ можливістю контролювати поставки й умови продажу;
- ✓ уникненням витрат на подолання невпевненості покупця відносно суті й вартості технології, що передається;
- ✓ можливістю компенсувати витрати у випадку відсутності в майбутньому ринків збуту (експорт).

3. Переваги розміщення (локалізації) – визначають райони, де здійснюватиметься діяльність ТНК. Ці переваги пов'язані з розміром ринку, забезпеченістю факторами виробництва, розвитком інфраструктури, інвестиційним кліматом, політичними ризиками, психологічними (національно-культурними) цінностями, витратами міжнародного транспорту та зв'язку.

Як бачимо, динамічність феномену ТНК та поява нових тенденцій їх діяльності зумовлює необхідність розвитку теоретичних концепцій ТНК.

6.3. Стратегії забезпечення глобального конкурентного лідерства ТНК

Для кращого розуміння того, чому і як компанії стають *транснаціональними*, а потім – *глобальними*, і яким чином забезпечують своє глобальне конкурентне лідерство, важливо з'ясувати *відмінності між горизонтальною і вертикальною інтеграцією як стратегіями їх зовнішнього розвитку та забезпечення конкурентоспроможності на загальнокорпоративному рівні.*

Горизонтально інтегрована ТНК розширює свої операції за межі національних кордонів, виробляючи той же самий продукт або продуктову лінію у своїх підрозділах за кордоном.

Вертикально інтегрована ТНК виробляє товари та послуги, що знаходяться на різних етапах технологічного циклу, і результати діяльності одних її закордонних підрозділів підлягають подальшій переробці в інших.

Фірми вдаються чи залучаються до стратегії горизонтальної інтеграції для того, щоб стабілізувати або розширити свою ринкову частку. І хоча на експорт фірми з країни свого базування може бути попит на зарубіжному ринку, все ж таки місцеві виробники здатні скласти їй достойну конкуренцію, маючи при цьому більші переваги. Натомість виробляючи продукцію на зарубіжному ринку в більшому обсязі, ніж експортуючи на нього, фірма може уникнути додаткових витрат, наприклад транспортних, а якщо мова йде про ринок країни, що розвивається, у цьому випадку навіть й знизити витрати виробництва, зокрема за статтею витрат на робочу силу. До того ж, виробляючи безпосередньо на закордонному ринку, такій фірмі легше пристосуватися до його специфічних вимог і вимог споживачів.

Наступною *важливою причиною* для здійснення фірмою горизонтальної інтеграції є політика іноземних урядів. Коли уряди вводять тарифні та нетарифні обмеження для іноземного імпорту, фірма може відповісти на це організацією виробництва “всередині” цих бар’єрів. *Наприклад*, японський концерн “Honda” мав найбільшу частку американського автомобільного ринку серед японських експортерів на початку 80-х рр. Коли США ввели експортні обмеження для японських автомобілів з 1981 по 1985 р., “Honda” стала першою японською автомобілебудівною компанією, що розпочала виробництво в США.

Окрім цього, посприяло розвитку горизонтальної інтеграції те, що з початку 1970-х рр. національні уряди стали активно залучати ПІІ.

Вертикальна інтеграція часто застосовується підприємствами для того, щоб уникнути невизначеності та знизити трансакційні

витрати. ТНК *інтерналізують* їх усередині фірми. Вертикально інтегровані фірми приймають рішення щодо зворотної інтеграції, коли сировина та інші необхідні їм матеріали недоступні. *Прикладами* такої інтеграції можуть бути інвестиції сталеливарних компаній у виробництво чавуну, нафтопереробних компаній – у видобуток нафти, виробників гумотехнічних виробів – у видобуток натурального каучуку, компаній харчової промисловості – у виробництво сільськогосподарської сировини тощо. Така зворотна інтеграція може дозволити встановити контроль над якістю сировини. *Мотивація* щодо прямої вертикальної інтеграції така ж, що і для зворотної: знизити невизначеність і *трансакційні витрати й забезпечити високу якість товарів і послуг для споживачів, і у т. ч. досягти глобального лідерства*.

Іншою причиною здійснення фірмою вертикальної інтеграції є *прагнення обмежити конкуренцію*. Коли невелика кількість ТНК контролює джерела сировини, вони можуть звести значні бар'єри для проникнення на ринок нових конкурентів. Як приватні компанії ТНК здійснюють вертикальну інтеграцію для того, щоб обмежити контроль з боку держави за їх операціями. *Наприклад*, ТНК часто маніпулюють трансферними цінами непомітно для урядів. *Трансферні ціни* – це ціни, за якими здійснюються внутрішньофірмові поставки. Вони дозволяють ефективно управляти внутрішньофірмовими операціями. ТНК можуть спрямовувати оголошені прибутки з країн, що характеризуються високим рівнем оподаткування, в країни з низькими податками, і тим самим знижувати обсяг податкових відрахувань, шляхом штучного завищення або заниження цін у взаємних операціях.

Фірми, які стають ТНК, а потім трансформуються в глобальні корпорації, повинні мати не тільки бажання, але й можливість до таких трансформацій. І саме *інновації* в комунікаціях, транспортуванні, технологіях полегшують їм інтернаціоналізацію господарської діяльності.

Водночас фірми стають ТНК із більшим успіхом, якщо вони отримують вигоду і від виходу на глобальний ринок, і від діяльності на своєму внутрішньому ринку.

З одного боку, ТНК оперують у світі національних держав, де вони повинні відповідати вимогам і смакам місцевих споживачів і підпорядковуватися національному законодавству. З іншого – ТНК мають численні переваги, що виникають з їх присутності на глобальному ринку, такі як:

- ✓ економія на масштабах,
- ✓ можливість глобального фінансування,
- ✓ особливий доступ до сировини і матеріалів,
- ✓ репутація їх брендів.

Концентрація висококваліфікованих кадрів, науково-технічних знань і досвіду, глобальна організація управління дозволяють таким компаніям оптимально розташувати джерела матеріально-технічного постачання, виробництва і збуту.

В силу своєї транснаціональної структури корпорації можуть отримувати вигоду й із національних відмінностей у кон'юктурі ринку, економічній політиці, рівнях податків і ввізного мита, ставках заробітної плати, технічних і екологічних стандартах та іншому. І навіть більше: вони здатні певною мірою згладжувати або посилювати ці відмінності.

В умовах глобалізації світової економічної системи **виникає глобальна конкуренція, відмінна від міжнародної**, оскільки починає функціонувати глобальний ринок, який принципово відрізняється від звичайного набору самодостатніх ринків певних країн. Відтак, **за умов глобалізації ТНК використовують нові типи стратегій, що визначаються як глобальні.**

Глобальні стратегії формуються під впливом умов у різних країнах та культурних особливостей, що існують на певних ринках.

Для діяльності на глобальних ринках ТНК може обрати одну або низку стратегічних альтернатив.

➤ **І. Традиційні стратегії**, класифіковані Майклом Портером (*Michael E. Porter*) – професором кафедри ділового адміністрування Гарвардської школи бізнесу, (визнаним фахівцем у галузі вивчення економічної конкуренції, конкуренції між країнами і регіонами,

розробником теорії конкурентних переваг країн, яку багато хто вважає новою парадигмою в економічній науці, автором таких праць як “Міжнародна конкуренція: конкурентні переваги країн” (1990 та 1998), “Конкурентні переваги: як досягти високого результату і забезпечити стійкість” (1998), “Конкуренція” (1998) та “Конкурентна стратегія: методика аналізу галузей і конкурентів” (1980 та 1998)), *спрямовані на розвиток своїх ключових компетенцій*:

1) підтримання найнижчих витрат на виробництво та збут продукції порівняно з конкурентами. У разі вибору такої стратегії компанія координує діяльність у різних країнах з метою мінімізації своїх витрат;

2) стратегія підтримання найнижчої ціни на продукт порівняно з конкурентами в кожній країні, де оперує компанія;

3) стратегія глобальної диференціації, за якої продукція компанії характеризується певними рисами, що відрізняють її від продукції конкурентів у різних країнах;

4) стратегія глобального фокусування, яка полягає у визначенні однієї і тієї ж ринкової ніші як фокуса діяльності компанії в різних країнах. Реалізація цієї стратегії пов'язана з підтриманням низьких витрат чи диференціації на цільовому сегменті (ніші) ринку;

5) підтримка виробництва в одній країні та експорт товарів на інші національні ринки через власну збутову мережу або інші канали збуту;

6) надання ліцензій на технологію чи на виробництво та реалізацію продукції компанії, за яких її доходи на певному ринку формуються за рахунок роялті від використання технології або торговельної марки компанії.

➤ **II. Багатонаціональна стратегія**, якщо ТНК здійснює свою діяльність у багатьох країнах, умови ведення бізнесу та характер конкуренції в яких значною мірою відмінні.

Багатонаціональна стратегія базується на основних стратегіях конкуренції (найнижчих витрат, диференціації, фокусування), **але має специфічну особливість**: *при її використанні ТНК вносить зміни до свого стратегічного підходу в різних країнах залежно від*

конкурентних умов і потреб споживачів у кожній з них. При цьому стратегічні дії компанії можуть бути неоднаковими в різних країнах, передусім з огляду на базу споживачів компанії [Глобальні трансформації і стратегії розвитку Авт. кол.: О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко, О. М. Гончаренко та ін.; / НАН України. Ін-т світової економіки і міжнар. відносин. – К.: Фірма “ВІПОЛ”, 1998. – С. 140-142].

Сферою застосування багатонаціональної стратегії є певні країни. Кожна конкретна бізнес-стратегія націлена на пристосування багатонаціональної стратегії компанії до ситуації в окремій країні та на вибір певного рівня координації стратегій на локальному ринку й на інших ринках, на яких оперує компанія. Виробнича стратегія у такому разі адаптується до місцевих потреб, а постачальниками є місцеві виробники, що реалізують мету найбільшого задоволення потреб місцевого ринку.

Багатонаціональна стратегія потребує також внесення змін до організаційної структури ТНК. Суть таких змін полягає у вимозі формування філій у кожній країні, де оперує компанія. Філії в різних країнах більш-менш автономно управляють виробничою та збутовою політикою компанії з урахуванням умов конкретного ринку.

На відміну від глобальної стратегії, спрямованої на розвиток ключових компетенцій ТНК, багатонаціональна стратегія спирається на якнайповніше врахування умов ведення бізнесу в приймаючій країні та потреб її національного ринку.

➤ **III. Стратегія багатонаціональної диверсифікації, що полягає у диверсифікації видів діяльності ТНК.** Рішення про впровадження такої стратегії приймається, виходячи з оцінки привабливості певного виду бізнесу компанії. При цьому аналізують привабливість кожної галузі, що входить до певного виду бізнесу. Аналіз здійснюється з точки зору (1) конкурентних умов, (2) довгострокової перспективи зростання, (3) потреби у фінансових, технологічних, людських та інших ресурсах. ТНК розглядає новий бізнес як портфель, що складається з певних галузей, і оцінює доходи та прибутки від кожної

галузі та бізнесу в цілому.

Окрім аналізу нового виду бізнесу для поповнення, диверсифікації свого портфеля бізнесів (галузевого діапазону діяльності), ТНК вивчає соціально-економічні умови країн, у яких впроваджуватиметься бізнес. Підставою для такого дослідження є суттєва диференціація цих умов у різних країнах. Остаточна оцінка соціально-економічних умов країни подається як довгострокові показники розвитку галузі. Вони охоплюють:

- 1) обсяг та очікуваний темп зростання ринку;
- 2) характер та інтенсивність конкуренції на ринку;
- 3) середовище в галузі, наявні можливості й загрози для компанії;
- 4) сезонність і циклічність розвитку галузі;
- 5) необхідний капітал і вартість капіталу для фінансування діяльності в галузі;
- 6) ключові компетенції, необхідні для здійснення бізнесу в галузі. Оцінюються з точки зору наявних ресурсів у компанії для її входження в галузь і відповідних ключових компетенцій компанії;
- 7) середню прибутковість у галузі;
- 8) рівень ризику та невизначеності на певному сегменті ринку;
- 9) соціальні, політичні та регуляторні фактори, які формують особливості ведення бізнесу в галузі у певній країні.

*На окрему увагу сьогодні заслуговують **стратегії корпоративного рівня ТНК, що стосуються визначення та забезпечення їх розвитку шляхом консолідації**: об'єднання корпоративних структур із метою підвищення їх конкурентоспроможності*, – оскільки останнім часом по всьому світу почастишали операції із захоплення, скуповування, дружнього придбання, поглинання, злиття компаній, їх диверсифікації, а також із передуючих цьому (що було характерним для пострадянських держав) виділень, акціонувань і приватизації.

Відтак, розглянемо консолідаційні корпоративні стратегії ТНК у глобальних економічних умовах.

За глобалізації корпоративна консолідація та концентрація розглядається як процес об'єднання капіталу ТНК, транснаціональний

характер якої зумовлений її основною формою – *процесом транс-кордонних злиттів і поглинань (ЗіП)*. Теоретичну базу цих процесів становлять теорії ПШ, моделі ТНК, теорії монопольної влади та інші, про які мова йшла в попередньому параграфі і які дають змогу виявити мотиви й наслідки зовнішньої експансії компаній та національні й внутрішньофірмові конкурентні умови для досягнення ефекту масштабу та синергії від ЗіП.

Зокрема, вдосконалена теорія життєвого циклу щодо ЗіП вказує на ефект нерівного обміну, оскільки концентрація виробництва ТНК на основі комплектуючих із низькою доданою вартістю (концентрація “цехів складання”) призводить до послаблення економічного суверенітету й посилення розриву в економічному розвитку країн з новими ринковими економіками.

В умовах підвищення глобальної конкуренції консолідація та концентрація капіталу є необхідною передумовою досягнення економії витрат та захисту від ворожих поглинань. Процеси глобальної галузевої консолідації супроводжуються постійним зростанням вартості транскордонних ЗіП. Більш висока активність щодо ЗіП спостерігається в галузях, що знаходяться на початковій стадії та стадії зростання, а більш низька – в галузях, що перебувають на стадіях спеціалізації та рівноваги й альянсів. На етапі постіндустріального розвитку консолідація галузі триває приблизно 20-25 років.

Глобалізація стає безпосереднім фактором підвищення транскордонних ЗіП на останніх двох циклічних хвилях, коли частка ЗіП сягала 60-67% припливу та відпливу ПШ. Унаслідок глобальних хвиль транскордонного ЗіП з 1998 р. до 2007 р. у світовій економіці виникла нова тенденція – формування світового ринку корпоративного контролю як результат глобалізації стратегії компаній і використання ними ЗіП з метою доступу на ринки інших країн або посилення власної позиції в певних регіонах світу.

На початку 2010 р. зростання обсягу транскордонних ЗіП пов'язувалося з новою хвилею транснаціональної консолідації капіталу – *хвилею глобальних мегаугод, особливостями якої є:* значна частка

транскордонних ЗіП та мегаугод (відповідно 67% та 45% припливу ПП); концентрація угод у секторі послуг, особливо фінансових, обробній промисловості; зростання ролі країн, що розвиваються; переважне фінансування угод обміном акцій та з використанням позик; збільшення ЗіП за участю колективних інвестиційних фондів; подальша лібералізація режимів регулювання іноземних інвестицій; зростання регіональних ЗіП на основі двосторонніх інвестиційних договорів; розширення присутності ТНК країн, що розвиваються, у розвинених країнах; збільшення ЗіП за вектором “Південь – Південь”. У секторальному розрізі переважають транскордонні ЗіП в секторі послуг та обробній промисловості в розвинених країнах, а у країнах, що розвиваються, – у добувній промисловості, що вказує на сировинний характер ЗіП у нових ринкових економіках.

Отже, створення через ЗіП великих інтегрованих корпоративних структур (ІКС) – концернів, холдингових компаній, ПФГ, які спроможні забезпечити концентрацію капіталу, залучення значних інвестиційних ресурсів та широкомасштабне впровадження сучасних технологій, є об’єктивним явищем сучасних економічних процесів.

Відтак, нагадаємо зміст деяких із цих ІКС та операцій, за допомогою яких відбувається їх формування.

Консолідація – форма злиття двох корпорацій з утворенням нової корпорації та передачею їй активів обох корпорацій, які втрачають свою самостійність і припиняють існування як юридичні особи.

Стратегія інтегруючої консолідації – передбачає збільшення ринкової частки за рахунок приєднання конкурентів, аж до перетворення їх у власні лінійні або автономні підрозділи. Її завданням є, використовуючи методи цінової і нецінової конкуренції, привернути стратегічного конкурента на свій бік: спочатку як рівноправного партнера, потім – як молодшого партнера, і, зрештою перетворити його у власний підрозділ. Реалізується за допомогою приєднання фірми-конкурента або її поглинання.

Консолідація через створення концерну – статутне об’єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного чи

групи підприємців, які зберігають права юридичної особи. Це одна з найпоширеніших форм монополістичних об'єднань.

Консолідація через створення холдингу – як сукупності (об'єднання) материнської компанії та контрольованих нею дочірніх компаній. Для неї характерними є концентрація акцій фірм різних галузей і сфер економіки або фірм, розташованих у різних регіонах, та централізація управління.

Консолідація через картель – найпростіша форма монополістичного об'єднання. Кожне підприємство, яке увійшло в картель, зберігає фінансову і виробничу самостійність.

Консолідація через синдикат – договірне об'єднання підприємців, окремої галузі виробництва, що створювалося з метою захоплення ринку шляхом спільного збуту товарів за спільними цінами.

Злиття – це об'єднання на рівних умовах двох або більше підприємств, а *поглинання чи приєднання* – це безпосереднє здобуття (безконфліктне чи ні) контролю одного підприємства над іншим.

При цьому операції поглинання поділяють на:

- 1) *фінансові поглинання* – здійснюються корпораціями, які належать до різних галузей і не пов'язані спільним ринком;
- 2) *стратегічні поглинання* – поглинання, які здійснюються корпораціями однієї і тієї ж галузі та/або які пов'язані спільним ринком, постачальниками.

За характером зв'язку бізнесу варто виділити такі типи злиття:

✓ *горизонтальні*: об'єднання в одній сфері бізнесу з метою збільшення частки на ринку та зниження собівартості продуктів і послуг, прикладом є об'єднання між банками;

✓ *вертикальні*: злиття різних видів бізнесу, *наприклад* об'єднання нафтодобувної компанії та нафтопереробного заводу;

✓ *функціональні*: злиття різних видів бізнесу за умови збереження певної їхньої самостійності з метою захисту від непередбачуваних змін на ринку, *наприклад* злиття банківських установ і страхових компаній.

Основними причинами, які стимулюють процес консолідації, є:

- ✓ посилення конкуренції, що призводить до зниження прибутковості бізнесу;
- ✓ об'єднання за рішенням акціонерів з метою активізації бізнесу;
- ✓ поглинання з метою завоювання більш вигідних позицій на ринку;
- ✓ пошук більш вигідного режиму оподаткування;
- ✓ покращання іміджу; посилення регулятивних вимог.

Більш детально ознайомитися з різновидами, змістом, методами формування та принципами вибору стратегічних альтернатив загальнокорпоративних, бізнес- та функціональних стратегій підприємств, що мають статус чи прагнуть стати глобальними корпораціями та мають на меті отримати глобальне конкурентне лідерство в обраних ними галузях діяльності, в обраних галузево-ринкових сегментах свого бізнесу в глобальному масштабі можна за джерелами: [1] Ковтун О. І. *Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації: монографія* – Львів : ЛКА, 2013. – 352 с. (С. 120-154, 193-198); 2) Ковтун О. І. *Стратегії підприємства: монографія*. – Львів : ЛКА, 2008. – 424 с. (С. 88-136, 187-192); 3) Ковтун О. І. *Конкурентоспроможність підприємства: стратегічний контекст: монографія*. – Львів : ЛКА, 2009. – 276 с. (С. 111-155, 198-203)].

6.4. Зростаюча присутність ТНК у світовій економіці як агентів глобалізації та їх трансформація в глобальні корпорації

Зростаюча присутність ТНК у світовій економіці доводить їх роль як агентів глобалізації. Вони домінують у даний час практично в усіх сферах міжнародних економічних відносин, а їх кількість стрімко зростає.

У світі вже нараховується близько **82 тис. ТНК, що мають 810 тис. зарубіжних філій.** В 2012 році (згідно з “Доповіддю про світові

інвестиції 2013 року. Глобальні виробничі системи: інвестиції і торгівля в інтересах розвитку”, підготовленою UNCTAD [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir_2013_en.pdf]), продажі закордонних філій ТНК становили 26 трлн дол. США (з яких 7,5 трлн дол. США – частка експорту), накопичений обсяг ПІІ досягнув 23 трлн дол. США, а загальна сума активів зросла до 87 трлн дол. США (що на 15,6 трлн дол. США більше світового валового продукту). Вони виробили доданої вартості на суму 6,6 трлн дол. США. При цьому зайнятість працівників у них становила 72 млн осіб, що становило лише 2,2% від загальної кількості зайнятих у світі в цей період. Доходи ТНК сьогодні настільки великі, що за результатами 2012 року *серед 100 найбільших економік світу тільки 60 належали суверенним державам, а решта 40 – це приватні ТНК. Наприклад, доходи американської ТНК “ExxonMobil”, в якій зайнято всього близько 77 тис. осіб, у 2012 році склали 453 млрд дол. США, що в 2,5 рази більше розміру ВВП України з 45-мільйонним населенням.*

Посилення ролі ТНК досягається і *через процес концентрації капіталу серед них.* Ядро глобальної системи транснаціонального капіталу становить 500 найбільших ТНК, що укорінилися в 150 країнах світу (до речі, в 2012 році 322 ТНК з рейтингу 500 – це вихідці з країн “G7”, в ньому є і 10 російських компаній і, на жаль, жодної української) і контролюють понад половину світового промислового виробництва, 63% зовнішньої торгівлі і більше 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології, ноу-хау. П'ять найбільших ТНК забезпечують понад половину світового виробництва товарів тривалого користування, а також літаків, електронного обладнання та автомобілів. Усе це свідчить про посилення ролі ТНК у світовій економіці і прискорює процеси глобалізації економіки.

Понад 20 тис. ТНК базуються у країнах, що розвиваються. Це означає: транснаціоналізація економіки охоплює не лише розвинуті країни. На кінець 2013 р. в Україні діють понад 30 світових ТНК. Серед них можна виділити Alcatel, British American Tobacco, British Petroleum, Coca-Cola, Danone, Hewlett-Packard, Huawei, Kraft Foods (Mondelez

International), McDonalds Corporation, Metro Cash & Carry, Nestle, Nokia, Pepsi Co, Procter & Gamble, Samsung, Shell, Siemens, SUN Inbev, Toyota, Unilever.

До найбільших материнських ТНК в Україні відносять “УкрАВТО”, “Індустріальний Союз Донбасу” (ІСД), “ROSHEN”, “Систем Кепітал Менеджмент” (СКМ), “Інтерпайп”, Група “Приват”, “Group DF” та ін.

Займаючи центральне місце в сучасній світогосподарській системі, ТНК здійснюють усе більший глобалізаційний вплив на міжнародні відносини і світову економіку в цілому, трансформація і розвиток якої багато у чому визначається особливостями їх розвитку.

ТНК є головним суб’єктом транснаціоналізації бізнесу, що становить основу глобалізації світової економіки. Через ТНК і транснаціональні банки (ТНБ) проходять фінансові та товарні потоки, що визначають розвиток світової економіки.

Економічно *процеси транснаціоналізації обумовлені* головним чином можливістю і необхідністю переливу капіталу з країн із його відносним надлишком до країн з його дефіцитом, де, однак, є інші фактори виробництва (праця, земля, корисні копалини, енергоресурси, технології), які не можуть бути раціонально використані у відтворювальних процесах через брак капіталу. Окрім того, ці процеси стимулюються необхідністю зменшення ризиків шляхом розміщення капіталу в різних країнах, а також прагненням наблизити виробництво до перспективних ринків збуту і знизити оподаткування та митні платежі для корпорації загалом.

Об’єктивно транснаціоналізація призводить до вирівнювання економічних умов у різних країнах.

А ТНК - *це основні експортери капіталу в формі ПІІ*. Саме вивіз капіталу і робить, по суті, компанію транснаціональною. Незважаючи на коливання в окремі роки (рис. 6.2), ПІІ зростали набагато швидше, ніж міжнародна торгівля (табл. 6.7).

Сьогодні ТНК контролюють до половини світового промислового виробництва. Дві третини світової торгівлі здійснюється також ТНК: майже 40% світового товарообігу – це внутрішньофірмові поставки ТНК, ще одна третина – продажі ТНК третім фірмам, а інше –

це торгівля між фірмами, що не належать до ТНК.

Таблиця 6.7

**Обсяги номінального світового валового продукту,
міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій у світовій
економіці, 1980-2013 роки**

(млрд дол. США, в поточних цінах і за поточним обмінним курсом)

Роки	Обсяг світового ВП	Обсяг міжнародної торгівлі	Обсяг експорту	Обсяг імпорту	ПП	Приплив ПП	Відплив ПП
1980	12043	2377	2377	2391	54	54	51
1985	13286	2309	2309	2326	62	56	62
1986	15354	2537	2537	2546	97	87	97
1990	22604	4261	4261	4259	242	208	242
1994	27611	5322	5322	5251	287	256	287
1995	30455	6339	6339	6253	362	343	362
1996	31080	6700	6700	6614	395	391	395
1997	30989	6963	6963	6846	489	489	476
1998	30754	6858	6858	6775	707	707	689
1999	31951	7126	7126	7099	1093	1093	1092
2000	32858	7941	7941	7949	1415	1415	1241
2001	32670	7682	7682	7719	838	838	759
2002	33988	8018	8018	7994	629	629	528
2003	38153	9353	9353	9276	604	604	581
2004	42946	11365	11365	11267	738	738	920
2005	46506	12926	12926	12783	997	997	904
2006	50383	14878	14878	14612	1482	1482	1425
2007	56672	17336	17336	16925	2267	2002	2267
2008	62095	19845	19845	19506	1999	1819	1999
2009	58944	15924	15924	15539	1222	1222	1171
2010	64401	18969	18969	18499	1468	1422	1468
2011	71212	22439	22439	21873	1712	1700	1712
2012	72692	22662	22662	22108	1347	1330	1347
2013	74601	23316	23316	22606	1452	1452	1411

Джерела: UNCTADSTAT [<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>]; та World Investment Report 2013 [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf].

Найбільш важливим є те, що ТНК володіють приблизно понад 80% усіх діючих в світі патентів і ліцензій на нову техніку, технологію, ноу-хау, тобто найважливішим фактором виробництва, який сьогодні визначає конкурентоспроможність товарів. І як показує аналіз внутрішньофірмової торгівлі, існує тісний взаємозв'язок між дослідницькою діяльністю, якою зайнята ТНК, і питомою вагою внутрішньофірмової торгівлі. *Наприклад*, з одного боку, у фармацев-

тичній промисловості, де витрати на НДДКР перевищують 12% витрат виробництва, майже 90% зовнішньої торгівлі здійснюється за допомогою внутрішньофірмової мережі. З іншого боку, у виробництві одягу, де всього 1% витрачається на НДДКР, із внутрішньофірмовою мережею пов'язується лише 5% зовнішньоторговельних операцій [Дюмулен І. І. *Международная торговля услугами*. – М. : Экономика, 2003. – 314 с. (С. 22)].

Ядром світогосподарської системи є близько 500 найбільших корпорацій, що зосередили у своїх руках величезну економічну міць. При цьому в розвинених країнах у кожній галузі домінують два-три супергіганта, які конкурують між собою на ринках усіх країн. Оборот найбільших ТНК сьогодні перевищують величину валового продукту багатьох країн, у тому числі деяких західноєвропейських.

П'ять найбільших ТНК контролюють більше половини світового виробництва товарів тривалого користування, літаків, електронного обладнання, автомобілів та іншої продукції. Особливо значний ступінь концентрації ТНК – в галузях, пов'язаних із інформаційними технологіями. *Наприклад*, дві-три компанії практично контролюють міжнародну мережу телекомунікацій. На ринку цивільних літаків, обсяг якого оцінюється приблизно в 1 трлн дол. США, або 16 тисяч нових літаків на рік, домінують дві компанії: європейська – Airbus Industry і американська – Boeing.

Типова ТНК володіє (або контролює) низкою(-у) іноземних філій, пов'язана діловими союзами (завдяки прямим інвестиціям) з іншими компаніями на всіх континентах, *вдається до стратегічних методів управління своєю діяльністю за кордоном*. Така корпорація не упускає нагоди скористатися діловими ідеями, виробами, кадрами, капіталом, джерелами сировини в будь-якому місці, де це вигідно. Аналогічним чином вибудовується її політика і в сфері збуту. Така активність дозволяє цим корпораціям налагоджувати нові контакти далеко за межами своїх національних кордонів.

Для багатьох ТНК закордонне виробництво набагато важливіше від виробництва в межах національних кордонів, але це не означає,

що експорт капіталу призводить до скорочення експорту товарів і послуг. Навпаки, *експорт капіталу є ефективним засобом стимулювання експорту товарів і торговельні потоки в ту чи іншу країну за звичай супроводжуються припливом туди капіталу.*

Для оцінки залучення тієї чи іншої компанії у виробництво товарів і послуг за кордоном використовується *індекс транснаціоналізації*, який дозволяє зіставляти розміри господарської діяльності в межах національних кордонів і за їх межами, тобто він допомагає оцінити ступінь активності зв'язків материнської компанії з внутрішньою і зовнішньою діяльністю. Він ґрунтується на зіставленні розмірів господарської діяльності компанії у себе на батьківщині і за кордоном. ЮНКТАД розраховує цей індекс як середньоарифметичне значення трьох показників:

- 1) частки активів за кордоном у загальному обсязі активів компанії;
- 2) частки продажів за кордоном;
- 3) частки персоналу, зайнятого на закордонних підприємствах, у загальній чисельності персоналу компанії.

Розрахунок індексу транснаціоналізації (I_{TN} або I_{TN}) здійснюють за формулою:

$$I_{TN} = 1/3 (A_I/A + R_I/R + S_I/S) \times 100 \%, \quad (6.1)$$

де I_{TN} – індекс транснаціоналізації, %;

A_I – зарубіжні активи; A – загальні активи;

R_I – обсяг продаж товарів та послуг зарубіжними філіями;

R – загальний обсяг продаж товарів та послуг;

S_I – зарубіжний штат працівників;

S – загальний штат працівників компанії.

Середній індекс транснаціоналізації для ТНК з усіх регіонів світу протягом останніх двох десятиліть ХХ ст. і на початку ХХІ ст. поступово підвищується. Наприклад, для 100 найбільших нефінансових ТНК світу він зріс приблизно з 51% у 1990 р. до 59% в 2007 р.

Завдяки цьому індексу було пораховано, що найбільш транснаціоналізованими компаніями є ТНК Гонконгу (індекс – 86%), Ірландії (64%), Сінгапуру (59%).

Однак індекс (TNI) не включено ще один аспект транснаціональної діяльності компаній, а саме: інтенсивність її закордонних операцій відповідно до кількості її зарубіжних філій. Цей аспект обчислюється за допомогою *індексу інтернаціоналізації (II)* – співвідношення приналежних ТНК закордонних філій до їх загальної кількості.

На зміну індексу траснаціоналізації ТНК в розвинених країнах істотний вплив чинить процес злиття і поглинань компаній (ЗіП). При цьому даний процес автоматично призводить до зростання інтернаціоналізації компанії.

Відтак, окрім сутності ТНК, сформульованої ЮНКТАД, застосовується визначення експертів ООН, згідно з яким до ТНК належать фірми з річним оборотом, що перевищує 100 млн дол. США і філіями не менш ніж у 6 країнах.

Необхідно зауважити, що у світовій економічній системі використовуються й інші відмітні критерії, які визначають транснаціональність корпорації. До таких критеріїв можна віднести кількість країн, на території яких працюють ТНК (зазвичай від двох до шести), обсяг володіння звичайними акціями не менше 25% в трьох і більше країнах, а також багатонаціональність персоналу ТНК, включаючи її вище керівництво; встановлений мінімум пайової участі в закордонному акціонерному капіталі, який дозволяє компанії здійснювати контроль над діяльністю своєї закордонної філії. Також цей показник відображається в обсязі ПІІ (прямих іноземних інвестицій).

Слід зазначити: *сучасні ТНК більш активно використовують міжнародне виробництво, ніж міжнародну торгівлю*. Це видно з того, що обсяг першого показника зростає швидше від другого (див. табл. 6.7). Якщо порівняти ТНК походженням із США з європейськими ТНК, то можна помітити закономірність: у зв'язку з обсягами ринку США ступінь транснаціоналізації їх ТНК буде значно нижче, ніж у європейських ТНК, ринок рідної країни яких сильно обмежений. Крім того, важливе значення має податкова система США та Європи. Для європейських ТНК, наприклад, німецьких, набагато рентабельніше переміщувати виробництво на схід.

Для ТНК головною формою міжнародних економічних відносин сьогодні є міжнародний рух капіталу, точніше, його експорт, хоча і міжнародна торгівля має для них величезне значення. Для ТНК міжнародне виробництво і зовнішня торгівля – це не стільки взаємозамінні, скільки взаємодоповнюючі способи господарювання за кордоном.

ТНК відіграють дуже важливу роль в експорті промислових товарів, де експорт всіх основних технічно складних товарів, як правило, сконцентрований у невеликій групі великих ТНК, а сама реалізація цих товарів відбувається через систему закордонних дочірніх підприємств цих фірм. Така експортна схема характерна для вивезення автомобілів, побутової та промислової електронної техніки, фармацевтичних та хімічних товарів та ін.

Не менш важлива роль ТНК також пов'язана з виробництвом та торгівлею сировинними і продовольчими товарами. Причому ступінь концентрації торгівлі цими товарами у великих ТНК не просто високий, а прогресує в останні десятиліття як наслідок процесу глобалізації економіки.

Зазначене вище свідчить про те, що найбільші ТНК, насамперед розвинених країн, набувають глобального характеру. Вони включають багато країн, в яких базуються їхні закордонні підрозділи, у свої виробничі ланцюжки, змінюють внутріфірмовий поділ праці, немовби накладаючи його на традиційно існуючі зв'язки між країнами, трансформуючи, а нерідко й деформуючи їх.

Враховуючи все вищесказане, можна відзначити **особливості, що виділяють ТНК із загальної маси компаній**, які оперують на зовнішніх ринках:

- ✓ відрив від національного ґрунту, глобальний характер внутрішньофірмового планування, а також операцій з постачання і збуту, під централізованим приватним контролем;

- ✓ використання міжнародного одиничного поділу праці в межах

системи технологічно взаємопов'язаних підприємств у різних країнах світу, які обмінюються незавершеною продукцією за некомерційними, трансфертними цінами;

✓ розподіл ринків між філіями та їх централізоване технологічне забезпечення.

Також слід звернути увагу на особливо значне посилення експансії ТНК, яке спостерігалось в 1990-х роках. Воно було пов'язано з низкою таких обставин:

1. Крах соціалістичної системи господарювання і розпад СРСР, перехід колишніх соціалістичних країн до ринкових реформ, відкриття ними своїх ринків для іноземного капіталу розширили поле діяльності ТНК.

2. Різко зростають темпи глобалізації та інтеграції фінансового сектора. Глобальні фінансові потоки стали найбільш значущим чинником системи міжнародних економічних відносин. У результаті сукупні валютні резерви ТНК і ТНБ у кілька разів перевищили резерви всіх Центральних банків світу разом узятих.

3. Кампанія з приватизації державного сектора практично в усіх розвинених і в багатьох країнах, що розвиваються, призвела до збільшення власності ТНК і відкрила для них нові галузі та ринки.

4. У результаті поширення технологічних нововведень, появи безлічі товарів із поліпшеними властивостями, конвергенції технологічних можливостей у багатьох галузях виробництва, а також у результаті злиття і поглинань посилилася і стала жорсткішою конкуренція. Основні конкурентні баталії тепер розгортаються на полі виробничих і управлінських технологій.

5. Інформаційна революція, сучасні технічні нововведення і технології їх застосування породили нові можливості для підприємництва.

6. Окремі ринки і національні економіки стали більш взаємозалежними.

7. Для підтримки своєї конкурентоспроможності ТНК безперервно ведуть боротьбу за зниження витрат, поліпшення споживчих якостей і новизну продукції, оновлення виробництва.

8. Завдяки розвитку нових технологічних та управлінських технологій ТНК добиваються більш ефективного використання ресурсів, оперативного переміщення окремих виробничих ланок і стадій виробництва в інші країни, використання дешевшої або більш кваліфікованої робочої сили, сприятливого інвестиційного клімату.

*При цьому менеджмент сучасного покоління ТНК для зміцнення їх конкурентоспроможності та потужності, для забезпечення глобального конкурентного лідерства застосовує відповідні **глобальні стратегії**.*

Стратегія за О. І. Ковтуном (“як логіка бізнесової поведінки підприємства в зовнішньому ринковому середовищі щодо ключових питань його функціонування та розвитку, що спрямована на забезпечення його конкурентоспроможності та інших стратегічних цілей”, **стає глобальною, якщо** фірма одночасно враховує низку вимог поведінки на світових ринках, зокрема, якщо вона:

- а) має загальнопланетарне бачення ринків конкуренції;*
- б) інтегрує свої заводи та філії в єдину міжнародну мережу управління, включену в мережу угод із іншими країнами;*
- в) добре знає своїх суперників;*
- г) контролює свої операції в загальносвітовому масштабі;*
- д) оперує у високотехнологічних галузях промисловості;*
- е) розміщує своє виробництво найкращим чином відповідно до принципу порівняльних витрат;*
- є) координує свою діяльність за допомогою гнучкої інформаційної технології та інтегрованого внутріфірмового бухгалтерського обліку (на думку П. О. Куцика).*

У сучасній глобальній економіці спостерігаються як жорстка конкуренція між фірмами, так і тісна взаємодія й співпраця. Активний розвиток міжфірмової (міжпідприємницької) кооперації почався з 80-х років ХХ ст. Ймовірно, однією з найзначніших змін в економіці розвинених країн за останні два десятиліття стало **зростання кількості злиттів і поглинань**, які у другій половині 90-х рр. набули транскордонного характеру. Від $\frac{1}{2}$ до $\frac{3}{4}$ щорічного обсягу

прямих закордонних інвестицій здійснювалося через злиття і поглинання.

Причинами цього прискорення стали:

✓ процеси глобалізації та регіональної інтеграції, що розмивають національні кордони і створюють умови для використання переваг великого ринку;

✓ загострення конкуренції на ринках високотехнологічної продукції та зростаюча значущість дорогих НДДКР;

✓ процеси приватизації і дерегуляції економіки.

Беручи участь у злиттях і поглинаннях, компанії прагнуть таким чином знизити витрати, підвищити прибуток, збільшити свою ринкову частку, скористатися новими технологічними і ринковими можливостями, захопити домінуюче становище на глобальних ринках, що розвиваються.

Злиття та поглинання інтенсивно відбуваються в різних галузях промисловості – нафтової та нафтохімічної, автомобільної, сталеливарної, харчової, текстильної, виробництві комп'ютерів і фармацевтичної продукції та інших, а також у сфері управлінського консультування, страховій та банківській справі, інших галузях сфери послуг.

Стратегії трансграничного злиття і поглинання розглядаються як найбільш економічний спосіб проникнення на зарубіжні ринки, особливо коли об'єктом угоди стає місцева фірма зі стійкою торговою маркою. Тим самим економляться суттєві кошти, призначені для будівництва виробничих потужностей, організації НДР, навчання персоналу, пристосування продукції до специфічних вимог даного ринку, налагодження збуту.

Злиття та поглинання найчастіше спричиняють **раціоналізацію і реорганізацію діяльності**. Вона виражається в скороченні управлінських функцій і чисельності адміністрації, об'єднанні дослідницьких центрів, зменшенні витрат на НДР і виробничий персонал, переміщенні науково-дослідних підрозділів із однієї країни в іншу.

Але нерідко за поглинанням настає негайне закриття виробництва з метою знищення конкурента, як це практикують, наприклад,

німецькі компанії у Великобританії і в деяких країнах Центральної Європи, а російські в Україні.

В країнах, що розвиваються, і в постсоціалістичних країнах ТНК часто купують місцеві фірми в процесі приватизації, як це відбувалося, зокрема, в Бразилії, Україні та Росії.

В сучасних умовах ТНК вдаються не тільки до злиттів і поглинань, а й досить активно – до *стратегічних альянсів* та до інших міжфірмових коопераційних угод, які допомагають використовувати конкурентні переваги всіх учасників таких спілок без дорогих витрат на покупку їх активів.

Альянси створюються і в сфері послуг, *наприклад* у авіатранспорті, і в найбільш передових галузях промисловості (мікроелектроніка, телекомунікації, біотехнологія, автомобілебудування та аерокосмічна промисловість), де конкуренція має вкрай жорсткий характер, проте витрати із створення нових технологій настільки високі, що їх не можуть дозволити собі навіть підприємства-лідери галузі. За деякими оцінками, кількість стратегічних альянсів збільшується щорічно на 25%.

Альянси в основному організуються між західноєвропейськими та американськими ТНК, але їх кількість зростає і в самій Західній Європі, де вони, *наприклад*, діють у межах програми “Еврика” (Європейська програма науково-технічного співробітництва в галузі високих технологій та інновацій [див. www.eureka.be]) та Європейського космічного агентства.

За допомогою стратегічних альянсів фірми швидко пристосовуються до змін у технологіях, економлять за рахунок витрат на НДДКР, освоюють закордонні ринки, обходять обмеження на злиття і поглинання. Такі альянси *дозволяють* своїм учасникам вирішувати стратегічні завдання і зміцнювати свої конкурентні позиції, зберігаючи при цьому господарську та юридичну самостійність, координувати й оптимізувати використання спільних ресурсів і мінімізувати транзакційні витрати.

У сфері промисловості стратегічні альянси між фірмами створюються зазвичай на ранніх етапах життєвого циклу продукції, на-

самперед на дослідницькій стадії, у той час як на ринках готової продукції компанії, що об'єднують свої зусилля, виступають непримиренними конкурентами.

Основними технологічними та інноваційними мотивами вступу компаній в альянси є те, що:

- ✓ партнерство дозволяє створювати стійкі канали передачі передаваних знань і спрощує їх освоєння;
- ✓ сучасні технології часто виникають на стиках наук або галузей. Альянси розширюють горизонти компаній і спрощують доступ до невідомих раніше технологій;
- ✓ технологічне лідерство пов'язане з високою невизначеністю і ризиком. Спільні розробки й інноваційні проекти дозволяють знижувати витрати інноваційного процесу;
- ✓ спільні зусилля дають можливість ефективніше вводити нові стандарти там, де вони не отримали ще відповідного оформлення.

Важливі зміни відбуваються у політиці приймаючих держав по відношенню до ТНК. Відносини між приймаючими країнами і ТНК складні і суперечливі. Це пов'язано з частими розбіжностями їх інтересів та відмінностями в їх силі. Ці відмінності відчуються відразу ж, як тільки обидві сторони намагаються максимізувати свої вигоди.

До кінця 70-х рр. XX ст. країни, що розвиваються, стали більш прихильно ставитися до ТНК, оскільки в таких країнах ціла низка націоналізованих компаній занепала. Так, у країнах, що розвиваються, до 1976 року завершилася націоналізація великомасштабних нафтових і гірничодобувних галузей. Однак досвід багатьох країн, що розвиваються, відносно націоналізації видобувних галузей був невтішним. Проблеми пов'язувалися із зниженням продуктивності, відсутністю нових технологій, триваючою залежністю від ТНК у збуті продукції. Відтак, до початку 90-х рр. XX ст. від політики конфронтації з іноземним капіталом країни, що розвиваються, перейшли до політики залучення іноземних інвестицій. І оскільки попит на зовнішні фінансові ресурси у світових масштабах істотно більший, ніж пропозиція тимчасово вільних капіталів, що шукають сфери вигідного

застосування, країни, що розвиваються, змушені були погодитися на певні поступки перед ТНК. Відтак, усвідомивши вигоди від взаємодії з іноземним капіталом, вони стали створювати для нього пільгові умови діяльності, в тому числі податкові, кредитні та інші.

Таким чином, на сьогодні ТНК займають центральне місце в сучасній загальносвітовій господарській системі і чинять все більший вплив на міжнародні відносини і світову економіку загалом, яка все більше визначається особливостями їх (ТНК) розвитку і, зокрема, їх трансформацією в глобальні корпорації.

Виступаючи центрами координації і рушійними силами світового виробництва й обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі держав. Розвиваючись із одноступеневих елементів національних господарських систем, сучасні ТНК перетворилися на міжгалузеві внутрішньодиверсифіковані комплекси з інтернаціональним (глобальним) масштабом операцій, діалектично заперечуючи таким чином свою первинну основу.

Вони відіграють головну роль у міжнародному переміщенні капіталу, є основними суб'єктами глобалізованого світового економічного простору, тією чи іншою мірою контролюють до половини світового промислового виробництва. Значна частина товарів, послуг і особливо технологій переміщається за внутріфірмовими каналами ТНК.

ТНК є найбільш динамічним структурним компонентом світової економіки. За мобільністю, здатністю до трансформації зв'язків і організаційних структур, швидкістю реакції на імпульси НТР вони значно перевершують національні або регіональні форми господарських утворень. На відміну від них, ТНК не прив'язані до тієї чи іншої території, а тому здатні поєднати фактори виробництва різної державної належності і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу, тим самим набуваючи статусу глобальних корпорацій.

Організаційна й управлінська здатність ТНК інтегрувати чинники та умови виробництва на всесвітньому (глобальному) рівні й реалізовувати переваги власності, інтернаціоналізації та розміщення роб-

лять їх високоефективним агентом економічної діяльності. З огляду на результативність поєднання факторів виробництва сучасні ТНК, очевидно, не мають альтернативи у світовій економіці.

Така ефективність, звичайно, розглядається транснаціональними корпораціями як можливість реалізації їхніх інтересів в одержанні стабільних прибутків. Стратегія максимізації загальнокорпоративного прибутку і покладена в основу оптимізації ТНК, форм та напрямків їхньої господарської діяльності, внутріфірмових і загальнокорпоративних взаємозв'язків.

Пристосовуючись до мінливих економічних умов, сучасні ТНК як прототип глобальних корпорацій постійно здійснюють пошук найбільш ефективних стратегій. При цьому вони застосовують *весь спектр таких стратегій* – від *внутрішньогалузевої конкуренції до транснаціональних стратегій*. Особливе значення для ТНК мають стратегії взаємодії з приймаючими країнами та країнами базування.

6.5. Джерела та умови забезпечення конкурентного лідерства та ефективної діяльності глобальних корпорацій

Аналіз діяльності ТНК і теорій прямих іноземних інвестицій дозволяє виділити такі основні джерела конкурентного лідерства та ефективної діяльності ТНК (порівняно з сучасними національними компаніями):

✓ використання переваг володіння природними ресурсами (або доступу до них), капіталом і знаннями, особливо результатами НДДКР, перед фірмами, що здійснюють свою підприємницьку діяльність в одній країні і задовольняють свої потреби в закордонних ресурсах тільки шляхом експортно-імпортних угод;

✓ можливість оптимального розташування своїх підприємств у різних країнах з урахуванням розмірів їхнього внутрішнього ринку, темпів економічного зростання, ціни і кваліфікації робочої сили, цін і доступності інших економічних ресурсів, розвиненості інфраструктури, а також політико-правових факторів, серед яких найважливішим є політична стабільність;

✓ можливість акумулювання капіталу в межах усієї системи ТНК, включаючи позикові кошти в країнах розташування іноземних філій, і долучення його у найбільш вигідних для компанії обставинах і місцях;

✓ використання у своїх цілях фінансових ресурсів усього світу. Тоді джерелами фінансування виступають не тільки і не стільки головні (материнські) компанії, скільки фізичні і юридичні особи з приймаючих третіх країн. Для цього зарубіжні філії ТНК широко використовують позики комерційних і фінансових інститутів приймаючої держави і третіх країн, а не тільки країн базування материнської компанії;

✓ постійна інформованість про кон'юнктуру товарних, валютних і фінансових ринків у різних країнах, що дозволяє оперативно переводити потоки капіталів у ті держави, де складаються умови для отримання максимального прибутку, і водночас розподіляти фінансові ресурси з мінімальними ризиками (включаючи ризики від коливання курсів національних валют);

✓ раціональна організаційна структура, яка знаходиться під пильною увагою керівництва ТНК, постійно вдосконалюється;

✓ досвід міжнародного менеджменту, включаючи оптимальну організацію виробництва і збуту, підтримка високої репутації фірми. Джерела ефективної діяльності цього типу підприємств динамічні: вони зазвичай збільшуються у міру зростання активів компанії та диверсифікації її діяльності. Водночас цьому необхідними умовами таких джерел виступають надійний і недорогий зв'язок головної компанії із зарубіжними філіями, широка мережа ділових контактів зарубіжної філії з місцевими фірмами приймаючої країни, вміле використання можливостей, наданих законодавством певної країни.

Зауважуємо, що глобалізаційні процеси на мікрорівні обумовлюють необхідність змін стратегії та тактики, моделі організації діяльності ТНК, які є і надалі залишатимуться головними господарюючими суб'єктами світового господарства, для забезпечення собі стійких конкурентних переваг, підвищення конкурентоспроможності і у т. ч. забезпечення глобального конкурентного лідерства.

Це, у свою чергу, вимагає від ТНК визначення та перетворення ними своїх конкурентних переваг у ключові фактори успіху, конкурентоспроможності та конкурентостійкості.

Для кращого розуміння проблеми зазначимо, що під *конкурентними перевагами* розуміють: “сукупність факторів, які визначають успіх або неуспіх підприємства в конкуренції, продуктивність використання ресурсів, а також як результат виявлення та використання унікальних, відмінних від конкурентів способів конкуренції, які можуть зберігатися деякий час” [Портер М. *Международная конкуренция*. – М.: *Международные отношения*, 1993. – С. 55]; “чинники, які вже забезпечують переваги аналізованого об'єкта (суб'єкта) перед конкурентами або забезпечуватимуть в майбутньому при реалізації запланованих заходів” [Фатхутдинов Р. А. *Стратегическая конкурентоспособность : учебник*. – М.: *Экономика*, 2005. – 504 с.]; “реалізовані підприємством конкурентні можливості як загалом, так і зокрема в різних видах функціональної діяльності (що забезпечують його бізнес і складають зміст його індивідуального ланцюжка вартості) щодо забезпечення прибуткової діяльності (як поточної, так і стратегічної) в певному галузево-ринковому сегменті бізнесу на основі однієї із трьох універсальних стратегій конкуренції (або способів забезпечення конкурентоспроможності)” [Ковтун О. І. *Конкурентоспроможність підприємства: стратегічний контекст : монографія*. – Львів: *ЛКА*, 2009. – С. 20-21]; компетенції, які є сукупністю напрацювань, досягнень, знань, ноу-хау, ресурсів, технологій і, особливо, високого професіоналізму, який досягається у результаті довгострокового навчання та накопичення досвіду в певному виді діяльності, що “перетворюються” споживачем в його конкурентні можливості і у т. ч. стають ознакою диференціації (конкурентних переваг) підприємства і засобом зміцнення його конкурентоспроможності та конкурентної позиції [там же, С. 21]; сукупність ключових чинників успіху (т. з. компетенцій), які дозволяють забезпечити підприємству позиції лідера на ринку в довгостроковій перс-

пективі [там же, С. 23].

Для уточнення сутності конкурентних переваг ТНК необхідно з'ясувати специфіку їх діяльності в умовах глобалізації.

Отже, особливості діяльності сучасних ТНК полягають у тому, що:

- ✓ ТНК – складні, багатогалузеві структури, що обумовлює їх складність як об'єкта дослідження;

- ✓ масштаб їх діяльності широкий, оскільки структурні підрозділи ТНК діють на десятках, сотнях не тільки географічних, а й товарних ринків;

- ✓ ТНК одночасно здійснює свою діяльність на ринках декількох регіонів та країн, зовнішнє середовище яких суттєво відрізняється як за самими чинниками, так і рівнем їх впливу, що через розрізненість та нестачу інформації ускладнює прийняття обґрунтованих рішень;

- ✓ конкуренція між ТНК має багатоаспектний характер: від внутрішньогалузевої до міжгалузевої та глобальної, а її умови диференціюються на різних товарних ринках, ринках різних країн;

- ✓ незважаючи на домінуючу роль міжнародного підприємницького середовища (МПС), конкурентоспроможність ТНК багато у чому пов'язана із внутрішніми властивостями її функціонування й стратегіями, які реалізуються;

- ✓ динамічність МПС, прискорення темпів науково-технічного прогресу впливають на рівень та стабільність позицій ТНК, для утримання й нарощування яких *потрібні стійкі конкурентні переваги*.

При цьому треба зазначити, що кардинально змінюються і умови діяльності ТНК. Так, зокрема, оскільки *сучасна глобалізація за характером є корпоративною, вона призводить до формування нової системи глобальної конкуренції*.

Цей процес характеризується такими тенденціями:

- ✓ посилюється глобальна монополізація виробництва та економіки галузей і регіонів. Конкуренція втрачає класичні форми й стає за характером монопольною;

- ✓ зростають масштаби і роль міжгалузевої технологічної інтеграції та конвергенції на організаційно-економічній основі корпорацій.

Наприкінці 1990-х рр. злиття та поглинання корпорацій, у тому числі й оборонного профілю, набули масового характеру. Однак сьогодні період кількісного зростання ТНК вже закінчився. Нові види корпоративного співробітництва та стратегічних союзів корпорацій змінили характер та інтенсивність конкуренції та розширили її межі до світових;

✓корпорації сконцентрували у власному арсеналі новітні технології, що дало можливість здійснити структурні перетворення та модернізацію власного виробництва, прискорило розвиток нової глобальної інформаційної економіки;

✓сучасна виробничо-економічна стратегія ТНК передбачає, що в дочірні, асоційовані компанії та філіали країн базування передаються застарілі технології й обладнання. Корпорації не зацікавлені в розвитку людських ресурсів у країнах, що розвиваються, тому що це призведе до підвищення вартості робочої сили та сукупних витрат, а відтак – до падіння їхньої конкурентоспроможності;

✓конкурентоспроможність країн підривається шляхом руйнації реального сектора економіки та створення віртуальних глобальних фінансових систем, базованих на спекулятивному капіталі. Це може спровокувати фінансовий крах будь-якої, навіть, розвинутої країни та нову глобальну фінансову кризу. У таких умовах конкурентоспроможність країн втрачає своє значення;

✓глобальна корпоративізація й система однополюсного глобалізму перетворює більшість країн у неконкурентоспроможні. Ця модель розвитку поділяє країни світу в співвідношенні 20 до 80%, де перші – країни “золотого мільярда”, а інші – решта країн світу;

✓з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності глобальні корпорації ведуть політику поступового зниження заробітків співробітників, що, з одного боку, призводить до зменшення податкових надходжень до бюджету, чим знижується конкурентоспроможність держав, а з іншого, – до зростання рівня безробіття та бідності працюючих. Таким чином, конкурентоспроможність держав постійно падає порівняно з конкурентоспроможністю глобальних корпорацій;

✓ нова глобальна конкуренція на ринку праці не сприяє вільному переливу робочої сили з однієї галузі в іншу, тому що законом розвитку стає раціоналізація робочих місць, тобто їх скорочення;

✓ в умовах глобальної корпоративізації конкуренція робочої сили відбувається не лише між корпораціями, а й усередині кожної з них. При цьому внутрішня конкуренція більш жорстка, ніж зовнішня;

✓ сучасний однополярний глобалізм проявляється і у тотальній доларизації та американізації світу. Сьогодні долар США залишається однією з основних резервних валют. Тому залежність більшості країн від США є критичною, а конкуренція на глобальному валютному ринку відбувається при домінуванні долара США та відсутності відповідних правових механізмів, які захищають ринкову конкуренцію. Це призводить до великих збитків більшості країн світу та стає небезпечним для США.

Відтак, враховуючи особливості діяльності ТНК у сучасному глобальному конкурентному підприємницькому середовищі, **конкурентні переваги ТНК слід розглядати як їх ключові, корінні й особливо унікальні компетенції на світовому ринку**, що мають потенціал для розвитку та посилення унікальності й забезпечують високий рівень конкурентоспроможності продукції та послуг ТНК в усіх галузеворинкових сегментах світової економіки, на яких вони присутні, на основі більш повного та кращого у порівнянні з конкурентами задоволення зростаючих потреб споживачів” [Ковтун О. І. *Конкурентоспроможність підприємства: стратегічний контекст : монографія* / О. І. Ковтун. – Львів: ЛКА, 2009. – С. 22].

Як приклад можна навести компанію “Apple Inc”, яка завдяки постійному вдосконаленню продукції на основі технічних та інформаційних інновацій, що і є її унікальною компетенцією в глобальних масштабах, забезпечила стрімке зростання попиту на продукцію в усьому світі, у т. ч. підвищила свою конкурентоспроможність, покращила конкурентну позицію (за один рік піднялася з 8 на 2 місце у світовому рейтингу кращих брендів) та зумовила на цій основі зростання своєї ринкової вартості до 153,3 млрд дол. США.

Необхідно також звернути увагу на той факт, що формування конкурентних переваг ТНК можливе лише за умов знання ключових факторів (необхідних для) успіху в обраних для діяльності галузево-ринкових сегментах світового господарства та чинників конкурентоспроможності діючих там конкурентів. Отже, виявлення та з'ясування конкурентної переваги відбувається у процесі зіставлення факторів (чинників) конкурентоспроможності компанії з ключовими факторами (чинниками) успіху для певної галузі (для певного галузево-ринкового сегмента) та факторами (чинниками) конкурентоздатності інших компаній, які діють у цьому ж галузево-ринковому сегменті. Визначений фактор (чинник) конкурентоспроможності або їх сукупність можуть вважатися конкурентною перевагою, якщо вони виявилися кращими у порівнянні із конкурентом і забезпечують конкурентне лідерство цій глобальній компанії, лідерство на відповідному ринку завдяки наданню споживачами переваги товарам чи послугам саме цієї компанії.

Таким чином, *ключові фактори (чинники) успіху* (КФУ) ТНК – це елементи її конкурентоспроможності, які виявляються в її конкурентних перевагах і забезпечують їй успіх, сприяють підвищенню її продуктивності та зростанню прибутковості. Вони пов'язують ринкові прагнення ТНК із різними сферами її операційної діяльності та служать основою для визначення напрямів підтримки та підвищення її конкурентоспроможності, у т. ч. забезпечення конкурентостійкості на тривалу перспективу, що і є запорукою конкурентного лідерства ТНК як глобальних корпорацій.

Загалом *КФУ підприємства* – це конкурентні можливості, ресурси, результати діяльності, стратегії, які визначають успіх підприємства в бізнесі та його конкурентоспроможність у галузі (в ГРС). Власне, саме від них (їх виявлення, здобуття, використання та реалізації) у підсумку залежить конкурентоспроможність підприємства. Отже, фактично вони і є *факторами (елементами) конкурентоспроможності* підприємства в певному бізнесі (в певній галузі, в певному галузево-ринковому сегменті), втіленими в образі певних конкурент-

них переваг. Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства визначається різними чинниками, які проявляються в його конкурентних перевагах. І особлива увага в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства повинна приділятися **проблемі їх створення та реалізації**.

Відтак, *конкурентоспроможність підприємства* (а точніше – конкурентоспроможність галузево-ринкового сектора бізнесу підприємства), зокрема такого як ТНК, можна визначити як його здатність отримувати переваги за рахунок можливостей, що існують у підприємства в відповідній галузі (певному ГРС), ідентифікованих як фактори конкурентоспроможності (або синоніми – ключові (критичні, кореневі) фактори успіху, джерела успіху) в певній галузі бізнесу.

Для різних галузей (що особливо актуально для ТНК як широко диверсифікованих підприємств: насамперед за територіально-ринковою, а також галузевою, ринковою, галузево-ринковою, територіально-ринково-галузевою та іншими ознаками) конкретний перелік КФУ є специфічним. Окрім цього, він постійно (з часом і особливо на різних стадіях життєвого циклу галузі (зародження, зростання, насичення і занепад) і під впливом рушійних сил галузі) змінюється. Хоча загалом можна виділити такі типові *КФУ в галузі*, класифіковані за основними (типовими) функціональними видами діяльності, *що складають типовий галузевий ланцюжок вартості бізнесу підприємства*:

✓ *в НДіДКР і технологіях* – якість наукових досліджень (важливо для високотехнологічних галузей, наприклад космічної, авіабудування, медицини, фармакології тощо), *інновації* у виробничому процесі, розробка нових товарів, оволодіння сучасними (і, що особливо для українського бізнесу, енергозберігаючими) технологіями, використання електронних та інформаційних технологій, мережі Інтернет тощо;

✓ *у виробництві* – низька собівартість продукції (завдяки ефектам масштабу та накопичення досвіду), висока якість продукції (наприклад, оцінюється за такими параметрами, як низький рівень браку, зниження потреби ремонту тощо), широкий асортимент продукції, інтенсивне використання основних засобів виробництва (важливо для

капіталомістких галузей), енергозбереження, використання альтернативних джерел енергії, ефективне використання енергоресурсів, вигідне місце розташування (допомагає зекономити на транспортних видатках, що також вельми актуально в умовах енергетичної кризи), постійний приплив кваліфікованих кадрів, висока продуктивність праці, можливість виготовлення товарів на замовлення, низькі витрати на дизайн і оформлення продукції (сприяє зниженню витрат виробництва);

✓ *в збуті та розповсюдженні* – широка мережа гуртових дистриб'юторів, широкий доступ до точок роздрібної торгівлі, наявність власних точок роздрібної торгівлі, низькі витрати реалізації, швидка доставка, точне виконання замовлень споживачів;

✓ *в сфері маркетингу* – швидка і вигідна технічна підтримка, високий рівень обслуговування, точне виконання замовлень покупців (оцінюється за кількістю повернень та помилок), широкий вибір асортиментних груп (видів) товарів, висока кваліфікація торгового персоналу, привабливий дизайн (упаковка), гарантії для покупців, якісна реклама;

✓ *у професійній підготовці* – високий професійний рівень працівників (особливе значення має у сфері фінансових та банківських послуг), ноу-хау в контролі за якістю продукції, дизайнерська майстерність (важливо в галузі виробництва одягу), досвід у певній технологічній сфері, розробка інноваційних та модернізація існуючих товарів, швидке впровадження нових товарів у виробництво;

✓ *організаційні можливості* – вдосконалені інформаційні системи (важливо для банківської сфери, готельно-ресторанного та туристичного бізнесу, авіаперевезень тощо), швидка реакція на зміни ринкової ситуації (передбачає наявність налагодженого процесу прийняття рішень, швидкого впровадження нових товарів на ринок), використання інформаційних технологій (Інтернету) для ведення бізнесу, якісний менеджмент;

✓ *інші КФУ* – добрий імідж (репутація) підприємства у покупців, загальні (не тільки виробничі) низькі витрати, вигідне розташування

(особливо важливо для галузі роздрібної торгівлі), доброзичливість усіх службовців, які контактують зі споживачами, доступ на фінансові ринки (особливо важливо для підприємств, що тільки почали свою діяльність, в ризикованих та капіталомістких галузях), патентний захист, стратегія підприємства [Ковтун О. І. *Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації* : монографія. – Львів: ЛКА, 2013. – С. 27-40].

Як бачимо, майже всі з перелічених типових КФУ так чи інакше пов'язані з інноваціями, а точніше є наслідком інноваційної діяльності на підприємстві.

Необхідно зазначити також, що визначення ключових факторів успіху підприємства як чинників, *що встановлюють його конкурентоспроможність та є основою його компетенцій і розробки успішної інноваційної стратегії*³³ та тактичних дій (тобто факторів конкурентоздатності), повинно здійснюватися з врахуванням умов розвитку галузі його діяльності та конкуренції в ній. Неправильна оцінка КФУ призводить до вибору помилкових цілей, неадекватної стратегії і тактики та втрати підприємством у підсумку конкурентоспроможності.

Для формування переліку факторів (елементів, джерел) конкурентоздатності (синонім – КФУ) підприємства в певній галузі (тобто для їх вибору і ранжування) з метою визначення на його основі пріоритетів удосконалення та розвитку конкурентоспроможності підприємства та покращення його діяльності використовують **матрицю “важливість (для споживачів) – результативність (з позиції менеджерів)”**, яка, до речі, поєднує дві існуючі в сучасній економічній науці концепції конкурентоспроможності та відповідні їм підходи до виявлення конкурентних переваг підприємства і формування конкурентної стратегії: ринково-орієнтована (обґрунтована Гарвардською школою бізнесу за участю М. Портера) і ресурсно-

³³ Стратегія, як зауважив Брюс Д. Хендерсон, засновник групи БКГ, – це, власне, “пошук плану дій із створення, розвитку і закріплення конкурентних переваг підприємства”, його високої конкурентоспроможності.

орієнтована³⁴ (обґрунтована Е. Рюлі, Р. Холлом).

Аналіз статистичних та наукових матеріалів, що характеризують становлення, діяльність, розвиток і трансформації ТНК в умовах глобальних трансформацій світової економіки, дає можливість визначити *основні шляхи та механізми (засоби та базовані на них відповідні заходи) формування конкурентних переваг ТНК* на сучасному етапі їх розвитку та здобуття глобального конкурентного лідерства:

- ✓ диференціація діяльності й забезпечення на цій основі вигод синергії;
- ✓ експансія ТНК шляхом злиття та поглинань з метою зростання;
- ✓ завоювання лідерства у технологіях шляхом активізації інноваційної діяльності;
- ✓ формування позитивного іміджу компанії та бездоганної репутації;
- ✓ використання ефектів масштабу та підтримка високої якості продукції;
- ✓ гнучкість інвестиційної політики;
- ✓ розміщення закордонних філій поблизу ринків збуту;
- ✓ управління ланцюжком створення вартості;
- ✓ оптимальне сполучення та ефективне використання потенціалу наявних ресурсів;
- ✓ інноваційність та динамічна адаптивність;
- ✓ підвищення ефективності використання нематеріальних активів;
- ✓ ефективне управління капіталом;
- ✓ удосконалення організації діяльності ТНК та ін.

При цьому досягнення конкурентних переваг ТНК, як результату реалізації її КФУ, що відповідають КФУ в обраних нею галузях і на ринках діяльності можливе *лише у разі створення необхідних умов та використання визначених засобів і реалізації сформульованих вище заходів.*

До таких умов (формування конкурентних переваг ТНК) на-

³⁴ Ринковий підхід ґрунтується на позиції, що потреба в ресурсах визначається ринковим становищем підприємства, ресурсний – навпаки, що ринкове становище підприємства визначається його ресурсним потенціалом і його управлінням.

самперед належать:

- 1) нарощування виробничого, інтелектуального, фінансового та науково-технічного потенціалу;
- 2) диверсифікація діяльності, пошук нових ніш, нових ринків;
- 3) оптимізація та мінімізація витрат за рахунок масштабів виробництва;
- 4) комплексне та всебічне дослідження національних ринків;
- 5) створення глобального бренда;
- 6) трансформація у відповідь на зміни у міжнародному маркетинговому середовищі;
- 7) організація систематичних, комплексних маркетингових досліджень з метою створення та підтримки якісного та повного інформаційного забезпечення;
- 8) активізація інноваційної діяльності;
- 9) організаційні інновації, організаційно-методологічна гнучкість ТНК та систематичне вдосконалення організаційної структури ТНК;
- 10) забезпечення технологічного лідерства;
- 11) прогнозування потреб світового ринку, передбачення попиту.

При цьому ще раз нагадаємо, *що основними джерелами (КФУ) конкурентних переваг ТНК виступають:*

- 1) відмінні особливості;
- 2) ресурси підприємства: фінансові, технічні, матеріальні, людські, маркетингові, інформаційні та їх доступність, достатність, відповідність потребам компанії, а також оптимальне використання;
- 3) удосконалення асортиментного складу продукції, підвищення якості продукції, запровадження виробництва нової продукції;
- 4) обґрунтована цінова політика, основними принципами якої мають бути спрямованість на споживачів, висока гнучкість, адаптивність;
- 5) актуальна, достовірна, об'єктивна, повна інформація;
- 6) відповідність продукції та послуг компанії національним традиціям, культурі країни;
- 7) висока гнучкість, мобільність, адаптивність компанії;
- 8) ринкова та корпоративна культура підприємства, традиції, іс-

торія розвитку компанії;

9) розміщення компанії - близькість до джерел матеріальних та людських ресурсів, ринків збуту, транспортних шляхів та каналів розподілу;

10) імідж та репутація компанії.

Тут слід зазначити, що забезпечити конкурентну перевагу за значною кількістю засобів їх формування вкрай важко, а в умовах загострення глобальної конкуренції майже не можливо, тому доцільно здійснювати вибір та ранжувати інструменти формування конкурентних переваг за важливістю й приділяти увагу найбільш вагомим.

При цьому слід мати на увазі, що на різних стадіях розвитку підприємств, зокрема тих, які зайняті виробництвом споживчих товарів, конкурентні переваги та вибір стратегії розвитку різні, що необхідно враховувати під час визначення КФУ та формування пріоритетних конкурентних переваг. Загалом КФУ як джерела конкурентних переваг для таких підприємств-товаровиробників пропонується формувати у такій послідовності чи пріоритетності [Павлова В. А. *Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення* : монографія – Д. : ДУЕП, 2006. – 276 с.] : 1) підвищення якості продукції → 2) оптимізація асортименту → 3) установлення цін та їх ринкове регулювання → 4) упровадження технологій виробництва, що дають можливість випускати унікальну продукцію → 5) мотивація менеджерів → 6) розташування постачальників сировини. Такий порядок дозволить сформувати конкурентні переваги насамперед у товарній політиці, хоча це, звичайно ж, звужує та обмежує функціональну сферу та, відповідно, можливий набір конкурентних переваг.

У той же час, серед найбільш вагомих джерел (КФУ) та засобів формування конкурентних переваг ТНК в умовах глобалізації є:

1) ідентифіковані, зрозумілі для споживачів унікальні відмінні особливості (і не тільки у товарній пропозиції, а в тому числі й у засобах комунікації, просуванні товару на ринок, методах вилливу на споживачів, формуванні політики брэнда, менеджменті тощо);

2) фінансові, технічні, матеріальні, людські, маркетингові, інформаційні та інші ресурси ТНК як господарюючого суб'єкта в глобаль-

ному масштабі, наявність й достатність яких обумовлюють виробничий процес та його ефективність (особливо ТНК, враховуючи особливості територіального розміщення його структурних підрозділів), оскільки для ТНК важливою обставиною є специфіка її міжнародного бізнесу та розташування. Конкурентна перевага у ресурсах та ефективності їх використання залежатиме від доступності та належної конфігурації необхідних ресурсів. ТНК свої структурні підрозділи може мати у декількох різних країнах, у яких рівень кваліфікації працівників, якість сировини, матеріальні витрати на виробництво тощо можуть суттєво відрізнятися й не відповідати потребам компанії, що у випадках невідповідності може призвести до проблем, які обумовлять зниження конкурентоспроможності компанії та втрати нею завойованих ринкових позицій;

3) *інновації в усіх сферах його функціональної діяльності*: товарні, технологічні, маркетингові, в менеджменті та інші. Детальніше про інноваційний чинник у системі забезпечення конкурентоспроможності підприємств можна ознайомитися за джерелом [Ковтун О. І. *Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації* : монографія. – Львів: ЛКА, 2013. – 352 с.];

4) системність, глибина та точність інформації про світовий ринок та його регіональні сегменти, що також є важливим джерелом конкурентних переваг ТНК у динамічному підприємницькому середовищі міжнародного бізнесу та за умов складностей її (такої інформації) отримання та накопичення. Пропонуючи свої товари та послуги у різних країнах світу, в ТНК потрібно знати про національну культуру, традиції, підвалини, які обумовлюють специфіку поведінки споживачів цієї країни, оскільки їх урахування є обов'язковою умовою ефективною діяльності ТНК. Також потрібне знання та усвідомлення реального стану кон'юнктури та тенденцій конкурентного середовища визначеного товарного ринку тієї чи іншої країни. А ці знання, як компетенції ТНК, потребують наявності у неї актуальної, достовірної, об'єктивної, повної інформації;

5) диверсифікація діяльності ТНК. Успішна диверсифікація може

забезпечити як утримання завойованої позиції на ринку в разі загострення конкурентної боротьби, так і сприяти її покращенню на міжнародному ринку через утворення стійкої конкурентної переваги завдяки активній позиції ТНК на міжнародному ринку й розширенню сфер впливу, ринків збуту;

б) зростання уваги споживачів до безпеки життєдіяльності, стану навколишнього середовища відповідно до світових тенденцій, а також підвищення значимості корпоративної культури для формування конкурентних переваг і використання нематеріальних активів, в якості специфічних компетенцій сучасності, використовуючи які, ТНК мають можливість зміцнити свої конкурентні позиції на світовому ринку.

Загалом для формування стійких конкурентних переваг глобальних лідерів ТНК повинні забезпечувати дотримання розглянутих умов та максимально використовувати як існуючі, так і потенційні джерела конкурентних переваг, враховуючи специфіку своєї діяльності та особливості розвитку світового підприємницького середовища, звертаючи увагу на пріоритетність та рівень значимості тієї чи іншої конкурентної переваги з огляду на стан та тенденції ринків, на яких вони працюють чи мають намір на них проникнути й успішно працювати.

Отже, *конкурентоспроможність ТНК як глобальної корпорації* – це її здатність до конкурентної боротьби в певному галузеворинковому сегменті на ринках світу. Вона ґрунтується насамперед на накопиченому досвіді й знаннях, інтелектуальному капіталі, інноваціях, конкурентних можливостях, унікальних навичках, стратегічно цінних матеріальних і нематеріальних активах, ринкових досягненнях, які є елементами конкурентоспроможності і складають у сукупності *потенціал конкурентоспроможності ТНК як глобальної корпорації*. Цей потенціал необхідний у конкурентній боротьбі для отримання конкурентних переваг *за ключовими факторами успіху* (конкурентоспроможності) в галузях її діяльності і на різних ринках світу, де вона присутня або бажає бути присутньою на шляху забезпечення собі глобального конкурентного

лідерства, а отже тривалої стабільної прибутковості. Відтак, конкурентоспроможність ТНК визначається/формується різними чинниками, які можуть виявлятися у його конкурентних перевагах. *Особлива увага при цьому приділяється проблемі їхнього створення та реалізації.*

Якщо йдеться про ТНК як диверсифіковане мультибізнесове підприємство, то конкурентоздатність такого підприємства – це комплекс, система його конкурентних можливостей як у різних сферах функціональної діяльності для отримання конкурентних переваг в окремому бізнесі, так і конкурентних можливостей, закладених у реалізації *ефективної корпоративної стратегії, яка в якості конкурентних можливостей* (а отже, КФУ, факторів конкурентоспроможності, які проявляються в конкурентних перевагах), але вже в масштабах усього багатопрофільного підприємства, а не окремих його видів діяльності (сегментів бізнесу), хоча і стосовно них (бо конкурентоспроможність підприємства можна розглядати лише у стосунку певного бізнесу, певного ГРС, через порівняння з аналогічними конкурентами), *розглядає*: 1) *синергізм*, отриманий від диверсифікації, інтеграції, інтернаціоналізації (транснаціоналізації) та глобалізації (а отже, і самі диверсифікацію, інтеграцію та інтернаціоналізацію); 2) *ефективний перерозподіл ресурсів*, у т. ч. фінансових, між різними секторами бізнесу, різними галузями, ринками, дочірніми компаніями, філіями тощо; 3) *формування оптимального господарського портфеля* тощо.

При цьому конкурентоспроможність глобального підприємства визначається (розглядається) з двох позицій, охоплює два аспекти: *ринковий*, у контексті якого вона є характеристикою (в динаміці) підприємства щодо міри задоволення ринкового попиту його продуктом (товаром, послугою) від певного бізнесу; *ресурсний*, у контексті якого вона є характеристикою шляхів забезпечення випуску підприємством конкурентоспроможної продукції.

РОЗДІЛ 7

ПРОЦЕСИ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

7.1. Сутність міжнародної регіональної інтеграції (міжнародної регіоналізації)

Одним із процесів, які покладені в основу глобалізації, є міжнародна економічна інтеграція, що відображається, зокрема, і в так званій *міжнародній регіональній інтеграції*, або *регіоналізації*.

Нагадаємо, що **міжнародна інтеграція** – це економічна категорія, яка означає об'єктивну закономірність розширення взаємодії країн у глобальному масштабі на основі єдності цілей і інтересів внаслідок інтернаціоналізації господарського життя, розвитку системи міжнародного поділу праці і політичної взаємодії. Під міжнародною економічною інтеграцією розуміють високий ступінь інтернаціоналізації виробництва на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними господарствами, що призводить до поступового зрощування відтворювальних структур ряду країн.

Інтеграційний процес охоплює різні сфери і сектори національного господарства і надбудови держав, які вступають в інтеграційну взаємодію. Для об'єктивної оцінки міжнародних інтеграційних процесів у глобальному світі доцільно розглядати різноманітні шляхи їх прояву:

- ↳ за учасниками - мікро-, мезо-, макро- та мегарівень (рис. 7.4);
- ↳ за географічною ознакою – глобальний, регіональний і субрегіональний рівні (рис. 7.5).

Регіональна економічна інтеграція (регіоналізація) являє собою процес розвитку стійких економічних зв'язків і розподілу праці національних господарств, який, охоплюючи зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, призводить до тісного переплетення національних господарств і *створення єдиного господарського комплексу в регіональному масштабі*.

Спонукальним мотивом утворення регіональних економічних об'єднань виступає намагання держав, які займають неоднакове положення у світовому господарстві, зміцнити свої позиції за рахунок розширення масштабів виробництва і збуту, перетворення національних ринків інших країн у свій внутрішній ринок.

Регіональна інтеграція (регіоналізація) характеризується певними ознаками, які в сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн:

- ✓ взаємопроникненням і переплетенням національних відтворювальних процесів держав-учасниць інтеграційного угруповання;
- ✓ широким розвитком регіональної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці і техніці на основі найбільш прогресивних і глибоких форм;
- ✓ структурними змінами в економіці країн-учасниць;
- ✓ необхідністю цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробки скоординованої економічної стратегії і політики;
- ✓ поступовим формуванням регіонального інтернаціонального господарського комплексу;
- ✓ зближенням національних законодавств, норм і стандартів;
- ✓ розширенням просторових можливостей міждержавного руху факторів виробництва в межах регіону і усуненням багатоманітних адміністративних і економічних бар'єрів, що перешкоджають такому пересуванню;
- ✓ зближенням внутрішніх економічних умов у державах і вирівнюванням рівней економічного розвитку.

До основних, найбільш значимих, системоутворюючих факторів, що обумовлюють розвиток регіональної інтеграції, належать:

- ✓ об'єктивний процес збільшення взаємозалежності країн, зростання інтернаціоналізації господарського життя, міжнародний поділ праці;
- ✓ глобалізація економіки і глобальна конкуренція;
- ✓ науково-технічний прогрес і його сучасні форми (інформаційно-технічна революція тощо);

✓ процеси лібералізації економіки і підвищення рівня відкритості національних господарств;

✓ спільність національно-державних інтересів ряду країн з огляду на їх безпеку;

✓ геополітичні інтереси та ін.

Таким чином можна стверджувати, що **сутність міжнародної регіональної інтеграції** як економічного і суспільно-політичного явища полягає в:

↳ об'єднанні розрізнених національних економічних систем в єдиний регіональний комплекс на основі динамічного поглиблення господарської взаємодії, обумовленого об'єктивними закономірностями соціально-економічного і політичного зближення держав;

↳ стимулюванні розвитку суспільства на основі міжнародних відносин і зближенні, “переплетенні” національних господарств, національних інституційно-правових, суспільно-політичних і соціальних систем;

↳ забезпеченні взаємозв'язку, взаємозалежності й активної взаємодії національних господарств у межах інтеграційного угруповання країн на рівні регіону (чи субрегіону);

↳ політиці, тобто у заходах, діях і механізмах організації й управління інтеграційним процесом на різних рівнях на просторі регіону світу.

7.2. Явище регіоналізму та його діалектичний зв'язок із інтернаціоналізацією та інтеграцією економіки

Трансформація світового господарства в глобальну економіку відбувався і відбувається на певних засадах (рис. 7. 1):

✓ *зростання інтернаціоналізації економіки* на основі поглиблення міжнародного поділу праці;

✓ *створення багатогранної системи міжнародних економічних відносин*, у т. ч. на засадах міжнародної економічної інтеграції шляхом міжнародної кооперації виробництва та міжнародної регіональної інтеграції (т. зв. регіоналізації);

✓ *формування міжнаціональних механізмів* регулювання економічних взаємовідносин між країнами.

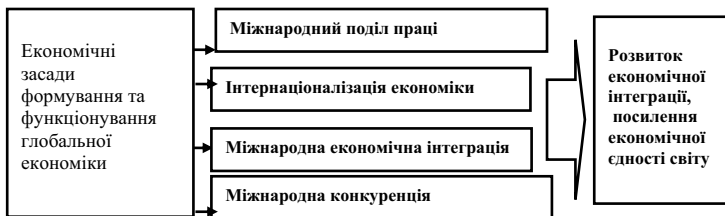


Рис.7.1. Економічні засади формування та функціонування глобальної економіки

Узагальнюючим наслідком третього (сучасного) етапу в розвитку світового господарства та становлення глобальної економіки *стала інтернаціоналізація виробництва*. Поступово всі країни, бажають вони того чи ні, втягуються в систему єдиного світового господарства. Це об'єктивний процес усупільнення виробництва, але вже в планетарному масштабі.

Інтернаціоналізація в усіх її проявах означає процес переростання суспільним виробництвом національних кордонів. *Інтернаціоналізація економіки* передбачає формування, розвиток та поглиблення економічних взаємозв'язків між країнами завдяки відкритості національних економік (рис. 7.2).

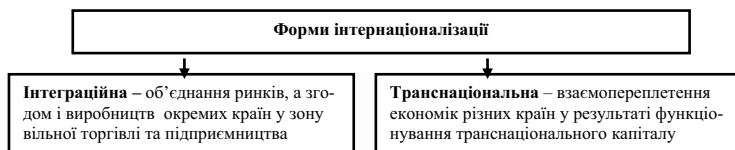


Рис. 7.2. Форми інтернаціоналізації економіки

За умов глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

✓ *формується глобальне світове виробництво* на основі зародження наднаціональних відтворювальних ядер, планетарного охоплення світової економіки впливом транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, розвитку довгострокових виробничих зв'язків, *стратегічних альянсів*, договорів про співдружність, перехо-

ду від фордистської моделі економічного розвитку, характерної для індустріального суспільства ХХ ст., до постфордизму, заснованому на новітніх мережевих зв'язках;

✓ *кардинально змінюється зміст світових господарських зв'язків*: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи збільшення виробництва, а фінансові потоки перевищують трансакції, пов'язані з експортом товарів і послуг;

✓ *змінюються спрямованість і структура міжнародної торгівлі*, зростає товарообмін наукомісткою, високотехнологічною продукцією між розвиненими країнами;

✓ *якісно перетворюється фінансова сфера*, змінюється її роль у світовій економіці на основі прогресуючого зростання валютних, фондових, кредитних ринків тощо. Продовжуючи обслуговувати економіку, транскордонні фінансові потоки все більше виступають як самодостатні та відірвані від реального відтворювального процесу;

✓ *зростають роль і значення глобального капіталу*, який не може бути однозначно зарахований до жодного національно-державного утворення; інтенсифікуються його територіальна експансія та функціональна диверсифікація, формуються віртуальні ринки глобального капіталу, засновані на новітніх інформаційних і фінансових технологіях;

✓ *посилюється орієнтація розвинутих економік на розширення всіх сфер людської активності*: здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації;

✓ *інтенсифікується пошук світового центру управління та інструментів регулювання глобальних світогосподарських процесів*.

Отже, інтернаціоналізація економіки зумовлює зближення та взаємопроникнення національних господарств. Цей процес (зближення та взаємопроникнення національних господарств групи країн) і є регіоналізацією, яка є формою прояву міжнародної економічної інтеграції. І він, як це не парадоксально, врешті-решт спрямований на створення єдиного господарського механізму – глобальної економіки за принципом: через інтеграцію до регіоналізму, через регіоналізм, на засадах інтернаціоналізації, до вищого рівня міжнародної інтеграції – єдиної глобальної економічної системи.

Загалом міжнародну економічну інтеграцію голандський науковець **В. Молле** трактує як “поступове усунення економічних бар’єрів між незалежними державами, в результаті чого господарства цих країн починають функціонувати як єдине ціле. Економічна інтеграція не є ціллю сама по собі, а слугує більш високим цілям як економічного, так і політичного порядку” [Molle W. 2001 (2006). *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy.* Aldershot, Ashgate, 406 p.]. До них належать добробут, мир, демократія і права людини. А вищою формо-стадією інтеграції вчений називає “повний союз”, при якому відбувається повне об’єднання господарств країн-учасниць, у результаті чого вони фактично розпочинають діяти як федерація чи конфедерація.

На сучасному ж етапі МЕІ має переважно саме регіональний характер (рис. 7.3), тобто проявляється як регіоналізація. **Форми, в яких здійснюється МЕІ чи може бути здійснена** – це насамперед:

- ✓ *торговельна інтеграція* (створення зон вільної торгівлі) країн-учасниць;
- ✓ *валютно-фінансова інтеграція* (зняття обмежень на переміщення капіталів усередині угруповання, єдина валютна політика тощо);
- ✓ *створення єдиного економічного простору* (усунення нетарифних бар’єрів у взаємній торгівлі).

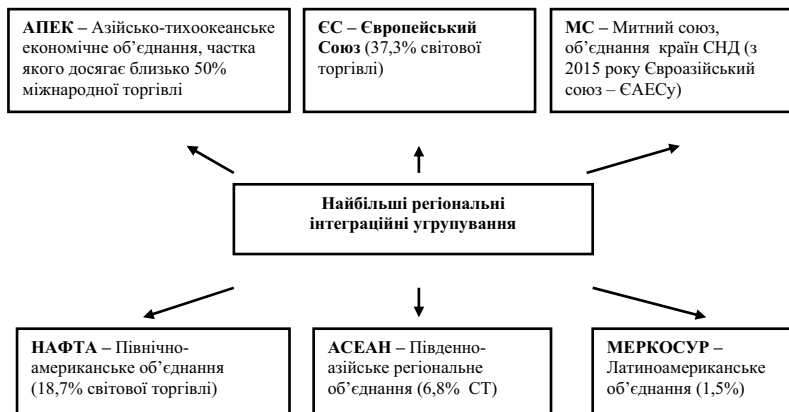


Рис. 7.3. Найбільші регіональні інтеграційні об’єднання в структурі сучасної глобальної економіки

Особливістю сучасного етапу міжнародної інтеграції – регіоналізації є те, що слаборозвинені країни в межах вказаних (див. рис. 7.3) та інших, про які мова йтиме нижче, регіональних міжнародних інтеграційних угруповань поступово модернізують свою економіку і поліпшують її структуру. Річ у тому, що монополістичному капіталу стає не вигідною суцільна відсталість країн їхньої, так би мовити, периферії, де вони розміщують своє виробництво. Вона впливає на якість виробництва їх продукції, а це, у свою чергу, призводить до зменшення прибутків.

Хоча загалом класичні суперечності, притаманні системі СЕ та міжнародних економічних відносин, зберігаються. Насамперед це суперечність між високорозвиненими і слаборозвиненими країнами. Останні, часто за наявності достатньо багатой сировинної бази, залишаються обабіч прогресу і мають великі проблеми. За даними ООН, сьогодні більше ніж 1,5 млрд населення планети не мають елементарної медичної допомоги. У багатьох країнах “третього світу” не вистачає питної води, а часто й продуктів харчування. Прогрес, який забезпечує розвиток світового господарства, безсумнівно, є, але він обходиться людству дуже дорого.

Слід відзначити і той факт, що поряд із цією суперечністю прослідковується і гостра суперечність між найбільш високорозвиненими країнами. Після Другої світової війни сформувалися три основні центри, що ведуть між собою запеклу боротьбу. Це США, Європейський Союз і Японія. Між ними постійно точиться боротьба за ринки збуту, за сфери вивозу капіталу, за доступ до мінеральних та інших ресурсів. Однак власне регіоналізація як сучасний етап та форма прояву результатів глобалізації на основі поглиблення інтернаціоналізації та розширення міжнародної інтеграції дозволяє вирішувати цю проблему в руслі досягнення консенсусу та збалансування інтересів, а не загострення міжнародних конфліктів різного ґатунку (від економічних, до політичних).

Сучасний етап розвитку МПП та пов'язаних із ним інтернаціоналізації та інтеграції, що визначають вектор і зміст нової, сучасної, мо-

дерної регіоналізації та покладені в основі процесу становлення глобальної економіки як цілісної метасистеми, характеризується:

✓ розвитком спеціалізації та кооперування виробництва науко-місткої продукції, прогресивних технологій, що зумовлює деіндустріалізацію промислово розвинених країн (скорочення в їхніх структурах виробництва базових галузей);

✓ поглибленням спеціалізації у сфері науково-технічних знань та інформації;

✓ інтернаціоналізацією сфери послуг, тісним переплетенням продажу послуг із виробництвом та збутом товарів, експортом капіталу, обміном інформацією;

✓ загостренням конкуренції на міжнародних ринках, глобалізацією її змісту, зростанням значення інтернаціональних конкурентних переваг.

7.3. Концепції регіоналізму та характер співвідношення “регіоналізм – глобалізм” у світовому економічному розвитку: “регіоналізм – форма глобалізму чи його контртенденція”

В економічній науці сьогодні регіоналізацію або регіональну інтеграцію, а відтак і регіоналізм, позиціонують двояко.

➤ 1. Як логічне продовження економічної глобалізації, одну з її зовнішніх форм її прояву. “Регіональна інтеграція... обумовлює міцніше зчеплення окремих національних господарств, їх зрощування в єдиний економічний організм і нібито підштовхує процес глобалізації, створюючи для нього зцементовані опорні конструкції” [Оболенский В. *Присоединение России к ВТО и ее участие в интеграции // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №3. – С. 17-26.*].

➤ 2. І як реакцію на негативні прояви глобалізації, спробу захиститися від її руйнівних наслідків.

Основним поштовхом до цього стала світова фінансова криза 1995-1998 років. Формування регіонів дає їм можливість ”закритися”

і залишатися самодостатніми у випадку якихось потрясінь у зовнішньому світі. Крім того, регіоналізм розцінюється як засіб збереження політичного контролю над процесами глобалізації в економічній сфері, що послабили міру впливу на економіку національних інструментів державної економічної політики. Тобто регіоналізм розглядається як об'єднання держав у відповідь на виклики глобалізації.

Найбільш загальне визначення регіоналізації глобальної економіки формулюється як *“формування інтеграційних об'єднань країн з приблизно однаковим рівнем розвитку; господарське зближення держав на регіональній основі, що набуває форми економічної інтеграції”*.

Для кращого розуміння зв'язку процесу формування регіонів із глобалізацією необхідно розглянути існуючі концепції регіоналізму.

Загалом існує дві концепції регіоналізму: концепції “старого” і “нового” регіоналізму.

“Старий регіоналізм” виник у роки холодної війни і формувався “згори” обома конфронтуючими блоками. Він характеризувався закритістю, тобто протекціоністською спрямованістю, *домінуванням політичних питань над іншими тощо*. Тобто в його основу були закладені політичні чинники.

“Новий регіоналізм” зародився в середині 1980-х років. Основні імпульси щодо нього спрямовувалися, лише підкріплюючись політичними домовленостями. *Новий регіоналізм* – це відкрите співробітництво, спрямоване на комплексне вирішення *економічних*, політичних, культурних, екологічних та інших проблем і завдань. *Цей інтеграційний феномен пов'язани з переходом співробітництва із міжнаціонального на наднаціональний рівень*, з інституціоналізацією міжнародної, насамперед економічної, інтеграції, з юридично оформленим створенням відповідної міжнародної організації, з пошуком оптимальних шляхів включення країн-учасниць міжнародного регіонального “угруповання” у загальносвітові процеси. Тобто узгодження національних інтересів навколо спільно визначених (окреслених) процесів у регіоні призводить до їх (цих загальних, узгоджених ін-

тересів) виходу на регіональний рівень, до зародження відповідної регіональної ідентичності. Основою розвитку міжнародного економічного співробітництва стала активна лібералізація економічної взаємодії у межах регіональних інтеграційних об'єднань.

Отже, якщо тезою класичного регіоналізму є закритість, то концепція нового регіоналізму зорієнтована, з одного боку, на модернізацію, вдосконалення та розвиток, а з іншого, – на відкритість регіональних формувань до зовнішнього оточення, до інтегрування в себе нових членів та до співпраці з іншими міжнародними регіональними формуваннями на засадах інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції і, відтак, подальшої майбутньої інтеграції з ними в єдиний економічний простір глобальної економіки, тобто вона (концепція нового регіоналізму) є своєрідною антитезою класичного регіоналізму.

Відтак, **із ключової ролі регіоналізації (регіональної інтеграції) у знятті бар'єрів між національними економіками випливає і провідна роль регіонів у процесі глобалізації.** Наступним етапом-результатом реалізації т. зв. “нового регіоналізму” (як форми прояву міжнародної економічної інтеграції) вважається формування “супер-регіонів”, тобто “мегарегіональна інтеграція” – рух до створення наднаціональних політичних об'єднань зі своєю валютою, моделями економічного регулювання, правовими інститутами і системами безпеки, прикладом яких сьогодні є ЄС.

Отже, можна констатувати, що основними рисами сучасної регіоналізації є те, що:

1) регіоналізація забезпечує зняття бар'єрів та лібералізацію економічної взаємодії між національними економіками;

2) регіоналізація відіграє ключову роль у процесі глобалізації, оскільки стає основою для розвитку міжнародного економічного співробітництва в сучасному світі;

3) регіоналізація забезпечує перехід міжнародного економічного співробітництва з міжнаціонального на наднаціональний рівень, із інституціоналізацією міжнародної економічної інтеграції та пошуком

оптимальних шляхів включення країн-учасниць міжнародного регіонального формування у загальносвітові процеси;

4) регіоналізація розвивається у “мегарегіональну інтеграцію” – рух у напрямі створення наднаціональних політичних об’єднань зі своєю валютою, моделями економічного регулювання, правовими інститутами і системами безпеки, та формування так званих “супер-регіонів”, прикладом яких сьогодні є ЄС, що, у підсумку, повинно призвести до формування єдиного організму глобальної ЕС;

5) усі форми регіонального інтеграційного співробітництва є проявом глобалізації як загальносвітового процесу. При цьому всі вони є формою взаємодії, якій притаманні риси обох типів регіоналізму (як дві сторони одної медалі, або, так би мовити, аналог такого собі ОСББ – (об’єднання власників багатоквартирних будинків), де країни – немовби квартири в ОСББ, а інтеграційне регіональне формування – немов будинок, в якому розташовані квартири співвласників багатоквартирного будинку, а мегаянтеграційне утворення – це район чи навіть місто з його комунікаціями, ЖК службами, іншою інфраструктурою, каналізацією, водопостачанням, утилізацією сміття, торгівлею, лікарнями, школами тощо, які взаємодіють із іншими районами/містом/містами відповідно, а місто чи міста (як об’єднання мешканців-власників квартир багатоквартирних будинків, об’єднаних у райони, а ті – в міста) – з іншими містами та центральними управлінськими структурами, такими собі глобальними регуляторними інституціями для вирішення питань життєдіяльності, фінансування тощо й інтеграції через різні види і форми діяльності за межі держави з метою підвищення добробуту мешканців держави, в якій і живуть ці члени ОСББ, завдяки застосуванню МТПП та корисних ефектів від спеціалізації, яка (МТПП) ним породжена.

Відтак, загальний висновок щодо змісту явища регіоналізації полягає в тому, що глобалізація світової економіки породжує її регіоналізацію, яка, своєю чергою, спрямована на поетапне становлення повноцінної глобальної економіки як метасистеми. І саме регіональні інтеграційні процеси є тими процесами, що сьогодні без-

посередньо структурують усю світову (глобальну) економіку та ведуть її курсом становлення модерної ГЕ. Власне це і ілюструють нам рис. 7.4 та 7.5.

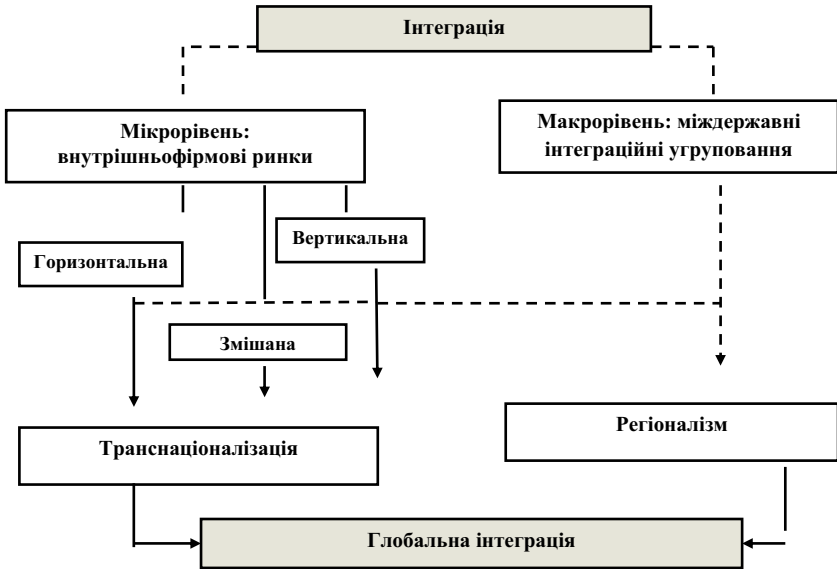


Рис. 7.4. Структура інтеграційного процесу

Для кращого розуміння цього взаємозв'язку та усунення деяких суперечностей у трактуванні регіоналізації, пояснення дуалізму цього явища з'ясуємо або ще раз нагадаємо зміст деяких понять. **Інтернаціоналізація**, в найзагальнішому розумінні, є посиленням взаємозалежності економік різних країн. Формами її прояву є як *інтеграція*, так і, власне через останню, *глобалізація*.

Міжнародна інтеграція, базовий процес глобалізації, що покладений в основу регіоналізації (рис. 7.4 та 7.5), породжує її на певному етапі розвитку ГЕ – це процес зближення і поступового об'єднання національних економічних систем, який є найрозвиненішою формою інтернаціоналізації господарського життя. *Інтеграція* є основою *регіоналізму*, а поширення інтеграційних тенденцій до формування,

розвитку міжнародних регіонів дає підстави вважати регіоналізацію головним виявом сучасних інтеграційних процесів.

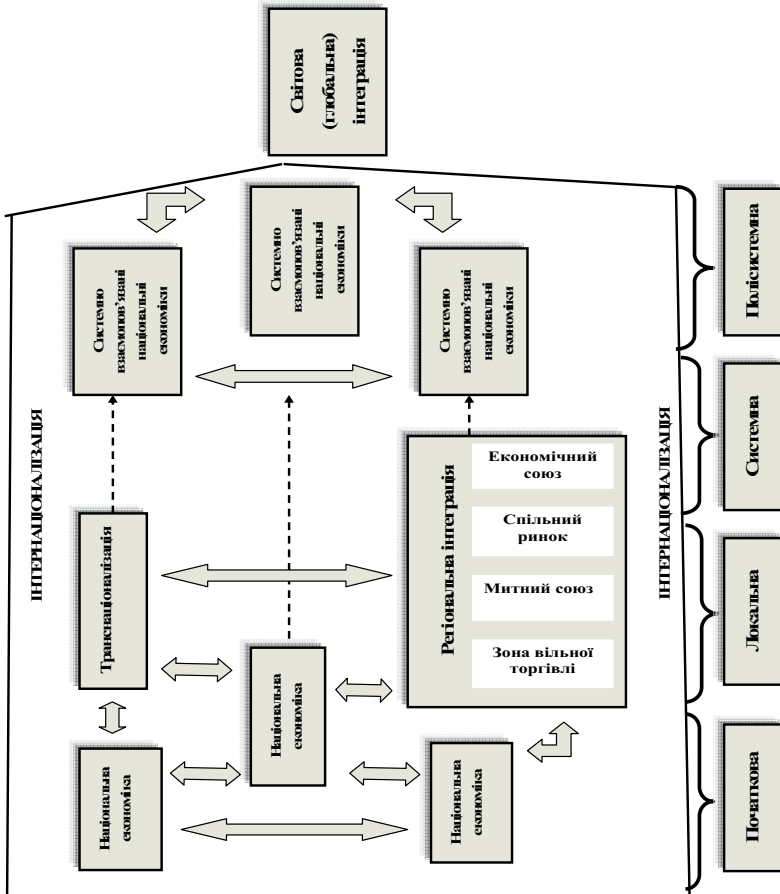


Рис. 7.5. Стадії та результати глобалізації (як економічної інтернаціоналізації та інтеграції)

Причому, якщо **глобалізація** – це нова якість інтернаціоналізації на стадії гранично можливого розвитку її **вшир**, то **інтеграція** – це найвищий ступінь розвитку її **углиб** [Шишков Ю. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны

СНГ. – М. : III тисячелетіє, 2001. – С. 17]. Виходячи з такої логіки, глобалізація та інтеграція виступають не стільки синонімами, скільки двома аспектами одного процесу – інтернаціоналізації.

Однак, знову таки ж керуючись подібною логікою, *регіоналізм* не може бути продовженням глобалізму. Однак досить зазначити, що загальна кількість різних форм інтеграційних об'єднань (блоків) у світі сьогодні, за різними підрахунками, сягає від 200 до 300, і практично кожна країна бере участь хоча б в одному з них.

До таких блоків сьогодні, нагадаємо, належать насамперед (склад десяти найбільших міжнародних регіональних об'єднань): 1. *Європейський Союз* (ЄС - всього 28 держав); 2. *Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА)* – США, Канада, Мексика.; 3. *Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ)* – Ісландія, Норвегія, Швейцарія, Ліхтенштейн; 4. *Організація азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС)* – Австралія, Бруней, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни, Тайвань, Гонконг, Японія, Південна Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чилі; 5. *МЕРКОСУР* – Бразилія, Аргентина, Парагвай, Уругвай; 6. *Південноафриканський комітет розвитку (САДК)* – Ангола, Ботсвана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Маврикій, Намібія, Південно-Африканська Республіка, Свазіленд, Танзанія, Зімбабве; 7. *Західноафриканський економічний і валютний союз (ЮЕМОА)* – Кот-ді'Твуар, Буркіна-Фасо, Нігерія, Того, Сенегал, Бенін, Малі; 8. *Південноазійська асоціація регіонального співробітництва (СААРС)* – Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Бангладеш, Мальдіви, Бутан, Непал; 9. *Андський пакт* – Венесуела, Колумбія, Еквадор, Перу, Болівія; 10. *Митний союз* Білорусі, Казахстану і Росії, який у 2015 році повинен трансформуватися в ЄАЕС.

Свою чергою, якщо розглядати інтернаціоналізацію та інтеграцію як матеріальну основу глобалізації, як процеси, що забезпечують її реалізацію, *то саме глобалізація породжує регіоналізм. І тут немає жодної суперечності, а є власне прояв діалектики розвитку: регіоналізм виступає породженням глобалізації, але, у свою чергу, як*

форма прояву глобалізації переходить на вищий рівень своєї еволюції з посиленням, у процесі свого розвитку, схильності та потреби до подальшої інтеграції, та як процес далі стимулює глобалізацію, тобто стає новою формою її прояву та її рушійною силою на шляху формування ГЕ.

7. 4. Прояви, суперечності та перспективи регіоналізаційних та інтеграційних процесів у світовій економіці на початку ХХ століття

Слід зазначити, що поділ світового господарства на інтеграційні угруповання справляє суперечливий вплив на подальший процес інтернаціоналізації виробництва, а відтак і на глобалізацію та формування ГЕ.

Утворення міжнародних економічних об'єднань і союзів сприяє розвитку виробничих відносин між країнами, які входять до них. Водночас це створює перешкоди економічним відносинам між країнами, які належать до різноманітних угруповань, призводить до концентрації товарних потоків усередині економічних об'єднань. І таким чином питання щодо того, до яких наслідків може призвести така регіоналізація, залишається дискусійним.

Так, за *песимістичним сценарієм існують* ризики конкурентної регіоналізації та трансформації світової економічної системи у світ ворожих економічних блоків, які застосовуватимуть один до одного дискримінаційні торговельні режими та вестимуть т. зв. торговельні війни, окремі сценарії яких ми і спостерігали щодо України зі сторони МС, зокрема його члена – РФ, в період намірів України щодо підписання Угоди про Асоціацію з ЄС у 2013 році (це так звані сирні війни, кондитерські війни тощо, а перед цим були подібні війни з боку РФ і щодо країн Балтії, Грузії). Але навіть у межах окремих торговельно-економічних угруповань між окремими країнами виникають протиріччя, які можуть призвести до “торговельних війн” (тріскові,

виноградні, олійні війни між країнами-членами ЄС). *Оптимістичний сценарій, навпаки, розцінює регіоналізацію як найкращий засіб сприяння лібералізації торгівлі у світовому масштабі.* Регіональні угоди легше досягаються (через обмежену кількість країн із близькими інтересами) та можуть сприяти процесові лібералізації на світовому рівні шляхом поступового розширення або злиття (наприклад, ЄС з ЄАВТ).

Отож, сьогодні дилема “вільна торгівля або протекціонізм” не припиняє існувати. Вона об’єктивно повинна бути перенесена і вже переноситься на вищий, глобальний рівень економічних відносин, на якому мають прийматися і вже приймаються рішення про вибір економічної політики світового співтовариства щодо функціонування глобальної економіки та її ринків. Таким рівнем сьогодні, власне, і є СОТ з її понад 60-ма багатосторонніми міжурядовими угодами про зниження обмежень у міжнародній торгівлі, зокрема ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі (*General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)*)), ГАТС (Генеральна угода з торгівлі послугами (*General Agreement on Trade in Services – (GATS)*)), ТРІПС (Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, скорочено TRIPS) та багатьма іншими, які ґрунтуються на торговельних принципах конкуренції та “лібералізації” і спрямовані на лібералізацію міжнародної торгівлі і у т. ч. формування спільного глобального ринку.

В цьому контексті слід зазначити, що впродовж останніх трьох десятиліть унаслідок інтернаціоналізації, активного розвитку міжнародних економічних відносин та інтенсифікації інтеграційних процесів уже сформувалися *три основні конкуруючі регіони* – європейський, американський і азійсько-тихоокеанський. Визначальними інтеграційними об’єднаннями у кожному з них, відповідно, є ЄС, ЄФТА, ЄВРОМЕД; НАФТА, МЕРКОСУР, ФТАА (створюється); АСЕАН та АТЕС.

Довідка. ЄФТА – Європейська асоціація вільної торгівлі – (The European Free Trade Association (EFTA)); ЄВРОМЕД – об’єднання країн Євро-Середземноморського діалогу або т. зв. Барселонського процесу (1992 р.); НАФТА – Північноамериканська зона вільної торгівлі (North American Free Trade Agreement, NAFTA); МЕРКОСУР (Mercosur) – економічний союз держав у Південній Америці; ФТАА – Зона вільної торгівлі для Північної та Південної Америки – (Free Trade Area of Americas (FTAA)); АТЕС – Асоціація азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва; АСЕАН – Асоціації держав Південно-Східної Азії.

Їх спільною особливістю є прагнення країн-сусідів, які не входять до того чи іншого об’єднання, вступити до нього. Тобто важливою мотивацією сучасної інтеграції є сила тяжіння існуючого потужного інтеграційного об’єднання, або так званий **“демонстративний ефект”** (**“ефект доміно”**). Значні економічні успіхи, які демонструють держави – члени інтеграційного об’єднання, приваблюють оточуючі країни, які можуть і не мати необхідних для інтеграції передумов. Сила тяжіння має важливе значення для, в першу чергу, периферійних країн, яким бракує власних ресурсів для успішного розвитку. Для них масштабні зв’язки із зовнішнім світом, отримання ззовні матеріальних та інтелектуальних стимулів розвитку стають однією з найважливіших умов виходу на платформу сталого розвитку.

Така логіка поведінки вписується в **концепцію ендегенного розвитку регіонів**, яка набула популярності у 1980-ті роки. Вона базується на максимальному використанні наявних місцевих ресурсів та на здатності місцевої економіки контролювати процес нагромадження на локальному рівні. У цьому контексті основним напрямом, ефектом глобалізації в контексті розвитку регіоналізму є не привнесення ресурсів зростання у відсталі регіони ззовні, а створення умов для формування місцевого потенціалу для економічного розвитку.

В подальшому глобалізація “розкриває” традиційний ізоляціоністський регіоналізм, трансформуючи концепцію ендегенного економічного розвитку й органічно включаючи в неї вплив зовнішнього середовища. Тому регіони, в подальшому для того, щоб бути конкурентоспроможними та ефективними, виявляють необхідність активних системних дій, а відтак і проявляють такі активні дії за межами своєї

економічної території. Водночас ці екзогенні фактори ефективно використовуватимуться лише у поєднанні з внутрішньою господарською структурою, яка дозволяє не тільки знайти нішу для збуту своєї конкурентоздатної продукції, перш за все високотехнологічної, але і протистояти зовнішнім шокам та загрозам.

Таким чином завдяки регіональній інтеграції формується новий економічний простір із ємністю ринку близько 300 млн споживачів із середньою наділеністю природними ресурсами, який може забезпечити створення життєздатних за глобальними критеріями структур. Подібними структурами сьогодні є ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН (прагне стати в майбутньому створюваний на базі МС Росії, Білорусі та РФ ЄАЕС). При цьому спираючись на ендогенні джерела розвитку робить такі структури досить стійкими навіть за високої відкритості зовнішньому світові. Отже, переваги від потенційної участі у великому регіональному об'єднанні здатні підштовхнути слабкіші країни до інтеграції. Критерієм “великості” у цьому випадку деякі вчені вважають кількість населення, більшу за 300 млн осіб.

Однак сьогодні, в процесі глобалізації та її прояву нової регіоналізації (регіональної міжнародної інтеграції на засадах інтернаціоналізації), формуються не просто міжнародні регіони, а „суперрегіони” (мегарегіони): європейський, американський і азійсько-тихоокеанський. За оцінками експертів, десь за 10-15 років у кожному з центрів цієї тріади сформується і діятиме великий торговельний блок із 30-40 країн із населенням від 800 млн до 2 млрд осіб.

На Європейському континенті це “ЄС + ЄФТА + члени ЄВРОМЕД + “нові на цей час кандидати на вступ до ЄС, яким буде надано режим вільної торгівлі””. На двох американських континентах вже створюється “ФТАА”, а в Азії – “АСЕАН + три країни (Китай, Японія, Південна Корея) + СЕР (Австралія та Нова Зеландія) + нові індустріальні країни”, а також АФТА.

Відтак, у майбутньому життєздатним, ефективним, конкурентоспроможним буде не просто регіон (як економічний простір) із єм-

ністю ринку близько 300 мільйонів споживачів, а мегарегіон формату “континентального мільярда”.

У цих мегарегіональних інтеграційних економічних просторах (формуваннях) утворюватимуться і сприятливе середовище для діяльності ТНК, і центри зростання добробуту населення, і форми співпраці, досконаліші, ніж зона вільної торгівлі чи класичний митний союз.

Завдяки розвитку регіоналізації в процесі глобалізації за концепцією нового регіоналізму може відбутися перетворення сьогоденної зони добробуту так званої зони “золотого мільярда” на кілька зон сталого розвитку “успішних мільярдів”. Такий шлях розвитку прийнято називати “світовим інтегруючим розвитком”, у якому окреслюється тенденція до включення раніше маргіналізованих регіонів планети у процеси *транслокального зростання*, які охоплюють все більше країн.

Цю нову рису сучасного регіоналізму можна бачити на прикладі діяльності АТЕС. Ця організація об’єднує нині країни Азії, Америки та Росію, яка географічно розташована на двох континентах – в Азії та Європі. Ідея полягає в тому, що таке угруповання пов’язує різні внутрішньо інтегровані регіони тріади.

Отже, об’єктивний процес під назвою “глобалізація” впродовж десятиліть “відчиняє двері” національних економік для міжнародного капіталу.

Далі, як реакція на викликані глобалізацією фінансові ризики та загрози фінансових криз, виникла тенденція до регіоналізації, побудови трьох значною мірою самодостатніх і закритих регіонів.

*Новим, наступним, кроком є формування “торгових мостів” між цими регіонами у формі названих міжнародних організацій і держав, так звана **трансрегіоналізація (міжрегіональна інтеграція)** та поступове відкриття регіонів, що відповідає концепції нового регіоналізму.*

При цьому, якщо внутрішньорегіональна (фактично континентальна) інтеграція може бути дуже глибокою, то міжрегіональна –

поверховіша та спрямована вшир, але у найближчій перспективі обмежиться співробітництвом у торговельній сфері, а саме: мінімізацією перешкод рухові товарів.

Слід зауважити: поява великих торговельних блоків, з одного боку, разом із порівняно глибокою інтегрованістю держав ядра блоку, з іншого боку, є свідченням того, що відбувається формування, становлення **паралельної кількарівневої інтеграції держав**, за якої одна країна бере участь одночасно у кількох організаціях, діяльність яких спрямована на мінімізацію торговельних бар'єрів. Причому, чим менше країн в організації, тим більш внутрішньо лібералізованим є відповідне інтеграційне об'єднання. Це і є прояв нового регіоналізму як форми глобалізації, що призводить до формування глобальної ЕС.

Хоча деякі науковці звертають увагу і на негативи, пов'язані з сучасною регіоналізацією, які мають наразі спостерігаються: “Преференційний режим, що встановлюється країнами-учасниками міжнародного регіонального угруповання для розвитку взаємовигідного співробітництва між собою, одночасно дискримінує інші країни. Тому “регіоналізація” світового інтеграційного процесу, розсмикуючи його по різних квартирах і економічно ці квартири виділяючи, не усуває бар'єрів на шляху глобальної інтеграції, а лише змінює їх просторову конфігурацію” [Ельянов А. Глобализация и догоняющее развитие // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №1. – С. 3-16.]

Розглядаючи сучасний *регіоналізм* як форму прояву міжнародної **регіональної економічної інтеграції** насамперед необхідно сказати про схему стадій-форм інтеграції, що запропонував Б. Балаша.

Отже, Бела Балаша вважає, що **економічна інтеграція у своєму розвитку проходить такі 5 етапів** (хоча, на нашу думку, першим етапом можна і варто розглядати зону преференційної торгівлі):

- ✓ зона вільної торгівлі (ЗВТ);
- ✓ митний союз (МС);
- ✓ спільний ринок (СР);

- ✓ економічний союз (ЕС);
- ✓ політичний союз, або повна інтеграція.

Згідно з поетапною схемою-моделлю, яку запропонував Б. Балаша, закріпилося бачення інтеграції як, насамперед **торговельного феномену**. Таке трактування віддзеркалює підходи ліберальної економічної школи, яка під інтеграцією розуміє процес злиття ринків, що відбувається через вільне ціноутворення та конкуренцію, зняття торговельних бар'єрів, уніфікацію ринкових механізмів. Способом для тісної економічної інтеграції між демократичними суспільствами виступає запровадження між ними режиму вільного ринку. Міжнародна економічна інтеграція вважається тим глибшою, чим вільніша дія ринкових сил та чим менший регулюючий вплив держави.

Однак у сучасних інтеграційних угрупованнях на стадії створення ЗВТ інтереси всіх (і розвинених, і маргіналізованих) країн об'єктивно просуваються далі встановлення зони вільної торгівлі, бо включають цілу низку економічних, торговельних, захисних, репрезентаційних мотивів. Одним із таких мотивів є те, що майже *кожна сучасна угода про вільну торгівлю обов'язково передбачає створення єдиної інвестиційної зони* у тому чи іншому вигляді.

Розгляд інвестиційних проблем та формування узгодженого механізму сприяння інвестиційній діяльності, або вільному руху капіталів, передбачається на етапі утворення спільного ринку, тобто на етапі виробничої, а не торговельної інтеграції.

Тому є підстави припустити, що **головною метою зон вільної торгівлі сьогодні є не тільки власне сама торгівля, а й сприяння інвестиціям, оскільки забезпечити лібералізацію торгівлі сьогодні можна більш-менш успішно й завдяки діючим механізмам СОТ, яка охоплює 160 країн-членів (156 держав-членів ООН) із всіх 193-х країн, визнаних держав світу і яка за останні роки значно розширила сферу своєї діяльності. Вона на сьогодні далеко виходить за рамки власне торговельних відносин. СОТ стала потужною і впливовою міжнародною структурою, здатною виконувати функції як міжнародного, так і глобального економічного регулювання** (див. 5

розділ монографії). Умовно кажучи, сучасна зона вільної торгівлі передбачає не стільки вільну торгівлю товарами та послугами як головну мету, скільки вільну торгівлю капіталами та інвестиціями.

Відтак, зростання на сучасному етапі глобалізації кількості та розширення диференціації (різноманітності) форматів діяльності інтеграційних об'єднань, прискорення інтеграційних процесів у світі дають підстави вести мову як про екстенсифікацію, так і про інтенсифікацію **інтеграції, що проявляється у різних формах та різних етапних чи стадійних схемах-моделях міжнародної регіональної економічної інтеграції (МРЕІ), тобто регіоналізації, яка виходить за рамки класичної стадійної схеми-моделі МРЕІ.** І чим більшими є кількість та масштаби інтеграційних організацій, тим більший ефект сили тяжіння до них країн, які туди не входять. *Процеси глобалізації примушують країни шукати собі партнерів, адже країни-одиначки, приречені стати "країнами-ізгоями" з усіма негативними наслідками, які з цього випливають.*

При формуванні алгоритму міжнародної регіональної інтеграції в процесі глобалізації на шляху до становлення ГЕ як метасистеми слід виокремити та враховувати й інші загальні риси, ознаки (та тенденції), властиві більшості сучасних міжнародних регіональних інтеграційних об'єднань:

✓ у кожному об'єднанні враховується об'єктивно існуюча відмінність рівнів розвитку країн-членів. **Інтеграція є поетапною і різношвидкісною для кожної країни.** Відповідно, тут постає питання, чи не є такі умови дискримінаційними для членів об'єднання;

✓ багато серйозних блоків розглядають можливість переходу в перспективі, по-перше, на розрахунки між країнами в єдиній валюті і, по-друге, на впровадження єдиної валюти всередині блоку;

✓ у зонах вільної торгівлі внутрішні протекціоністські бар'єри повністю не скасовані;

✓ інколи країни змушені приєднуватися до центрів інтеграції, аби запобігти власній економічній маргіналізації;

✓ початок масштабних інтеграційних процесів у світі припав на останні 15-20 років. Інтеграція за цей час із субрегіональної перетворилася на тобто континентальну;

✓ на основі “базового” інтеграційного об’єднання виникають або/ї відгалужуються інші, з іншими цілями, завданнями та дещо різним складом членів. При цьому “відгалужені ” об’єднання функціонують одночасно зі своїми “батьками”.

Відтак, сучасне бачення моделі-схеми етапності розвитку інтеграційних процесів відрізняється від регіону до регіону (рис. 7.6) і не обов’язково має вкладатися в класичну схему, яку запропонував Б. Балаша.

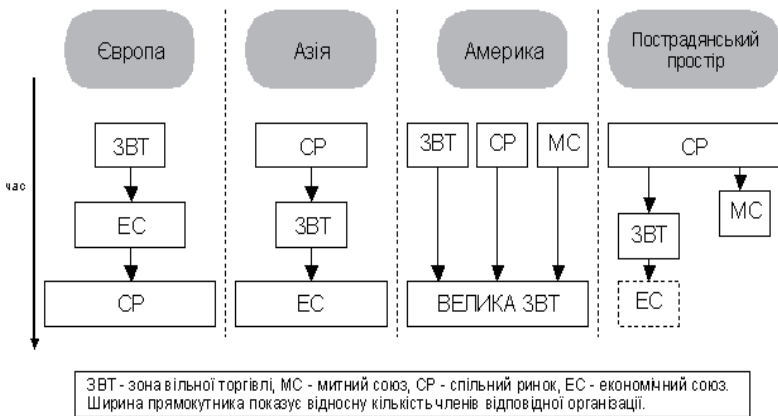


Рис. 7.6. Стадії розвитку інтеграції в різних регіонах світу

Джерело: [Ніколаєв Є. Б. Об’єднуючий регіоналізм – Український центр політичного менеджменту // [Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=29&c=453>].

З рис. 7.6 видно, що ЕС почав свій розвиток як зона вільної торгівлі і досяг рівня економічного союзу. Інші країни створюють із ЕС спільний ринок. Азійський АСЕАН проектувався як спільний ринок. У його складі утворилася зона вільної торгівлі АФТА. Ширший простір АТЕС має цілі, які відповідають економічному союзу.

На американських територіях зона вільної торгівлі НАФТА разом із спільним ринком Андського пакту, митним союзом МЕРКОСУР та низкою країн, які перебували за межами повноцінних інтеграційних утворень, формують велику зону вільної торгівлі ФТАА.

Пострадянські країни одразу після розпаду СРСР створили спільний ринок із елементами економічного союзу – СНД (що класифікується СОТ як ЗВТ), у складі якого почав працювати митний союз Білорусі, Казахстану та РФ, який у 2015 році повинен трансформуватися (за проектом) в ЄАЕС, який у віддаленій перспективі планують перетворити на повноцінний економічний союз типу ЄС. Вказані тенденції окреслені на прикладі найпомітніших та найуспішніших системних об'єднань, хоча насправді їх набагато більше.

Слід звернути увагу і на особливості (недоліки та невідповідності змісту назвам) сучасних регіональних інтеграційних об'єднань – зон вільної торгівлі, митних союзів, спільних ринків, економічних союзів. Так, наприклад, у межах спільного ринку СНД до останнього часу забезпечувався вільний рух робочої сили, але не було сформовано ні зони вільної торгівлі товарами, ні єдиного інвестиційного простору. В трансконтинентальному економічному союзі АТЕС не передбачено вільної торгівлі, єдиної митної політики чи вільного руху факторів виробництва.

Крім того, в контексті рівнів-етапів міжнародної регіональної економічної інтеграції слід звернути увагу на той факт, що, як виявляється, йдеться не про різні *ступені* узгодження національної політики, а про різні, не пов'язані між собою, *напрями* їх узгодження. Так, у *зонах вільної торгівлі* та *митних союзах* узгоджується проведення торговельної політики; *спільний ринок* забезпечує вільний рух факторів виробництва; а в *економічному союзі* спільними зусиллями вирішуються питання соціально-економічного співробітництва та розвитку. У схемі стадій інтеграції жоден рівень насправді не обов'язково є “логічною передумовою наступного” (як за класичною схемою-моделлю, що запропонував **Б. Балаша**). Тобто *економічний союз*

може не бути спільним ринком, а митний союз – ЗВТ “без вилучень та обмежень”.

Розглянуті особливості сучасних інтеграційних процесів свідчать про зростаючий динамізм останніх, про те, що в епоху глобалізації вони стають центральними в усій системі міжнародних та світових економічних відносин.

На жаль, навіть з погляду сучасної парадигми міжнародної інтеграції маргіналізовані регіони Африки, Азії, країни ісламського світу, які не беруть участі в економічних об'єднаннях, позбавляються шансів на успішний розвиток. А відмова від інтеграції в сучасному світі автоматично означає ізоляцію економічного розвитку, якої кожна країна прагне уникнути.

Хоча також треба звернути увагу на той факт, що інтеграційні процеси практично завжди супроводжуються втратою частини національного суверенітету через передачу деяких питань під юрисдикцію наднаціональних органів глобальної ЕС.

7.5. Рівні, форми, типи й ефекти міжнародної регіональної інтеграції та їх характеристика

Нагадаємо, що на *макро- та глобальному рівнях*, тобто на рівні національних та світової економік, інтеграція – це процес господарського та політичного об'єднання країн на засадах розвитку глибоких, сталих взаємозв'язків і поділу праці між окремими національними господарствами. На *макрорівні* інтеграція розвивається на основі формування економічних об'єднань країн із тим чи іншим ступенем узгодження їхніх національних політик як *регіональна інтеграція* (або т. зв. *економічний регіоналізм*). При цьому прояви (форми) міжнародної регіональної інтеграції можуть бути різними. Це зокрема: 1) розвиток подетальної та технологічної спеціалізації, кооперації та комбінування виробничо-технологічних процесів; 2) усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які

перешкоджають вільному руху товарів, капіталів, робочої сили в межах регіону; 3) узгодження і проведення спільної економічної, валютно-фінансової, науково-технічної та соціальної політики; 4) і нарешті, формування регіональних господарських комплексів із загальною виробничою інфраструктурою та інститутами наддержавного і міждержавного регулювання.

На глобальному рівні інтеграція розвивається через проінтеграційну діяльність МЕО (СОТ, МВФ, СБ, МОП та ін.) та формування “суперрегіонів”, тобто на основі “мегарегіональної інтеграції” і стає “світовим інтегруючим розвитком” (див. рис.7.5).

Питання *макроінтеграції* досліджені у фундаментальних працях як зарубіжних³⁵, так і вітчизняних вчених, що виділяють вже запробовані практикою основні *форми міжнародної регіональної економічної інтеграції*: зона преференційної торгівлі; зона (асоціація) вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний та політичний союзи (табл. 7. 1).

Таблиця 7.1

Форми (ступені) регіональної економічної інтеграції та методи усунення дискримінації іноземних партнерів у кожній із НЕ в межах відповідного типу регіонального інтеграційного³⁶

Ступені регіональної економічної інтеграції					
Форми інтеграції	Методи з усунення дискримінації				
	усунення тарифів та квот	спільний зовнішній тариф	вільний рух факторів виробництва	гармонізація економічної політики	уніфікація політики, створення політичних інститутів
ЗВТ	×				
МС	×	×			
СР	×	×	×		
ЕС	×	×	×	×	
Повна ЕІ	×	×	×	×	×

³⁵ Зокрема, синтезовану, узагальнювальну концепцію регіональної інтеграції розробив уже згаданий нами американський (угорського походження) економіст Бела Балаша (*Béla Balassa*). В її основі – відмінність між інтеграцією як процесом і як кінцевим станом, результатом. З цієї точки зору окремі уявлення про інтеграцію можуть бути характеризовані як ступені сходження від її найпростіших, початкових форм до вищих і складніших.

³⁶ Джерело: Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підручник / Боринець С. Я. – К. : Знання, 1999.

Зона преференційної торгівлі – початкова стадія регіонального інтеграційного процесу. Країни такого угруповання лібералізують торговельні відносини між собою, усуваючи перепони в торгівлі деякими (але не всіма) товарами та послугами. На цій стадії ще не відпрацьовано єдиного механізму оподаткування при перетині товаром кордону, діють різні митні правила тощо. Квоти для імпорту товарів із країн-партнерів можуть бути розширені, але не ліквідуються цілком. Полегшуються умови для руху факторів виробництва (наприклад, для пересування робочої сили), але й тут деколи вводяться обмеження. До речі, на цій стадії перебуває переважна більшість регіональних інтеграційних угруповань світу, в тому числі СНД.

Зона вільної торгівлі. Це така форма угод, яка передбачає відміну митних тарифів при взаємній торгівлі і при збереженні національних митних тарифів по відношенню до третіх держав, застосування узгоджених ставок і порядку стягнення податку на додану вартість при взаємній торгівлі і по відношенню до товарів із інших країн.

Митний союз. З утворенням митного союзу державами-учасниками узгоджено відмінюються національні митні тарифи і вводиться загальний митний тариф і єдина система нетарифного регулювання по відношенню до третіх держав. Зазвичай митний союз передбачає створення вже більш розвиненої системи міждержавних органів, які координують проведення узгодженої зовнішньої політики.

Загальний (спільний) ринок. Цей тип інтеграційної угоди передбачає домовленість держав, що інтегруються, про свободу руху між ними не тільки товарів і послуг, а й факторів виробництва: капіталу, робочої сили і фінансових ресурсів. Свобода міждержавного пересування факторів виробництва під захистом єдиного зовнішнього тарифу вимагає більш високого рівня координації економічної політики. Така координація здійснюється, як правило, на періодичних нарадах голів держав і урядів приймаючих держав, керівників міністерств фінансів, центральних банків та інших економічних відомств.

Економічний союз – передбачає, поряд із загальним митним тарифом і свободою руху факторів виробництва, також координацію

макроекономічної політики й уніфікацію законодавства в ключових сферах: валютній, бюджетній, грошовій. На цьому етапі виникає потреба в органах, що наділені повноваженнями, не просто координувати дії і спостерігати за економічним розвитком, а й приймати оперативні рішення від інтеграційного угруповання в цілому. Уряди передають частину своїх суверенних повноважень наднаціональним органам. Такі міждержавні органи з наддержавними функціями наділені правом приймати рішення з питань, що стосуються організації без узгодження з урядами держав-учасниць.

Валютний союз – створення єдиної регіональної валютної системи, включаючи створення єдиного ЦБ, введення єдиної валюти. Забезпечується узгодження і становлення єдиної валютно-кредитної політики тощо.

Повна економічна і політична інтеграція. В цьому випадку йдеться про перетворення єдиного ринкового простору на цілісне економічне і політичне утворення. Це передбачає не просто узгодження, а й проведення уніфікованої, фактично єдиної економічної політики, уніфікацію законодавчої бази.

Ключовими в системі МРЕІ на макрорівні стають взаємовідносини таких трьох детермінант: “НЕ”–“транснаціоналізація”–“регіоналізація (регіональна інтеграція)”.

У наведеній схемі перші три ступені інтеграції в принципі відповідають уявленням неокласиків, які виступають за мінімізацію державного втручання в економіку. Четвертий ступінь складає основу кейнсіанських уявлень про інтеграцію, а п'ятий – включає заходи, на яких особливо наполягають інституціоналісти.

Зазначимо, що теоретичні обґрунтування необхідності економічного інтеграційного процесу в країнах із ринковою економікою були запропоновані ще у 70-80-х роках XIX ст., а з 30-60-х років XX ст. проблеми економічної інтеграції стають предметом самостійних міжнародних економічних досліджень. Надалі і на сьогодні проблематика міжнародної економічної інтеграції є пріоритетною в дослідженні світової економіки, особливо в контексті її глобалізації. Їй присвя-

чено праці багатьох вчених, зокрема й вітчизняних, серед яких варто відзначити О. Г. Білоуса та Д. Г. Лук'яненка [О. Г. Білоус, Д. Г. Лук'яненко та ін. *Глобалізація і безпека економічного розвитку: монографія керівник та наук. ред. О. Г. Білоус.* – К.: КНЕУ, 2001. – С. 331-335; Лук'яненко Д. Г. *Економічна інтеграція та глобальні проблеми сучасності.* – К.: КНЕУ, 2005. – 206 с.].

Для з'ясування змісту та природи класифікованих вище формо-стадій регіоналізму та з огляду на сутність інтеграційного процесу та особливості його розвитку в сучасних умовах стрімкої глобалізації необхідно ще раз звернути увагу на *рис. 7.5*, на якому чітко виокремлені відповідні етапи інтернаціоналізації та інтеграції і відображені їх результати у формі відповідного щабля-форми регіоналізації на шляху глобальної світової інтеграції до формування глобальної економічної метасистеми. Як бачимо, **інтернаціоналізація світового господарства на високому рівні свого розвитку призводить до інтегративних регіональних економічних об'єднань** (табл. 7.2).

Об'єднання виникають у другій половині ХХ ст. як *регіональні утворення країн*, що забезпечують глибокі економічні зв'язки їх національних економік. У межах цих об'єднань створюються єдині, часто пільгові, умови для пересування товарів, капіталу, робочої сили. Як правило, такі об'єднання закріплюються відповідними нормативними актами і в межах утворень формуються спільні органи управління й інші установи. **Найбільш загальним елементом таких об'єднань є створення зони вільної торгівлі.** Прикладом регіональних утворень такого типу стала Європейська асоціація вільної торгівлі, сформована за ініціативою Великої Британії в 1960 р. Вона включила кілька десятків країн Британської Співдружності. Аналогічне інтеграційне об'єднання у формі ЗВТ було створено в 1988 р. найбільшими країнами Північної Америки – США і Канадою.

З розвитком інтеграційних процесів стали виникати інтеграційні економічні об'єднання більш високого типу. На відміну від зон вільної торгівлі та митних союзів, вони відзначаються вільним рухом не тільки товарів, а й капіталу і робочої сили. Такі інтеграційні об'єд-

нання доповнюються валютними союзами, які характеризуються тісною співпрацею і навіть введенням єдиної валюти. Важливу роль починають відігравати спільні наднаціональні органи управління.

Таблиця 7.2

Окремі інтеграційні економічні об'єднання в основних регіонах світового господарства

№ з/п	Назва організації	Число членів	Рік утворення
1	Європейський Союз (ЄС) (раніше Європейське економічне співтовариство)	27	1992 (1957)
2	Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ)	4	1960
3	Зона вільної торгівлі в Центральній Європі	7	1992
4	Співдружність Незалежних Держав (СНД)	11	1991
5	Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС)	10	1992
6	Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА)	3	1994
7	Форум "Азійсько-тихоокеанське співробітництво" (АТЕС)	21	1989
8	Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)	10	1967
9	Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК)	7	1985
10	Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) (раніше Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі - ЛАВТ)	11	1980 (1960)
11	Андська група, або Андський пакт	5	1969
12	Карибське співтовариство і Карибський загальний ринок (КАРІКОМ)	14	1973
13	Спільний ринок країн Південного Конусу (МЕРКОСУР)	4	1991
14	Економічне співробітництво держав Західної Африки (ЕКОВАС)	16	1976
15	Загальний ринок Східної і Південної Африки (КОМЕСА)	20	1994
16	Південноафриканське співтовариство розвитку (САДК)	11	1992
17	Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕАК)	6	1966
18	Рада арабської економічної єдності (РАЕЄ)	12	1964
19	Рада співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ)	6	1981

Найбільш потужним регіональним інтеграційним об'єднанням став Європейський Союз. Він почав формуватися після Другої світової війни за ініціативи Німеччини, Франції, Італії та країн Бенілюксу. Це об'єднання пройшло довгий шлях, від найпростіших форм інтеграції у вигляді зони вільної торгівлі аж до економічного союзу, що має власні наднаціональні політичні органи. Сьогодні ЄС

об'єднує 28 країн Європи. Це надпотужне економічне угруповання, з надзвичайно вагомим потенціалом. У даному об'єднанні з 2002 р. діє спільна валюта, яку ввели вже 16 країн. Розроблена й ратифікована наприкінці 2009 року нова угода про політичну структуру ЄС, обраний президент й продумані нові способи прийняття спільних рішень. У перспективі буде уніфіковано податкове законодавство, організації та функціонування транспорту і зв'язку тощо.

Європейський Союз з його потужним і реальним переходом до все більш тісної інтеграції країн призвів до великих масштабних позитивних змін у національній економіці кожної країни – члена ЄС. Суттєво зменшилися витрати на виробництво продукції. Зросла і без того висока якість товарів, що виробляються в межах ЄС. Цьому потужно сприяє стандартизація та сертифікація продукції. Значно підвищилася продуктивність праці. Тільки завдяки введенню єдиної валюти країни, які увійшли в зону Євро, за розрахунками експертів, змогли збільшити свій ВВП у розмірі від 1 до 1,5 %. ЄС за цілою низкою макроекономічних показників (населення, ВВП, частки у світовому товарообігу тощо) досяг рівня США, а за деякими з них і перевищив показники США.

Потужним міждержавним економічним інтеграційним об'єднанням стала і зона вільної торгівлі, утворена США і Канадою, яка після приєднання до них у 1994 р. Мексики отримала скорочену назву НАФТА. Щоправда, порівняно з ЄС це інтеграційне об'єднання не є таким самим по глибині інтеграції, як Європейський Союз.

Відзначаючи позитивні риси таких об'єднань, слід зауважити, що дані процеси характеризуються і певними суперечностями. Так, усередині країн, що входять у подібні об'єднання, наприклад у тому ж Європейському Союзі, існує проблема різних підходів до розвитку сільського господарства в кожній окремій країні. Викликає певний спротив (особливо з боку відносно невеликих країн, як-от Данія, Ірландія і деяких інших) втрата власного суверенітету, а частково і національної ідентичності у зв'язку з посиленням політичної інтеграції, що виявляється в зростанні ролі наднаціональних органів. Поряд із

описаними суперечностями, які можна умовно назвати внутрішніми, виникають і суперечності між цим угрупованням та іншими державами світу. Зрозуміло, що, відстоюючи власні економічні інтереси, країни-члени ЄС можуть проводити (і проводять) стосовно інших країн-нечленів ЄС політику, що здатна помітно зачіпати інтереси останніх. Водночас перспектива вступу до цього інтеграційного об'єднання для багатьох європейських країн, наприклад для України, досить примарна. Хоча заради справедливості слід відзначити, що така можливість дуже багато в чому залежить від нашої держави і реальності тих перетворень, які ми повинні здійснити в економічній, соціальній і політичній сферах життєдіяльності. Певним аспектом зовнішніх суперечностей є і те, що з посиленням таких об'єднань посилюється і конкуренція між основними центрами тяжіння, зокрема ЄС, США, Японією, а в останнє десятиріччя – із Китаєм.

Поряд із інтеграцією високорозвинених країн спостерігається і процес регіональної інтеграції слаборозвинених країн. На відміну від перших, така інтеграція спрямована швидше не на досягнення потужного розвитку продуктивних сил, а на об'єднання зусиль, щоб створити реальні умови для подолання економічної відсталості, спільного вирішення найбільш гострих соціальних проблем і протистояння диктату високорозвинених країн.

Прикладами названих об'єднань можуть бути на Американському континенті Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛІАІ), що виникла на основі створеної в 1960 р. Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛАВТ), Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР) – на Африканському континенті. Подібні об'єднання виникають і в Азії. До найбільш відомих належить Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). На теренах колишнього СРСР, в межах РФ, Казахстану та Білорусі під егідою і РФ створено **Митний союз (МС)**, до якого прагнуть долучити і Україну, на базі якого мають намір сформувати Євразійський економічний союз (ЄАЕС). Історія з **Митним союзом** добігає свого закінчення. З 2015 року МС має бути трансформовано Євразійський економічний союз. Головним

ініціатором цього проекту є РФ. Зважаючи на попередній досвід схожих ініціатив Росії, можна вважати, що вона захоче і матиме визначальний вплив на формування принципів та договірної бази (як економічної, так і політичної) даного союзу. А отже, це буде не демократичне об'єднання на кшталт ЄС, а геополітичний проект РФ із її домінуванням на великій географічній території. Вигод економічних, а тим більше політичних, жоден учасник цього утворення, за винятком Росії, не матиме. На думку експертів (наприклад, голови Комітету економістів України А. Новака), навпаки, кожному, хто вступить в ЄАЕС, загрожуватиме деградація. Передбачається, що до такого союзу увійдуть насамперед пострадянські країни, які ще не перебувають у складі конкурентних об'єднань на кшталт ЄС. Це країни, які сьогодні входять до Митного союзу: Росія, Білорусь і Казахстан. Також передбачається вступ Вірменії і Киргизтану. Власне, ця група країн складатиме хребет ЄАЕС. Однак поки що невідомо, на яких умовах формуватиметься союз. Договір про створення ЄАЕС перебуває на стадії підготовки. Але якщо порівнювати його з МС, то Євразійський – передбачає значно глибшу інтеграцію економік країн-учасників. Зокрема, планується, що умовами для вступу до ЄАЕС для країн будуть єдині технічні регламенти, гармонізація трудового і міграційного законодавства, зміцнення зовнішніх кордонів.

Однак варто зазначити, що це буде союз не високотехнологічних, а ресурсно-сировинних економік, якою є економіка Росії, для якої видобуток, переробка і транспортування енергоносіїв – головне джерело валового національного доходу. Решта країн, які також не вирізняються диверсифікованою предметною структурою ВВП, стануть, на думку експертів, ще одним сировинним додатком даного утворення.

Варто зазначити: за економічною потужністю Євразійський союз мало чим відрізнятиметься від МС, який, за даними на початок 2013 року, об'єднує 170 млн населення з рівнем ВВП орієнтовно в 1,7 трильйони доларів США, що становить 2,6% світового ВВП. Якщо порівнювати цифру з ВВП ЄС (за 2012 рік він становив 16,6 трильйо-

ни доларів США), то це майже у 10 раз менше. І навіть якби до складу цього союзу увійшли всі пострадянські країни, окрім прибалтійських, які вже є членами ЄС, то загальний обсяг його економіки становив би не більше від 3,5% світової економіки.

Регіональні інтеграційні об'єднання в найбільш повній формі реалізують загальносвітову тенденцію до усупільнення світового господарства. Але вони є територіально обмеженими, і в цьому полягає їх певний локальний характер.

Поряд з тим, така тенденція загальносвітового усупільнення виробництва виявляється й у формуванні об'єднань, по суті, *загальносвітового масштабу*. До таких організацій належить, *наприклад*, **Світова організація торгівлі (СОТ)**. Ці організації посилюють свою роль і стають дедалі все більш впливовими у світовому господарстві. Зокрема, **СОТ** все чіткіше набуває ознак цілісності та єдності й усе впевненіше перетворюється на єдиний світовий ринок, на якому реалізуються товари, послуги, капітал, робоча сила, знання та інформація з багатьох країн.

Логічним результатом розвитку інтернаціоналізації та інтеграції повинна стати **глобальна (світова) економічна інтеграція**. Однак, виходячи з сучасних теоретичних уявлень, диференційованих відповідно до практичних потреб сьогодення, не можна чітко визначити ані політичні, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови, ані наслідки такої інтеграції.

Виникає запитання, який **ефект від інтеграції**? Насамперед у цьому контексті відзначимо, що, свого часу порівнявши торгівлю між країнами до утворення ними Митного союзу і після його утворення, канадський вчений **Д. Вайнер** виявив, що інтеграція призводить до виникнення в економіці двох видів *ефектів* – *статичних* і *динамічних*. До **статичних ефектів** науковець відніс економічні наслідки, що виявляються відразу після створення Митного союзу: скорочення адміністративних витрат на утримання митних і прикордонних органів, *ефект створення торгівлі й ефект відхилення торгівлі*.

Ефект створення торгівлі полягає в тому, що після утворення Митного союзу і скасування імпортного мита може виникнути ситуація, коли зарубіжний товар і країн об'єднання стає дешевшим від місцевого і споживач купує імпортний товар замість вітчизняного. З'являється імпортний товарний потік, а отже, ефективніше використовуються ресурси інтеграційного об'єднання.

Ефект відхилення торгівлі протилежний ефекту створення торгівлі. Країни, що не увійшли до Митного союзу, можуть ефективніше використовувати фактори виробництва, і ціна на товар буде нижчою за ціну аналогічного товару країн інтеграційного об'єднання. До утворення союзу споживачі купували цей вигідніший для них товар. Але після скасування імпортного мита всередині союзу та встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу вигіднішим стає придбання товару, виготовленого в межах об'єднання. Переорієнтація місцевих споживачів на ці товари призведе до зникнення імпортного потоку з третіх країн. Однак, як показали дослідження, в більшості випадків ефект відхилення торгівлі виникає, проте він перекривається ефектом створення торгівлі.

Динамічні ефекти – це економічні наслідки, що проявляються опісля того, як інтеграція набере силу, тобто на пізніших стадіях розвитку: конкурентна боротьба виробників країн об'єднання, що призводить до обмеження зростання цін, поліпшення якості товарів, створення і впровадження нових технологій.

До вигод інтеграції також належать: приплив іноземних інвестицій; доступ до технологій і ресурсів об'єднання; формування міського ринку; спільне вирішення складних соціальних проблем; захист від конкуренції; прискорення науково-технічного прогресу та економічного зростання.

Негативні наслідки економічної інтеграції виявляються у: перерозподілі ресурсів усередині угруповання на користь більш сильних партнерів; можливості олігопольної змови ТНК країн-учасниць, що призводить до зростання цін; дії ефекту втрат від збільшення масштабів виробництва при високому рівні його концентрації.

7.6. Основні інтеграційні формування сучасності та їх характеристика: ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, АТЕС, СНД

Історично першим і найбільш зрілим інтеграційним об'єднанням є Європейський Союз, який пройшов усі стадії розвитку від зони вільної торгівлі і митного союзу до економічного союзу. ЄС виник у 1957 р. шляхом об'єднання 6 країн. Інтеграційні відносини розвивались не лише вглиб, але й ушир. Детальніше про ЄС йшлося в попередньому параграфі цієї теми посібника.

З 1994 р. набула чинності угода про Північноамериканську зону вільної торгівлі – НАФТА, яка об'єднує США, Канаду, Мексику. Угодою передбачено поступове скасування нетарифних бар'єрів у торгівлі товарами і послугами, ліквідація до 2010 року мита, створення спільної арбітражної комісії, лібералізація діяльності американських і канадських банків на фінансовому ринку Мексики, інші заходи. Відмінна риса цього інтеграційного об'єднання – асиметричний характер участі, асиметрія рівнів розвитку, асиметрія інтенсивності двосторонніх економічних відносин.

У 1991 р. Аргентина, Бразилія, Парагвай і Уругвай підписали Асунсьонський договір. Об'єднання отримало назву МЕРКОСУР.

Цілі об'єднання – забезпечення вільного пересування факторів виробництва, проведення єдиної митної політики стосовно третіх країн, забезпечення координації макроекономічної політики, політики в галузі сільського господарства, податкової і грошової систем, збільшення конкурентоспроможності країн-учасниць. Законодавчим і конституційним органом є Рада загального ринку, виконавчим – Група загального ринку.

З ініціативи Австралії в 1989 р. створено форум Азіатсько-тихоокеанської співпраці – АТЕС. Спочатку він об'єднував 12 країн: Австралію, Бруней, Канаду, Кірибаті, Малайзію, Маршаллові острови, Нову Зеландію, Республіку Корея, Сінгапур, США, Таїланд, Філіппіни. У подальшому до його складу увійшли Гонконг, КНР, Тайвань, Мексика, Папуа–Нова Гвінея, Чилі, Росія. АТЕС діє на основі механізму консуль-

тацій і принципів відкритого регіоналізму, недискримінації, консенсусу при прийнятті рішень, взаємної поваги й рівності.

Мета об'єднання – сформувати систему вільної торгівлі й інвестицій до 2010 р. для розвинутих країн та до 2020 р. для країн, що розвиваються. Інструментами реалізації є індивідуальні та колективні плани дій. Взаємна співпраця стосується розвитку сировинних галузей, транспорту, енергетики, малого бізнесу, сертифікації та ін.

У 1992 р. Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Російська Федерація, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан створили Співдружність Незалежних Держав (СНД). Головне завдання СНД – економічна і політична інтеграція її учасників. За договором про створення економічного союзу від 24 вересня 1993 р. передбачалося, що СНД мала пройти шлях від асоціації вільної торгівлі до загального ринку. Основні напрями інтеграції – виробнича, торговельна, соціальна, розрахунково-платіжна сфери. Інструментом взаємодії країн СНД є щорічні зустрічі голів держав та голів урядів. 19 вересня 2003 р. президенти Білорусі, Казахстану, Росії й України підписали угоду про формування Єдиного економічного простору (ЄЕП). Ціллю ЄЕП було забезпечення умов для стабільного та ефективного розвитку економік держав-учасниць і підвищення рівня життя населення. Створення цієї регіональної організації передбачалося на принципі різнорівневої і різношвидкісної інтеграції та мало здійснюватися поетапно. ЄЕП мав на меті об'єднання митної території держав-учасниць і забезпечення вільного переміщення товарів, послуг, капіталу і робочої сили, а також єдиної зовнішньоторговельної та узгодженої податкової, грошово-кредитної і валютно-фінансової політики. Однак на практиці *ЄЕП виявився* проектом економічної інтеграції лише трьох держав СНД – Росії, Казахстану, Білорусі. ЄЕП працює на території Росії, Білорусі та Казахстану з 1 січня 2012 року.

Країни, що розвиваються, також створюють інтеграційні угруповання (однак до інтеграції європейського зразка їм далеко). Це зокрема:

✓ Карибське співтовариство і загальний ринок (КАРІКОМ). До Карибського загального ринку належать такі країни, як Гаяна, Барбадос, Ямайка, Тринідад і Тобаго, Антигуа і Барбуда, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Домініка, Гренада, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Беліз. На сьогодні членом КАРІКОМ є також Багамські острови, але вони не беруть участі у домовленостях про створення єдиного ринку. Карибський спільний ринок засновано у 1973 р. Його головними цілями є: створення загального ринку; координація зовнішньоекономічної політики; функціональне економічне співробітництво в деяких галузях. 1 січня 1991 р. країни КАРІКОМ (за винятком держав Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Антигуа і Барбуда, Сент-Люсія) встановили єдині ставки ввізного мита на товари, що ввозяться з країн, які не є членами КАРІКОМ. Такі єдині ставки встановлено стосовно промислової продукції. Щодо інших товарів окремі держави встановлюють ставки мита самостійно;

✓ Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), що об'єднує Індонезію, Малайзію, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней, Бірму, Камбоджу, Лаос і В'єтнам;

✓ створене у 2002 році нове об'єднання африканських країн – Африканський Союз (АС), в яке увійшло 53 країни. Основними завданнями АС задекларовано: ведення діалогу зі світовим співтовариством з єдиних позицій; захист суверенітету і територіальної цілісності держав-членів; ефективне вирішення регіональних конфліктів;

✓ Південно-Азійський економічний союз, створений у 2007 р. рішенням Південно-Азійської асоціації регіонального співробітництва;

✓ Союз південноамериканських націй, створений у 2008 році, метою якого є формування загального відкритого простору для інтеграції на основі згоди в культурній, соціальній та економічній сферах.

Сьогодні, на початку ХХІ ст., пошук нових форм співробітництва призводить до виникнення угод, які виходять за межі одного регіону. Так, *наприклад*, уже діють угоди у форматі АСЕАН-ЄС, Сінгапур-Європейська зона вільної торгівлі, підписана рамкова угода про співробітництво МЕРКОСУР і ЄС.

РОЗДІЛ 8

ГЛОБАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

8.1. Глобалізм і національна економіка

На сьогодні глобальна економіка та її домінантна функціональна компонента – глобальний ринок (глобальні ринки) становить одну з найскладніших органічних систем сучасності, адекватним теоретичним відображенням якої є універсальне, позитивне економічне знання про світову економічну еволюцію, тобто еволюцію та трансформацію світової економіки та світового ринку в глобальну економіку та глобальний ринок, які вирізняються надзвичайною різноманітністю своїх підсистем, окремих елементів та суб'єктів. У їх надрах накопичуються, визрівають та загострюються глибокі суперечності (згідно з теорією та принципами глобального економічного циклу), що потребують знання та формування відповідних механізмів координації та регулювання на найвищому, глобальному рівні. При цьому глобальні трансформаційні процеси, що відбуваються в НЕС України, як суб'єкти та елементи глобальної економіки та глобального ринку, об'єктивно *вимагають узгодження ринкових перетворень та національної економічної політики з глобалізованою світовою економічною системою, з її структурою, механізмами функціонування та регулювання* (у т. ч. ринкового саморегулювання, корпоративного управління та світ-державного регулювання глобальними наддержавними регуляторними інституціями, такими як ООН, МВФ, СБ, СОТ, МОП, ОЕСР та іншими), *в напрямі і з метою безболісної* (з меншими втратами та з більшими надбаннями) *адаптації національного господарства, національної економіки* (і насамперед її структури, стандартів продуктивності та якості, рівня людського розвитку³⁷, конкурентоспроможності товарів та послуг,

³⁷ Рівень людського розвитку визначається за індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП), про який мова йтиме дещо нижче.

науково-технологічного, інфраструктурного та інституціонального забезпечення) до стандартів, вимог, трендів та принципів функціонування модерної глобальної економічної системи, що має стати основою та запорукою поступового та неухильного успішного (взаємовигідного як для України, так і для світової спільноти) інтегрування національного господарства в регіональні міжнародні та глобальну економічні системи.

Існує три варіанти еволюції національної економіки в умовах глобалізації:

- ✓ *рух до лідерів;*
- ✓ *поповнення гео економічної периферії;*
- ✓ *підтримка існуючого статусу та рівновіддаленість від головних полюсів сили в умовах формування поліполярної глобальної системи.*

✓ Розвиток національної економіки в умовах глобальної економіки може реалізовуватися:

- ✓ *або в межах регіональних інтеграційних об'єднань;*
- ✓ *або самотужки, спираючись лише на власні сили та досягаючи власних цілей.*

Позиціонування національної економіки на світових ринках і в глобальному виробничому процесі безпосередньо визначається її поточною та перспективною конкурентоспроможністю.

Конкурентоспроможність національної економіки визначається на рівні окремих фірм, що виробляють товари і послуги й представляють національну економіку на світових ринках, та регіональному рівні галузевих і міжгалузевих кластерів, у межах яких ці фірми функціонують.

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки (НЕ) як основної рушійної сили світового економічного розвитку є однією з ключових умов виходу з рецесії країн, які зазнали значних втрат внаслідок світової фінансово-економічної кризи 2008-2012 років.

В наші дні існує маса міжнародних рейтингів та оцінок рівня розвитку країн світу. Глобальні дослідження, що здійснюються поважни-

ми організаціями, вивчають найбільш цікаві сфери життєдіяльності суспільства в різних країнах світу, а отримані результати використовують для порівняння соціально-економічних, політичних, культурних позицій країн світу серед низки досліджуваних.

Найбільш поширеними та повними є: **індекси глобалізації (КОГ Index of Globalization)**; глобальний індекс миру (Global Peace Index, GPI); індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index); індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom); індекс свободи преси (Press Freedom Index, PFI); **індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index)**; індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI); **індекс розвитку людського потенціалу, ІРЛП (Human Development Index, HDI)**.

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) є одним із найбільш використовуваних кількісних *показників для оцінки людського розвитку*, який був розроблений та прийнятий у системі ООН. Це інтегральний показник, що оцінює рівень середніх досягнень країни за трьома основними напрямками в сфері розвитку людини: *довголіття* на основі здорового способу життя, яке визначається з позицій тривалості життя при народженні; *знання*, які вимірюються рівнем освіти (грамотності) дорослого населення і сукупним валовим коефіцієнтом людей, які вступили в початкові, середні та вищі навчальні заклади; *гідний рівень життя*, який оцінюється ВВП на душу населення при паритетній купівельній спроможності долара США. Відтак, при розрахунку *ІРЛП* беруть до уваги три показники: а) показник середньої тривалості життя при народженні (оцінює довголіття); б) індекс освіти – рівень освіти (грамотності) дорослого населення країни (2/3 індексу) і сукупна частка учнів та студентів (1/3 індексу); в) рівень життя, оцінений через ВВП на душу населення при паритеті купівельної спроможності в доларах США. Сутність цього показника полягає в тому, що чим ближчим він є до одиниці, тим вищі можливості для реалізації людського потенціалу завдяки зростанню освіти, довголіття та доходу.

За останні 10 років серед країн світу індекси розвитку людського

потенціалу в переважній більшості держав поліпшилися (з показника 0,639 до 0,694), а 40 країн світу в даному рейтингу суттєво просунулися.

Найкращу динаміку розвитку в минулому році продемонструвала Лівія, піднявшись на 23 сходинки у рейтингу з 87 на 64 місце, таким чином ставши першою країною Африканського континенту, яка випередила Україну, всього за 1 рік вийшовши з кризи 2011 року, та підвищивши свій індекс з 0,725 до 0,769 (2-ий показник в історії), а найгірша динаміка за досліджуванним індексом належить Португалії – 3 позиція, коли країна закріпилася на 43 місці.

Щодо нашої країни, то, незважаючи на відносне зростання індексів у 2009-2012 роках, динаміка рейтингу, навпаки, погіршилася. У 2010 році Україні займала 69 позицію, у 2011 році – 76 з показником 0,737, а в 2012 році – 78 з показником 0,740. За критеріями досліджуваного індексу в нашої країни найкращий стан справ із освітою та грамотністю – 0,860 (29 місце у світі), помітно гірший зі здоров'ям та довголіттям – 0,760, а найгірший із рівнем життя (економічним розвитком) – 0,615.

На момент набуття Україною незалежності індекс людського розвитку був вищий, ніж європейський та центральноазійський (0,714 порівняно з 0,701), а на даний час він нижчий на 0,31 (0,740 порівняно з 0,771).

Грузія та Білорусія за звітом ПРОООН також прогресують, остання зробила значний стрибок з 2005 до 2012 року, з показника 0,730 до 0,793, при чому криза 2009 року на економіці нашої сусідки взагалі не позначилася, а до дуже високого показника ІРЛП Білорусії, зважаючи на динаміку розвитку, залишилося практично 2 роки.

Згідно з “Доповіддю про людський розвиток – 2013” ПРОООН п'ятірка лідерів за досліджуванним індексом сформувалася у складі Норвегії – 0,955, Австралії – 0,938, США – 0,937, Нідерландів – 0,921 та Німеччини – 0,920, а найгірші показники належать Нігеру та Демократичній Республіці Конго – по 0,304. Україні дісталось 78 місце, яке вона розділила з Македонією, випередила нас Перу з індексом

0,741, а позаду з країн Європи залишилися лише Молдова та Боснія і Герцеговина з індексами 0,660 та 0,735 відповідно. Щодо республік колишнього ССРСР, то найкращі показники в прибалтійських країнах, які є членами ЄС, наприклад в Естонії він становить 0,848, не з членів ЄС найкращий індекс належить Білорусії – 0,793, найгірші показники у Таджикистану та Киргизії – по 0,622.

Найвищий наш показник – рівень освіти – завжди позитивно впливав на імідж країни, адже за світовим рейтингом грамотності ми знаходимося на 29 місці, проте економічні показники, які визначають рівень життя населення (0,615 - Україна, для порівняння в нашої сусідки Білорусії – 0,723), негативно позначаються на індексі розвитку людського потенціалу, відкидаючи державу в рейтингу до середньостатистичних показників латиноамериканських держав.

Зважаючи на негативну динаміку рейтингу серед країн світу за досліджуваним індексом (2010 - 69 місце, 2012 - 78 місце), стає зрозумілим, що у разі погіршення якості освіти (доступності), збереження сучасного стану економіки та медицини наша країна, географічно знаходячись в Європі, надалі поступатиметься у світових рейтингах країнам із менш розвинених частин світу.

Альтернативним індексом є індекс бідності (також розроблений ООН для оцінки якості життя населення в будь-якій країні). Фактично розроблені два показники бідності – індекс бідності (злиденності) населення для країн, що розвиваються (ІБН-1), та індекс бідності (злиденності) населення для розвинутих країн (ІБН-2). Ці індекси є комплексними, агрегованими показниками, що відображають різні аспекти нестатків у житті людини за трьома основними елементами, які віддзеркалюються в ІРЛП, – довголіттям, рівнем освіти й матеріальним рівнем життя. Складність вимірювання інших складових людського розвитку (політична свобода, особиста безпека й т. ін.) не дозволяє включити їх в індекси бідності населення. А відмінності між ІРЛП та ІБН полягають у тому, що ІРЛП визначає рівень прогресу в суспільстві, а за допомогою індексів бідності населення вимірюються масштаби нестатків у тієї частини населення, яку прогрес оминув,

отже, індекси бідності населення складаються з таких компонентів: а) ІБН-1: 1) частка осіб, які не доживають до 40 років; 2) рівень неграмотності; 3) складний показник матеріальної забезпеченості, що включає: частку населення, яка не має доступу до безпечної води; частку населення, яка не має доступу до медичних послуг; частку дітей віком до 5 років із недостатньою масою тіла; б) ІБН-2: 1) частка осіб, які не доживають до 60 років; 2) рівень функціональної неграмотності (нездатності розуміти прочитане); 3) частка населення, яка визнана бідною за доходами (межа становить 50% медіанного особистого доходу); 4) рівень застійного безробіття (тривалістю 12 місяців і довше) [Ковтун О. І. *Регіональна економіка : курс лекцій*. – Львів : Вид-во ЛКА, 2012. – С. 193-194].

У розділі 3 монографії нами вже наводилася інформація щодо **індексу глобалізації (KOF Index of Globalization)**, у т. ч. для **України**. Нагадаємо, що до найбільш глобалізованих країн належать Бельгія, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Данія, Люксембург. Для України індекс глобалізації за системою KOF в 2010 році та 2012 році відповідно склав 67,78% та 67,48%, за яким в рейтингу серед 207 (2010 р.) та 208 (2012 р.) країн Україна зайняла 47 та 44 місце відповідно. Тобто Україна мала рівень залучення в глобальне середовище вище середнього.

При цьому серед складових індексу глобалізації найнижчий рівень Україна має за індексом соціальної глобалізації – 57,78% (2010 р.). Середнім є індекс економічної глобалізації – 64,84% (2010 р.), що позначає взаємо-зв'язок між потребами людей та можливостями виробництва та розповсюдження товарів і послуг завдяки міжнародній торгівлі, надходженню іноземних інвестицій. Високим є рівень політичної глобалізації - 86,07% (2010 р.), що відображає політичну вагу та вплив країни на світові процеси, масштаби розширення її участі в цих процесах. Потужні за розміром ВВП країни зберігають низькі рівні співвідношення “зовнішня торгівля й ВВП”. Країни з високими рівнями такого співвідношення, у тому числі Україна, є більш вразливими до викликів розвитку світового господарства.

Дослідження щодо **національної конкурентоспроможності в системі глобальної економіки**, які проводяться *Всесвітнім економічним форумом – ВЕФ (World Economic Forum)*, охоплюють широке коло питань: виявлення та аналіз чинників найбільшого впливу на конкурентоспроможність, проведення порівняльного аналізу відповідних показників по більшості країн світу, розробка рекомендацій щодо механізмів покращення конкурентоспроможності окремих країн і регіонів. Про рівень конкурентоспроможності та конкурентну позицію тієї чи іншої національної економіки в глобальній економіці дає уявлення *рейтинг глобальної конкурентоспроможності Global Competitiveness Report*, сформований на основі **Індексу глобальної конкурентоспроможності** (Global Competitiveness Index - GCI), який складається з 113 змінних, що об'єднані в 12 контрольних показників національної конкурентоспроможності: 1) управлінська сфера, 2) інфраструктура, 3) макроекономічне середовище, 4) здоров'я та початкова освіта, 5) вища освіта та підготовка, 6) ринок товарів та послуг, 7) трудові ресурси, 8) фінансова сфера, 9) розвиток технологій, 10) обсяги ринку, 11) розвиток бізнесу, 12) інновації. Індекс вимірюється за шкалою від 1 (найгірший результат) до 7 (найкращий результат). Він був розроблений професором К. Сала-і-Мартіном для ВЕФ і вперше представлений на ньому в січні 2005 р.

При цьому для оцінки та аналізу конкурентоспроможності національних економік *використовуються статистичні дані, що враховують стадію економічного розвитку країни* – базового розвитку (1), керованої ефективності (2), інноваційного розвитку (3) або перехідний етап (від 1 до 2 та від 2 до 3) (табл. 8.1 та табл. 8.2). На конкурентоспроможність певної групи країн визначальний вплив має відповідна група факторів, для якої розраховується *свій субіндекс*.

Зокрема, за класифікацією ВЕФ *Україна належить до країн перехідного типу від 1 до 2 етапу* разом із Вірменією, Азербайджаном, Грузією, Єгиптом, Венесуелою та ін. Росію віднесено до групи країн керованої ефективності (2), як і Китай, Аргентину, Бразилію, Південну Африку та ін.

Індекс глобальної конкурентоспроможності країн у 2012-2013 роках (за матеріалами: World Economic Forum)

Країна	Місце у рейтингу	Значення індексу
Швейцарія	1	5,72
Сінгапур	2	5,67
Фінляндія	2	5,55
Швеція	4	5,53
Нідерланди	5	5,50
Польща	41	4,46
РФ	67	4,20
Україна	73	4,14

За даними звіту ВЕФ про глобальну конкурентоспроможність у 2012-2013 рр., Україна серед 144 країн посіла 73-є місце порівняно з 82-го у 2011-2012 рр. Провідні позиції займають Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія, які складають трійку лідерів. Російська Федерація, Казахстан та Польща випереджають Україну за показниками конкурентоспроможності, посідаючи відповідно 67, 51 та 41 місця у загальному рейтингу (табл. 8.1-8.2).

Внаслідок економічних і політичних негараздів Україна втратила 16 позицій за 2009-2010 рр. Але у 2011-2012 рр. стан економіки країни покращився, що дало змогу піднятися в рейтингу на 7 позицій. А згідно зі звітом ВЕФ про глобальну конкурентоспроможність за 2012-2013 рр. Україна перемістилася вгору ще на 9 позицій, продовжуючи демонструвати свої основні конкурентні переваги – освіту та ємність ринку.

Високоосвічене населення, значна ємність ринку є хорошою основою для подальшого економічного зростання. Але, з іншого боку, незважаючи на окремі проведені в Україні економічні реформи, залишається слабкою система інституцій (132 місце) та неефективним ринок товарів і послуг (117 місце). Пріоритетним напрямом також має стати стабілізація фінансового сектора України (114 місце) та підвищення рівня розвитку бізнесу (91 місце).

Таблиця 8.2

Індекс глобальної конкурентоспроможності України (за матеріалами: World Economic Forum)

Складові індексу глобальної конкурентоспроможності	2010-2011 р.р. (139 країн)		2011-2012 р.р. (142 країни)		2012-2013 р.р. (144 країни)	
	бал	рейтинг	бал	рейтинг	бал	рейтинг
Базові вимоги	3,9	102	4,2	98	4,4	79
Якість інститутів	3,0	134	3,0	131	3,1	132
Інфраструктура	3,8	68	3,9	71	4,1	65
Макроекономічна стабільність	3,2	132	4,21	112	4,4	90
Охорона здоров'я і початкова освіта	5,7	66	5,6	74	5,8	62
Підсилювачі ефективності	4,0	72	4,0	74	4,1	65
Вища освіта і професійна підготовка	4,6	46	4,6	51	4,7	47
Ефективність ринку товарів та послуг	3,5	129	3,6	129	3,8	117
Ефективність ринку праці	4,5	54	4,4	61	4,4	62
Рівень розвитку фінансового ринку	3,3	119	3,4	116	3,5	114
Технологічна готовність	3,4	83	3,5	82	3,6	81
Розмір ринку	4,5	38	4,5	38	4,6	38
Інновації та розвиток	3,3	88	3,3	93	3,4	79
Конкурентоспроможність бізнесу	3,5	100	3,5	103	3,7	91
Інновації	3,1	63	3,1	74	3,2	71
Глобальний індекс конкурентоспроможності	3,9	89	4,0	82	4,1	73

Серед основних невикористаних можливостей особливу увагу слід приділити підіндексам “Інновації” та “Технологічна готовність”. Рейтинг України за підіндексом “Інновації” у 2012-2013 рр. відповідає 71 місцю. Найбільший вплив на підвищення значення цього рейтингу в 2012-2013 рр. порівняно з попереднім періодом мала зміна таких його складових, як: якість науково-дослідних інститутів (+8 позицій), державні закупівлі новітніх технологій і продукції (+15 позицій), наявність вчених та інженерів (+26 позицій), кількість патентів, отриманих у США на 1 млн населення (+20 позицій).

За показником “інноваційна спроможність” Україна змістилася вниз на 16 позицій, оскільки вітчизняні підприємства більшою мірою використовують іноземні технології шляхом отримання ліцензій, ніж

власні розробки та дослідження.

Рейтинг України за субіндексом “Технологічна готовність” у 2012-2013 рр. підвищився до 81 місця порівняно з 82-го у 2011-2012 рр. Варто відзначити, що у 2012-2013 рр. майже всі показники підіндексу покращилися. Зокрема, такі: “рівень освоєння технологій” (+2 позиції), “іноземні інвестиції та трансфер технологій” (+15 позицій), “Інтернет-користувачі” (+4 позиції).

Підсумки дослідження інвестиційного та інноваційного розвитку України цих років свідчать про підвищення ролі цілеспрямованої державної політики, орієнтованої на підтримку цілісності інноваційного процесу – від наукової розробки до інвестування масового виробництва. Це сприяло покращенню місця України у міжнародних рейтингах.

На жаль, результати вже цьогорічного звіту про глобальну конкурентоспроможність (а в його межах – аналізу індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр.) свідчать, що наша країна за 2013 рік у рейтингу глобальної конкурентоспроможності втратила 11 позицій, з **73 до 84**, отримавши показник 4,05 бали з 7 можливих. Аналогічну динаміку втрати 11 позицій продемонстрували Уругвай, Єгипет, Гана і Бенін. Трійка лідерів не змінилася порівняно з попереднім роком, адже Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія продовжують утримувати все ті ж 1, 2 та 3 місця, а найгірший показник характеризує центральноафриканській країні Чад.

Виходячи з суттєвої втрати позицій у рейтингу, варто розглянути динаміку показників, які отримувала Україна з 2006 року – першого року проведених досліджень в Україні. Для порівняння обрано найбільш цікаві для нас країни, а саме: Росію – найбільшого торговельного партнера, Кіпр – найбільшого інвестора та країну, в яку прямують понад 80% інвестицій українських компаній, Грузію – вдалий приклад проведення реформ у колишній республіці СРСР, Естонію – члена ЄС, також колишню державу Союзу та Китай – найбільш динамічний ринок світу (табл. 8.3-8.4).

В різні періоди держави переживали як зростання, так і падіння індексів: наша країна впродовж 7 років, попередньо продемонструва-

ла хвилю зростання, але після цього падіння та закріпилася майже на тому ж самому рівні, що й у 2006 році – 4,05 порівняно з 4,03. В той час, як Грузія суттєво поліпшила власні показники, а в Китаю практично не було зафіксовано регресії, наша динаміка порівняно із 2006 роком не покращилася.

Таблиця 8.3

Динаміка показників індексу конкурентоспроможності у 2006-2013 роках (за матеріалами: World Economic Forum)

Роки Країни	2006- 2007 рр.	2007- 2008 рр.	2008- 2009 рр.	2009- 2010 рр.	2010- 2011 рр.	2011- 2012 рр.	2012- 2013 рр.	2013- 2014 рр.
Україна	4.03	3,97	4,08	3,95	3.9	3.99	4.13	4.05
Грузія	3,74	3.83	3,85	3.8	3.86	3,95	4,07	4.15
Росія	4,13	4,18	4,31	4,15	4.23	4,21	4.19	4.24
Кіпр	4,25	4,22	4,52	4,56	4.5	4.36	4.32	4,3
Китай	4.55	4.56	4,69	4,73	4,83	4.89	4,82	4,83
Естонія	4,82	4,74	4,67	4,56	4.6	4.61	4,64	4,65

Як уже зазначалося, індекси конкурентоспроможності розраховуються за 12 основними групами показників, до яких входять інші 113 змінних, що детально характеризують конкурентоздатність держав на різних етапах розвитку. Отже, з аналізу складових індексу конкурентоспроможності (ІККС) України 2013-2014 рр. за останній 2013 рік (табл. 8.4), впливає: в Україні спостерігається непоганий стан справ із людським потенціалом – здоров'я населення та початкова освіта (індекс 5,84; рейтинг 62), вища освіта та підготовка займають лідируючі позиції (4,75; 43), забезпечення великих обсягів ринку пов'язане з розміром держави, чисельністю населення та споживанням товарів і послуг (4,6; 38). Дещо гірше з інфраструктурою (4,07; 68), бізнесом (3,68; 97), фінансами (3,46; 117) та технологіями (3,28; 94), а найгірше з впровадженням інновацій (3,03; 93) та управлінською сферою (2,99; 137).

З усіх показників ми отримали лідерство серед обраних для порівняння країн лише у здоров'ї та початковій освіті (індекс 5,84; рей-

тинг 62), а серед категорії 31 виробничо орієнтованих держав у нас більші обсяги ринку, краща якість вищої освіти та підготовки, трудовий потенціал та інфраструктура. До речі, якісні зміни у Грузії забезпечили їй лідерство серед ринку товарів та послуг, управлінської сфери, ринку праці (трудові ресурси).

Таблиця 8.4

Порівняння показників складових індексу конкурентоспроможності (ІККС) у 2013-2014 роках (за матеріалами: World Economic Forum)

Складові Індексу ККС	Україна	Грузія	РФ	Виробничо-орієнтовані країни
1. Управлінська сфера	2,99	4	3,3	3,7
2. Інфраструктура	4,07	4,3	4,6	3,7
3. Макроекономіка	4,2	4,9	5,9	4,6
4. Охорона здоров'я	5,84	5,7	5,7	5,5
5. Вища освіта	4,75	3,8	4,7	4,0
6. Ринок товарів	3,81	4,3	3,8	4,2
7. Трудові ресурси	4,18	4,6	4,3	4,1
8. Фінансова сфера	3,46	3,9	3,4	4
9. Ринок технологій	3,28	3,8	4	3,6
10. Обсяг ринку	4,6	3	5,8	3,6
11. Розвиток бізнесу	3,68	3,5	3,6	3,9
12. Інновації	3,03	2,7	3,1	3,1
Індекс ККС	4,05	4,15	4,24	-

Іншою вагомою складовою оцінки конкурентоспроможності НЕ в системі GE є визначення ступеня впливу найбільш проблемних факторів для ведення бізнесу в країні, який оцінюється шляхом експертного опитування керівників підприємств та організацій.

Результати опитування громадської думки щодо 16 запропонованих найбільш проблемних чинників засвідчили корупцію, бюрократію, відсутність доступу до фінансів і податкову політику як найбільш негативні, а людські фактори, серед яких рівень підготовки персоналу та ставлення робітників до виконання обов'язків, на думку респондентів, мають найменш негативний вплив на розвиток бізнесу в Україні (табл. 8.5).

Після основних показників, їхніх складових, динаміки та геогра-

фії індексів конкурентоспроможності найбільш цікавими є показники з 133 досліджуваних базових категорій.

Таблиця 8.5

Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні у 2013-2014 роках (за матеріалами: World Economic Forum)

№ з/п	Проблемний фактор	Значення фактора, %
1	Обмежений доступ до фінансів	16,7
2	Корупція	15,5
3	Негативний вплив державної бюрократії	13,4
4	Податкове регулювання	11
5	Політична нестабільність	10,1
6	Розмір податків	8,4
7	Валютне регулювання	4,2
8	Незначні обсяги інновацій	4,1
9	Інфляція	3,7
10	Нестабільність державної влади/перевороти	3,5
11	Злочинність і крадіжки	2,5
12	Нерозвинена інфраструктура	1,9
13	Низький рівень охорони здоров'я	1,3
14	Недостатня освіченість працівників	0,8
15	Низька професійна етика працівників	0,7

Наведені в табл. 8.6 показники дають змогу сформувати цілісну картину про рівень розвитку в найбільш важливих сферах життя суспільства та стану економіки, вплив факторів на розвиток галузей та місце України серед країн світу в системі ГЕ.

Найгірші показники стосуються впливу бюрократії, корупції та податкової політики на розвиток бізнесу та залучення інвестицій, довіри до політиків, роботи правоохоронних органів та незалежності судів, якості доріг, стійкості банків, захисту матеріальних та інтелектуальних прав власності. Найкращий стан справ у нашій країні з охопленням населення освітою, якістю викладання природничих та математичних наук, рівнем розвитку залізниці та обсягами ринку. З часом якість освітніх послуг та рівень вітчизняної науки помітно знижується, і дана тенденція зумовлена відсутністю впровадження наукоємних технологій у виробництво та фінансування науки на належному рівні.

Таблиця 8.6

Рейтинг України з 148 країн світу за окремими складовими ІККС у 2013-2014 рр. (за матеріалами: World Economic Forum)

№ з/п	Показник	Позиція України в рейтингу	Кількість держав із гіршими показниками
1	Захист прав власності	143	5
2	Захист інтелектуальної власності	133	15
3	Рівень довіри до політиків	117	31
4	Корупція та хабарництво	130	18
5	Незалежність суддів	139	9
6	Марнотратство державних коштів	143	5
7	Обтяження державним регулюванням	137	11
8	Прозорість державної політики	130	18
9	Рівень організованої злочинності	106	42
10	Надійність роботи правоохоронців	133	15
11	Якість доріг	144	4
12	Якість залізничної інфраструктури	25	123
13	Здоров'я населення	83	65
14	Охоплення населення освітою	13	135
15	Якість освітніх послуг	69	79
16	Якість математичних, природничих наук	28	120
17	Рівень конкуренції в економіці	134	14
18	Ефективність антимонопольної політики	137	11
19	Вплив оподаткування на інвестування	145	3
20	Поширеність торгових бар'єрів	118	30
21	Обтяження митними процедурами	140	8
22	Вплив податків на стимулювання праці	140	8
23	Здатність країни до утримання талантів	140	8
24	Стійкість банків	143	5
25	Наявність новітніх технологій	106	42
26	Внутрішній розмір ринку	36	112
27	Зовнішні обсяги ринку	37	111
28	Якість науково-дослідних установ	69	79

На особливу увагу заслуговує позиція України в рейтингу здатності країни до утримання талантів, тобто високоосвічених кадрів та молодих кваліфікованих спеціалістів, де ми посіли 140 місце з 148. На фоні розвинутої Європи, в державах якої дані індекси мають максимальне значення, шансів на утримання кадрів, що могли б в перспективі допомогти нашій країні подолати труднощі сьогодення, практично не залишається. Нашими “сусідами” по рейтингу утримання талантів є Ємен та Бурунді, які займають 139 та 141 позиції відповідно,

а найкраще почувають себе кадри у Катарі, найінтенсивніше залучають молоді обдарування у Швейцарії та Сінгапурі.

В контексті дослідження місця та інтеграції НЕ України в глобальну світову економічну систему окрему увагу слід звернути і на такий показник, як частка витрат на R&D (від англ. Research and Development, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки – НДДКР). Провідна роль на світовому ринку технологій належить розвинутим країнам: Великобританія, Німеччина, США, Франція й Японія, які контролюють понад 60% цього ринку. Водночас ЄС за видатками на R&D у ВВП відстає від США: в ЄС такі видатки становлять 2% ВВП, в США – 2,6 % ВВП, в Японії – 3,4 % ВВП. Для порівняння: Фінляндія – 3,87%; Швеція – 3,42%, Данія – 3,06%; Німеччина – 2,82%, Австрія – 2,76%, Франція – 2,26%, **в Україні видатки склали менше від 1% (0,83%)** (в 2012 році). При цьому всі названі країни характеризуються якісним рівнем життя, а показник ВВП на душу населення становить не менше ніж 40 тис. дол. США на рік (Данія – 56202 дол. США; Швеція – 55158 дол. США; США – 50120 дол., Австрія – 47083 дол. США; Японія – 47870 дол. США, Фінляндія – 46098 дол. США, Німеччина – 41513 дол. США), **порівняно з Україною, де цей показник складає всього 3887 дол. США** (за курсом на початку 2014 р.), що також визначає місце останньої в глобальній ЕС.

Отже, аналіз на основі *індексів глобальної конкурентоспроможності* свідчить про: 1) згубний вплив управлінської сфери на розвиток бізнесу та залучення інвестицій; 2) регресуючі процеси в якості надання освітніх послуг та рівня розвитку науки; 3) незначне використання передових інноваційних розробок у виробництві; 4) незахищеність майнових та інтелектуальних прав власності; 5) вплив висококваліфікованих кадрів. Єдиними *перевагами над іншими країнами*, що за умови структурних якісних змін в управлінській сфері здатні підвищити конкурентоздатність України, є: 1) обсяги ринку; 2) висока якість людського потенціалу; 3) відсутність тероризму; 4) відсутність стихійних лих та епідемій.

Про рівень інтеграції економіки України в глобальну економічну систему свідчать і особливості взаємодії України з ГЕ через ТНК, індикатором якої є динаміка ПІІ, про що мова вже йшла в попередніх 7 та 4 розділах цієї монографії. Нагадаємо: на сьогодні ТНК є одним з основних українських інвесторів, а ПІІ ТНК – основною формою зарубіжної експансії ТНК. Структура й динаміка українських інвестицій свідчить про орієнтацію більшості іноземних інвесторів на отримання швидкого прибутку та можливість зловживання фінансовими коштами. ТНК здійснюють свою діяльність на території приймаючої країни за допомогою дочірніх підприємств та філій. В Україні зафіксовано близько 7 тис. філій іноземних ТНК, тоді як у світі їх загалом приблизно 810 тис. Тобто частка України складає лише 0,8 % від загальної кількості філій ТНК.

Більшість ТНК, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості та торгівлі. Саме ці галузі забезпечують швидкий обіг капіталу та невисокі комерційні ризики.

Великі ж промислові концерни, як, наприклад, Westinghouse, Exxon Mobil, на українському ринку відсутні. Винятком є лише Mittal Steel. Для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими є: 1) українська харчова промисловість: у харчовій індустрії світу лідирують швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABIn-Bev, американські Kraft foods та Coca-Cola Company, англо-голландська Unilever; 2) підприємства торгівлі; на український ринок вже вийшли Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation; 3) фінансовий сектор. Найкрупнішим представником світових ТНК тут донедавна був Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ; фармацевтика. Відомими в Україні є німецькі BASF SE та Bayer AG.

Безумовно, найкращим показником інвестиційної привабливості країни є обсяг ПІІ. Так, обсяг ПІІ в Україні у 2012 р. становив 7,8 млрд дол. США (нажаль в 2013 році цей показник зменшився більше ніж в двічі – до 3,8 млрд дол. США) і збільшився більше ніж в 10 раз порівняно з обсягами 2002 р. Спостерігається стійка тенденція до зростання ПІІ. Але, незважаючи на позитивну тенденцію

зростання обсягів ПІІ в Україні в динаміці, цей показник у перерахунку на душу населення, порівняно з іншими країнами, залишається доволі низьким, адже в розвинених країнах він становить близько 500-850 дол. США на особу, тоді як в Україні у 2012 р. – 172 дол. США. (а в 2013 році – лише 83 дол. США). При цьому в середньому в глобальній економіці цей показник становив в 2012 і 2013 роках 189 та 203 дол. США.

Щодо структури ПІІ в Україну за видами економічної діяльності ситуація є такою: порівняно з 2003 р. зменшилася, кількість ПІІ у промисловість. Якщо раніше цей показник складав майже 52 % від загального обсягу інвестицій, то у 2011 р. його було зменшено до 31 %, тобто Україна стає менш цікавою для промислових ТНК, а та частина з них, яка все ж зважується інвестувати в українську промисловість, здійснює інвестиції в переробну промисловість (88,9 %), а не створює підприємства повного циклу. Щодо фінансового сектора, то тут ситуація, навпаки, покращилася: за даними Держкомстату, інвестиції у фінансовий сектор складають 33,7 % від загального обсягу, тоді як у 2003 р. їх кількість дорівнювала 7,7 %. Все частіше інвестиції у фінансовий сектор України здійснюють транснаціональні банки [використано дані з джерел: World Investment Report 2009: United Nations Conference on Trade and Development. - New York and Geneva, 2009; World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy. - New York and Geneva, 2010; World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. - New York and Geneva, 2011; NationMaster: World Statistics; UNCTAD, cross-border M&A database; офіційний сайт Держкомстату України].

Однак слід звернути увагу, що сьогодні діяльність ТНК на території України пов'язана й із негативними чинниками. Одним із таких чинників є неспроможність вітчизняних виробників витримати конкуренцію з великими ТНК. В умовах недостатньо розвиненої технології та нестабільного фінансового стану частина вітчизняних підприємств відчують себе лідерами певних галузей виробництва. Стикнувшись із провідними компаніями світу, активи яких складають сотні міль-

ярдів доларів США, більшості з них доводиться поступатися власними амбіціями заради можливості отримати в складі ТНК доступ до нових ринків, технологій, інвестиційних ліній. Разом з тим, посилюється залежність вітчизняної економіки від провідних ТНК світу й частково втрачається свобода вибору власного шляху економічного розвитку. Тому Україні слід враховувати всі можливі перешкоди й використовувати позитивний ефект від діяльності ТНК.

8.2. Перспективи реформування економіки України та її інтеграція у глобальну світову економічну систему

Досвід реформування вітчизняної економіки однозначно довів складність, довготривалість процесів формування ефективної ринкової системи господарювання.

Однозначно Україна повинна виробити свій шлях, який би максимально враховував власні національні інтереси. Йдеться про необхідність розробки методів і механізмів оптимального розмежування, врахування і взаємного узгодження приватних і суспільних інтересів, ринкового та державного регулювання у системі змішаної соціально орієнтованої економіки України, на становлення якої як органічного елемента сучасної ринкової глобальної світової економіки спрямовані всі зусилля суспільства вже впродовж більше ніж 23 років.

При цьому необхідно враховувати світовий досвід економічних трансформацій та захисних дій щодо негативних впливів загроз сучасної глобальної економіки. Зокрема, в світлі процесів, які відбувалися у глобальній економіці в посткризовий період після кризи 2007-2012 років, Україні необхідно враховувати такі факти:

1) незважаючи на значні видатки, до яких вдавалися уряди для стимулювання попиту, протидіючи рецесії, темпи економічного зростання *в розвинутих країнах* сьогодні залишаються загальмованими, спостерігається високий рівень безробіття в поєднанні із слабким внутрішнім попитом;

2) одночасно країни, що розвиваються, демонструють досить потужне економічне зростання (особливо Індія, Бразилія, Китай). Саме вони виступають у сучасному світі в ролі “головного двигуна глобальної економіки”.

Це стає ще одним аргументом на користь нагальної необхідності в умовах глобалізації значного посилення ролі держави в забезпеченні передумов довгострокового економічного зростання, підтримці соціальної стабільності й підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. **Держава повинна створювати сприятливі умови для формування, функціонування і розвитку нових високо-ефективних виробничих інтегрованих сітьових структур.**

Необхідність державного втручання визначається, зокрема, такими чинниками:

1) в умовах стрімкого НТП ринкові форми самотужки неспроможні адекватно реагувати на стратегічні суспільні потреби та забезпечувати швидкі цілеспрямовані зрушення в економічній структурі;

2) глобалізація людського співіснування підвищила взаємозалежність окремих країн від зовнішнього світу на тлі зростання “прозорості” кордонів, а це сприяє отриманню переваг провідними країнами та дискримінує країни, що розвиваються.

Коригування структури недостатньо розвинутої національної економіки, якою є і економіка України, лише ринком, без державного втручання призведе до:

- ✓ загального структурного спрощення;
- ✓ занепаду високотехнологічних галузей;
- ✓ посилення сировинної спрямованості промислового виробництва;
- ✓ набуття країною ролі споживача кінцевої продукції;
- ✓ перетворення на постачальника дешевої сировини і робочої сили;
- ✓ спеціалізації на використанні екологічно брудних технологій і виробництв.

Разом з тим, слід відзначити, що за період проведення реформ в економіці України сталися певні глибокі якісні перетворення. **Серед позитивних економічних зрушень в українській економіці, важ-**

ливих з огляду на її перспективи повноцінної інтеграції в глобальну світову ринкову економіку, варто назвати:

↳ формування ефективного конкурентоспроможного недержавного сектора економіки і прошарку приватних підприємств;

↳ зародження національних ринків товарів, праці та капіталу з переважно ринковим ціноутворенням, здатних задовольняти платоспроможний попит;

↳ введення національної грошової одиниці - гривні, становлення національної фінансово-банківської системи в цілому і регульованого валютного ринку;

↳ диверсифікацію і лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків, появу нових каналів торговельного та інвестиційного співробітництва.

Таким чином в Україні було створено об'єктивні передумови посилення соціальної спрямованості реформ, надання їм більшої суспільної вартості.

Що ж до перспектив економічних перетворень, то існує необхідність подальшого рішучого поглиблення курсу реформ. Насамперед у країні потрібно здійснити досить глибокі **системні перетворення у різних сферах економічного, соціального та політичного життя, щоб міцніше утвердитися на шляху сучасного цивілізованого розвитку**. Цей етап необхідно пройти якомога енергійніше, щоб він був максимально стислим. Слід зберегти наступність реформ і глибоко усвідомити, що припущені недоліки та негативні риси нинішнього розвитку мають тимчасовий характер.

Важливим **пріоритетом** економічних перетворень повинно стати значне **поглиблення демократизації всіх сфер суспільного життя**, в тому числі економічної діяльності. Це є основою соціального й економічного прогресу суспільства. Всебічний розвиток економічної демократії органічно пов'язаний із реалізацією корпоративних прав громадян, розвитком малого та середнього підприємництва, запровадженням цивілізованої системи розподілу між соціальними групами населення.

Що ж до участі України в міжнародних інтеграційних процесах, то стан справ у взаємовідносинах України зі світовою економікою характеризується недостатнім рівнем готовності нашої економіки до високоефективних форм зовнішньоекономічного співробітництва.

І без проведення відповідних комплексних економічних реформ в Україні, до речі, нещодавно анонсованих Президентом України в плані розвитку країни на найближчі шість років – Програмі “Стратегія 2020”³⁸, повноцінна та корисна для неї інтеграція у світову економіку буде не можливою. В цьому контекст, в своєму інтерв’ю 27 вересня 2014 року виданню “Зеркало неделі” зробила відповідну заяву і віце-президент Світового банку Лора, що “Україні сьогодні як ніколи потрібна всеосяжна програма реформ, в якій би всі напрямки посилювали один одного, але при цьому жодне з них не отримувало б перевагу перед іншими”.

При цьому економічна політика, спрямована на інтегрування національної економіки у глобальне світове господарство, повинна ґрунтуватися на створенні дефіцитних факторів виробництва при підтримці наявних. Необхідно активніше створювати відповідні виробничо-господарські та організаційно-функціональні структури на рівні підприємств, галузей, регіонів та держави, впроваджувати виробничо-інвестиційні моделі структурної перебудови економіки.

Ефективність входження України у глобальну світову економічну систему робить актуальним необхідність підготовки фахівців нової якості, здатних послідовно відстоювати інтереси української економіки та держави в системі глобальної економіки та глобалізованого світу.

Сьогодні Україна, як молода держава, що відстоює свою незалежність від зазіхань із боку РФ проводить курс на інтенсивне зближення з Європейським та світовим співтовариством, на повноцінне входження у світову економічну систему ринкового типу

³⁸ “Стратегія-2020” передбачає близько 60 реформ, майже у всіх сферах української економіки і політики, які потрібно запускати майже одночасно, для забезпечення повноцінної та ефективної інтеграції України в ЄС та глобальну ЕС.

власне через цей вектор регіональної економічної інтеграції. Однак, при цьому слід враховувати, що українська економіка недостатньо готова до існуючих тут високоефективних форм зовнішньоекономічного співробітництва, тому існує необхідність глибоких змін в діючій економічній системі, що сприятиме ефективному її співробітництву з іншими державами. І власне підписана нещодавно Угода про асоціацію з ЄС³⁹ – рамкова угода для проведення реформ і гармонізації українського законодавства, – дає змогу Україні перейти від партнерства і співробітництва з ЄС до політичної асоціації та економічної інтеграції, а відтак, отримати реальну перспективу стати повноправним членом ЄС, тоді, коли вона буде готова до цього законодавчо (інституційно), структурно і технологічно, що можна очікувати в рамках впровадження Угоди про асоціацію.

Відтак шлях України до Європи, а відтак і до глобальної економічної системи є непростим, однак, він є перспективний, оскільки **інтеграція України у глобальний світовий економічний простір і зокрема в його Європейський сегмент має на нашу думку такі перспективи:**

- ✓ реалізуються потенційні можливості української науки та високих технологій;
- ✓ відновлюються і розширюються перспективи для використання наявних виробничих потужностей, зайнятості працездатного населення;
- ✓ припиняються руйнівні процеси деспеціалізації та розпаду коопераційних зв'язків;
- ✓ забезпечуються нові умови та можливості для формування більш вигідних економічних відносин із іншими країнами;
- ✓ створюються принципово нові джерела суспільного інвестування структурних перетворень та промислового розвитку;
- ✓ долається технологічне відставання від країн Західної Європи;
- ✓ з'являється можливість кількісно збільшити обсяг експорту.

³⁹ Політичну частину угоди було підписано 21 березня 2014 року. Економічну частину угоди було підписано 27 червня 2014 року. Ратифікована 16 вересня 2014 року, при цьому були передбачені односторонні преференції Україні до початку 2016 року.

8.3. Проблеми інтеграції економіки України в світове глобальне господарство

В умовах, коли міжнародний поділ праці призвів до формування світового господарства, жодна країна світу не може забезпечити високу ефективність НЕ, якщо вона не інтегрується тією чи іншою мірою у глобальну світову економічну систему. Це безпосередньо стосується і України.

Стояти осторонь загальносвітових інтеграційних процесів Україна не здатна тому, що ці процеси визначають напрям та перспективи розвитку світової економіки й суспільства загалом. Окрім того, економіка України перебуває зараз у посткризовому стані, а в світлі останніх подій і в стані окупації частини її території та подальшій агресії з боку РФ, вийти з якого вона самотужки не зможе. Тому розвиток зовнішньоекономічних науково-технічних та валютно-фінансових відносин України з країнами світового співтовариства дозволить стати одним із найсуттєвіших чинників стабілізації та розвитку НЕ. При цьому *інтеграція економіки України в світове глобальне господарство* не є самоціллю. Країна повинна забезпечити зростання ефективності національної господарської системи *завдяки* найбільш вигідному використанню ресурсів та продуктів, які є (а точніше нещодавно ще були, до фактичного зруйнування економіки південно-східного мезорегіону нашої країни внаслідок агресії з боку РФ) відносно надлишковими в країні (*наприклад*, чорні метали та металеві вироби, окремі види енергетичного, підйомно-транспортного обладнання, нафтового, хімічного, ковальсько-пресового обладнання, тракторів, екскаваторів, тепловозів, автобусів, сільськогосподарської техніки, цукру тощо), *з одного боку*, а *з іншого*, – залучення в НЕ обмежених ресурсів та продуктів, без яких вона ефективно функціонувати не в змозі (*наприклад*, різні види мінеральної сировини, паливно-енергетичної, лісової та іншої сировини тощо).

Але, незважаючи на *значні потенційні можливості, ефективність інтегрування економіки України в світове господарство* на

сучасному етапі недостатньо висока. Причинами цього є:

✓ падіння виробництва та зростання безробіття, що є наслідком кризи 2007-2012 рр. та посткризової рецесії, яка охопила НЕС, про що свідчать нульові темпи економічного зростання економіки України за 2013 рік та прогнозне (за оцінкам МВФ) скорочення ВВП до 6,5% за результатами 2014 року;

✓ різка й не завжди продумана (а скоріше невідомо, для широкого загалу, чим обумовлена, спричинена) переорієнтація бувшого керівництва України на інтеграцію то з країнами ЄС, то з країнами ЄАЕСу, і навпаки (за принципом гойдалки), і як наслідок, з одного боку, розрив економічних зв'язків з країнами СНД та, з іншого – не налагодження таких (повноцінних) зв'язків із європейськими партнерами та катастрофічне скорочення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), у т. ч. з боку західних інвесторів. Як наслідок – втрачені традиційні для України ринки, а доступ до нових (європейських) так і залишався до останнього часу проблематичним, як через низьку конкурентоспроможність української продукції, так і через регуляторні бар'єри ЄС для третіх країн типу України, яка наприкінці 2013 року нажалі так і не підписала Угоди про економічну асоціацію з ЄС, що нарешті було зроблено влітку (27 червня) 2014 після відомих, кінця 2013 та початку 2014 р.р., драматичних подій, що сколихнули весь світ, і нових президентських виборів. В світлі підписаної Угоди про асоціацію передбачено зняття відповідних бар'єрів. Так, згідно Угоди про асоціацію “Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ЗВТ) “Україна-ЄС””, що передбачає лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, лібералізацію руху капіталів та, до певної міри, руху робочої сили, і дозволить значною мірою усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечити розширений доступ до внутрішнього ринку ЄС для українських експортерів і навпаки – європейських експортерів до українського ринку. Таким чином “поглиблена та всеохоплююча ЗВТ” має забезпечити поступову інтеграцію економіки України до внутрішнього ринку ЄС. Однак рівень конкурентоспроможності української продукції все ж таки

бажає кращого і це наразі залишається основним бар'єром для її повноцінного виходу на Європейський ринок;

✓ низька якість, високі енергомисткість та собівартість продукції, що випускається вітчизняними підприємствами, навіть при низьких витратах на оплату праці та незначній її частці в собівартості продукції і, як наслідок, низький рівень її конкурентоспроможності, а відтак, навіть при вступі в СОТ (чи очікуване ЄЕС), неспроможність її реалізувати на західних ринках. Отже, вступ в СОТ для України при низькій конкурентоспроможності вітчизняної продукції та невідповідності її світовим стандартам якості, нажаль, був зумовив до цього часу тільки негативні наслідки для НЕ України, для вітчизняного виробника як на внутрішньому ринку (дешевий та якісний імпорتنний аналог заповнив внутрішній ринок і зумовив масове банкрутство вітчизняних виробників, хоча частково змусив їх подбати про ефективність свого бізнесу і спонукав до інновацій на всіх ланках ланцюжка вартості формування споживчої вартості свого бізнесу), так і на зовнішніх ринках. Хоча як, наприклад, передбачає Угода про асоціацію та в її рамках створення ЗВТ Україна-ЄС, в довгостроковій перспективі цей шлях регіональної інтеграції України в світову глобальну економіку має сприяти (стати мотиватором) підвищенню конкурентоспроможності товарів, що виробляються в Україні, а відтак, збільшити обсяги її товарного експорту на всесвітніх ринках. А із зростанням їх якості національні виробники зміцняться свої позиції і на внутрішньому ринку. Водночас наші споживачі матимуть доступ до якісніших і дешевших товарів і послуг;

✓ те, як нами вже зазначалося раніше (див. розділ. 4), що сьогодні за таким показником, як *випуск продукції*, вищі технологічні уклади – 5-й та 6-й – займають близько 4%, причому 6-й технологічний уклад, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країн у майбутньому, в нашій країні майже відсутній (менше від 0,1%). Близько 58 % виробленої продукції припадає на найнижчий, 3-й технологічний уклад (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування,

оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38% – на 4-й. За показником фінансування науково-технічних розробок склалася така ситуація: майже 70% коштів сьогодні поглинає 4-й і лише 23% – 5-й технологічний уклади. Інноваційні витрати розподіляються таким чином: 60% – 4-й технологічний уклад і 30% – 3-й (сумарно – 90%), а 5-й становить лише 8,6%. Стосовно інвестицій, які, власне, і визначають майбутнє на найближчі 10-15 років, маємо такі пропорції: 75% спрямовуються у 3-й технологічний уклад і лише 20% та 4,5% – у 4-й і 5-й технологічні уклади відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переоснащення та модернізація) 83% припадає на 3-й технологічний уклад і тільки 10% – на 4-й. Наведені дані свідчать про надзвичайно загрозливу ситуацію, що спостерігається в економіці України, оскільки сьогодні закладається майбутня структура випуску продукції, де домінуватиме 3-й технологічний уклад. Водночас у країнах – світових лідерах технологічного прогресу нині розвиваються: а) галузі 6-го технологічного укладу – біотехнології, зокрема клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом; б) галузі 5-го технологічного укладу – фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість. Отже, очевидно, що пріоритети, які фактично сформувалися в Україні в останні десятиліття, не відповідають поширеним у світі;

✓ те, що Україна за загальним рівнем фінансування науки, а це вважається однією з ключових характеристик інноваційності країни, її готовності до побудови суспільства, базованої на знаннях, досягла лише 0,83 % від ВВП (за 2013 р.), що у 2,4 рази менше, ніж середня величина ЄС-27. Урядові витрати з бюджету на наукові дослідження і розвиток в Україні менші у два рази, ніж середні показники у ЄС-27, і становлять 0,34 % від ВВП. Рівень витрат на R&D у розрахунку на одного громадянина країни та одного науковця в **Україні** складає

19 євро. Середня величина витрат на R&D у розрахунку на особу в ЄС-27 становить 473 євро. Лідерами серед країн ЄС-27 за цим показником є витрати R&D на мешканця Данії – 1332 євро, Австрії – 959 євро й Німеччини – 846 євро. У Польщі він становить 68 євро, Словенії – 373 євро, Литві – 64 євро, Росії – 90 євро, Іспанії – 332 євро. Так, від Литви і Польщі **відставання України** становить майже 3,5 рази, від Іспанії (чисельність населення – 43967,8 тис. осіб, майже однаково з Україною) – 17 разів, від Данії – 70 разів. Питомі витрати на наукові дослідження в розрахунку на одного науковця в Україні складають лише 6,1 тис. євро, що втричі менші, ніж у Латвії, у 5 разів – ніж у Польщі, в 11 – ніж у Іспанії, в 22 – ніж у Австрії, понад 25 – ніж у Швеції (*див. розділ 4*);

✓ недосконалість системи управління зовнішньоекономічними відносинами та інтеграційними процесами, про що свідчать події кінця 2013 року навколо підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС.

Особливо актуальним і одночасно проблемним питанням у контексті глобалізації та міжнародної економічної інтеграції **для України є питання приплив ІІІ**, оскільки для успішного проведення економічних реформ потрібні значні інвестиції. Однак, і в цьому питанні є значні проблеми.

До останнього часу основними кредиторами **України** залишалися міжнародні фінансові організації та уряди індустріально розвинутих країн. Так, Міжнародний валютний фонд (МВФ) з перемінним успіхом для України щодо отримання фінансування, працює з українським урядом з 1994 року⁴⁰ за трьома програмами: 1) програма трансформації економіки; 2) програма короткострокового фінансування, спрямована на досягнення макроекономічної стабілізації (стенд-бай); 3) програма розширеного фінансування.

40 Україна є членом МВФ з 3 вересня 1992 р. Початковий етап співпраці з МВФ включав консультації та технічну допомогу щодо створення власної грошово-кредитної системи (функції та структура Національного банку та інших фінансових установ, структура валютного ринку, введення власної валюти, тощо). Співпраця України з МВФ на рівні реалізації спільних програм економічного розвитку в Україні розпочалася з жовтня 1994 року. З конкретними строками (етапами), формами та результатами щодо цієї співпраці можна ознайомитися на сайті Міністерства фінансів України [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=388292&cat_id=353172].

В цьому контексті слід зазначити, що на сьогодні в наслідок конфлікту на сході країни, для підтримки економіки України потрібні додаткові зовнішні кредити, які мають надійти з різних джерел, а не тільки від Міжнародного валютного фонду. Додаткові кошти мають бути залучені для програми фінансування економіки України, спочатку схваленої Фондом в квітні 2014 року, за підсумками чергового, грудневого перегляду цієї програми.

Конфлікт, що триває на сході України збільшив потреби країни в зовнішньому фінансуванні, які в квітні МВФ оцінив в 30 млрд доларів США. З цієї суми 17 млрд. доларів вирішив виділити сам МВФ, решту коштів – інші міжнародні фінансові інститути та окремі країни.

Але щоб підтримати стабільність і відновити економіку України, додаткові гроші повинні бути залучені з різних джерел.

Із початком емісії українських євробондів наша держава вийшла на міжнародні ринки капіталів, де покупцями цих цінних паперів виступили в основному приватні інвестори. Проте міжнародний рейтинг українських євробондів на цьому ринку є досить низьким.

В цьому контексті слід зауважити, що згідно оцінок рейтингової агенції Moody's на Україну наступного року може чекати дефолт через невиконання зобов'язань за викупленими Росією у грудні 2013-го року українськими євробондами загальною вартістю у 3 млрд. доларів.

Відповідно до зобов'язань України перед Росією, остання може вимагати негайного повернення грошей, що у свою чергу може викликати ширший дефолт за усіма міжнародними боргами країни. Через значне скорочення економіки України та слабкий курс національної грошової одиниці, співвідношення зовнішнього боргу до ВВП України може сягнути 66% вже цього року. Це перевищить граничну межу у 60%, яка була встановлена при продажі євробондів РФ попередньою владою України. За даними рейтингової агенції Moody's очікується, що Україна повідомить, що співвідношення боргу до ВВП сягнуло 66% вже 29 січня, коли опублікує попередні дані щодо стану економіки у четвертому кварталі 2014-го року. Тоді

ж Москва зможе вимагати негайної виплати за євробондами. В агенції Moody's висловлюють думку, що ширший дефолт не відверне навіть виплата Росії з боку України за підтримки західних кредиторів.

Важливим джерелом необхідних ресурсів повинні стати прямі іноземні інвестиції, обсяги яких ще недостатні.

Аналізуючи ситуацію з ПШ в Україну, варто очікувати збільшення їх обсягів у такі галузі:

- ✓ сільськогосподарське машинобудування – завдяки можливості нарощувати збут сільськогосподарської техніки місцевого виробництва;

- ✓ фармацевтична та медична промисловість – унаслідок обмеженої пропозиції українських ліків і медичного обладнання;

- ✓ промисловість будівельних матеріалів – через очікуваний бум у сфері індивідуального будівництва;

- ✓ електроенергетика: в разі приватизації енергогенерувальних компаній чималі іноземні інвестиції буде спрямовано на оновлення обладнання тепло- і гідроелектростанцій;

- ✓ нафтогазова промисловість: буде оновлено основні активи нафтопереробних заводів. Закон “Про розподіл продукції” створює сприятливі умови для інвестицій у видобуток нафти та газу;

- ✓ галузь зв'язку, яка після приватизації корпорації “Укртелекому” протягом наступних 10-12 років може отримати понад 2 млрд дол. США інвестицій;

- ✓ агросектор, що пов'язане з глобальною продовольчою кризою.

Зокрема, щодо останнього активно приглядаються до вітчизняного агросектора ТНК таких країн, як Китай, транснаціональний капітал країн Близького Сходу, корпорації Європи та США. Так, наприклад, на початку 2014 року американська ТНК “Cargill” купила 5% української “Ukrlandfarming” за 200 млн дол. США (ринкова вартість компанії, враховуючи ціну 5% пакета акцій, становить 4 млрд дол. США, а власний капітал, її балансова вартість на кінець 2-го кварталу 2013 року складала 3,5 млрд дол. США)⁴¹. Відтак, “Cargill” стала ак-

⁴¹ <http://community.agriculture.com/t5/Marketing/The-Cargill-Ukrlandfarming-deal/td-p/493114>

ціонером “Ukrlandfarming”, а Україна увійшла до переліку близько 100 країн, де активно працюють американці. Компанія “Ukrlandfarming” відома як найбільший в Україні агропромисловий холдинг. Він спеціалізується на вирощуванні зернових культур, розведенні ВРХ, виробництві яєць та яєчних продуктів, цукру, м’яса, а також здійснює дистрибуцію. Доходи компанії за 2012 рік сягнули майже 2 млрд дол. США. “Cargill” є міжнародним виробником і постачальником харчової і промислової продукції, а також фінансових послуг. У 2013 році компанія мала оборот майже 140 млрд дол. США. Вигоди від цієї угоди передбачаються такі: “Cargill”, очевидно, стане найбільшим торговим партнером “Ukrlandfarming”. А українська компанія зокрема продаватиме зерно на базі FOB-порту Чорного моря (Free On Board або Франко борт), а “Cargill” далі транспортуватиме це зерно в Китай чи інші країни й зароблятиме на цьому + отримуватиме дивіденди на 5% пакет акцій. “Ukrlandfarming”, щорічно продаватиме до 1,5 млн. тонн зерна. Це доволі значний обсяг – близько 5% українського експорту в 2013 році. Якщо брати по 200 дол. США за тонну, то це 300 млн дол. за рік спільного обороту. Така співпраця виявиться позитивною і загалом для аграрного сектора України. А американська ТНК зацікавлена максимально збільшити обсяги своєї торгівлі зерном, оскільки це мета будь-якого зернотрейдера. А відтак, у майбутньому вона захоче викупити і більший пакет акцій української компанії, що, проте, уможливиться у випадку, коли українська компанія виконає свої плани і стане публічною під час IPO.

Однак, наразі загалом обсяг ПІІ в Україну є надзвичайно малим. Так, у 2012 році їх обсяг досяг лише 7,83 млрд дол. США, що становить лише 0,589% від загальносвітового обсягу ПІІ (1,347 трлн дол. США), 4,44 % до ВВП України та 23,53% від валових нагромаджень основного капіталу, а в 2013 році цей показник знизився наполовину – до 3,8 млрд дол. США, що склало 0,26% і 2,2 % від загальносвітового обсягу та ВВП відповідно (табл. 8.7).

Отже, як наслідок входження України в глобальну економічну систему на сучасному етапі характеризується негативними трендами. І особливо це спостерігається у *сфері міжнародної торгівлі*: істотно

скоротився обсяг експорту України; в експорті переважають сировинні товари та напівфабрикати, а питома вага машин та обладнання досить незначна; в експорті майже відсутня продукція, яка виробляється відповідно до угод про міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва, що свідчить про низький рівень участі України в міжнародному поділі праці; дуже незначна частка в експорті припадає на виробу сучасної техніки, технологій, ліцензій.

Таблиця 8.7

ВВП, прямі іноземні інвестиції в Україні та світі⁴²

(млрд дол. США в поточних цінах і за поточним обмінним курсом)

Показники	Роки							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП в Україні	107,8	142,7	180,0	117,2	136,4	165.2	178,4	184,3
Притік ПІІ в Україну	5,6	9,9	10,9	4,8	6,5	7,2	7,8	3,8
Відтік ПІІ з України	-0,133	0,673	1,01	0,162	0,736	0,192	1,2	0,42
Притік ПІІ у Світі	1481	2002	1819	1222	1423	1700	1330	1452
Відтік ПІІ у Світі	1425	2267	1999	1171	1468	1712	1347	1411
СВП	50383	56672	62095	58944	64401	71213	72692	74601

Нажаль, перелічені факти визначають те місце, яке Україна сьогодні займає в системі міжнародного поділу праці та глобальної економіки (ГЕ) – це місце “периферійної країни”, яка своїми сировинними ресурсами, дешевою робочою силою і територією для розміщення екологічно небезпечних виробництв обслуговує високо розвинуті країни світу. Отже, якщо Україна має намір стати високо розвинутою країною з прийнятним рівнем суспільного добробуту та зберегти на цій основі свій суверенітет та незалежність їй необхідно кардинально змінити не тільки напрями розвитку міжнародних господарських відносин, але й інтеграційні акценти. При цьому не обов’язково повністю відмовлятися від

⁴² Джерела: UNCTADSTAT [<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>]; *World Investment Report 2013* [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf].

інтеграції з країнами колишнього СРСР, з якими економіка України: а) вже була раніше інтегрована на 60-80%, що знімає проблему істотної переорієнтації на нові ринки як збуту, так і постачання; б) має однакові (співставні) рівні технічного, організаційного, технологічного, психологічного розвитку, що знімає потребу пристосування до нових умов за вказаними параметрами; в) має спільність інтересів, в умовах коли розвинуті держави прагнуть перетворити новостворені держави з малоефективною економікою в свій сировинний придаток, сферу прибуткового вкладення капіталу та ринок збуту своєї кінцевої продукції. Окрім цього варто враховувати той факт, що ринки країн бувшого СРСР мають дуже багато вільних ніш та цілих сегментів, що робить можливість їх зайняття Україною достатньо комфортним процесом, без значних втрат та подолання конкурентних бар'єрів.

Однак в світлі останніх подій цей вектор міжнародних економічних зв'язків і регіональної міжнародної інтеграції (регіоналізації) в умовах глобалізації Україні розвивати, особливо із РФ, буде надзвичайно важко, або взагалі неможливо. Єдиною **альтернативою залишається ЄС**. Можливим сценарієм щодо вирішення цієї проблеми (проблеми стосунків з РФ є здійснення політики, схожої до тієї, яку так ефективно свого часу здійснювала Фінляндія стосовно СРСР: політику добросусідства, включаючи широкі економічні зв'язки із Росією та ЄС. Україна не повинна приймати участь ні у яких військових альянсах, які Москва вважає спрямованими проти себе, але при цьому і розширяти зв'язки із ЄС. А це у свою чергу зараз потребуватиме скоординованих дій США та ЄС. За словами **З. Бжезінського** т. з. "фінська модель" сьогодні є ідеальною для України, ЄС та Росії в межах будь-якого більш ширшого формату стратегічних відносин між Сходом і Заходом).

Однак, слід також мати на увазі, що надмірне захоплення інтеграцією лише в бік ЄС без преференцій з його боку на час перехідного періоду значної користі національній ЕС України не принесе. Тому що: а) західний ринок вже давно поділений на сфери впливу і пробитися на нього при сучасному рівні розвитку НЕ

України майже неможливо; б) сьогодні західна економіка переживає значні проблеми, посткризового періоду (особливо Європейська, що засвідчують стрімка девальвація євро до долара та значні фінансові проблеми низки Європейських країн Греції, Португалії, Іспанії, Італії, Ісландії та інших), а відтак вона не в стані протягнути «руку допомоги» Україні. До того ж об'єктивно, за законами ринку, вона не зацікавлена у перетворенні Української економіки в сильного конкурента щодо себе; ЄС вигідно мати нову сферу прикладання свого капіталу до того ж з дешевою робочою силою та потенційно досить великим ринком. Окрім цього треба мати на увазі, що Україну ЄС розглядає як територію, де можна розташувати екологічно шкідливі виробництва й захоронювати шкідливі відходи виробництва.

Отже, ЄС до певної міри зацікавлений утримувати Україну в тому стані невизначеності, в якому вона зараз перебуває, як можна триваліший час, що ми і спостерігаємо в продовж останніх десяти років. Підтвердженням цього є те, що, наприклад, такі країни як Румунія та Болгарія у яких були набагато гірші параметри економічного потенціалу та рівня ефективності його використання (тобто у яких був значно нижчий рівень розвитку) вже є членами ЄС, а питання про Україну розглядалося лише наприкінці 2013 р. і лише в контексті підготовки до підписання з нею Угоди про економічну асоціацію, яка нажаль так і не була підписана. І лише в світлі останніх подій в Україні (окупації Криму та дестабілізації ситуації на Сході України з боку РФ) ця угода нарешті 27 червня 2014 року була підписана і 16 вересня 2014 ратифікована ВР України синхронно із Європарламентом.

Проте це не означає, що Україні треба різко поміняти вектори свої інтеграційних пріоритетів. Їй лише необхідно реально сприймати реальний стан речей та нарощувати свій економічний, і у першу чергу, науково-технічний потенціал, на основі здійснення *“інноваційного прориву”*, та створювати на цій основі необхідне, сприятливе середовище для ефективного інтегрування в світову, та зокрема, сусідню європейську економіку.

Водночас (при формуванні сучасних ЗЕЗ) важливе значення має **створення ефективного механізму господарського співробітництва** – сукупності форм, методів і принципів, що забезпечують ефективну взаємодію господарюючих суб'єктів НЕС України з партнерами НЕС інших країн. Серед основних елементів механізму господарського співробітництва на глобальному світовому ринку варто виділити:

- ✓ правові норми, акти, положення, які регламентують міжнародні економічні зв'язки;

- ✓ програмно-цільові форми та методи координації господарських відносин (погодження довгострокових програм економічного та науково-технічного співробітництва між Україною та державами світового співтовариства; укладення угод про розвиток взаємних господарських зв'язків між зацікавленими партнерами);

- ✓ сукупність економічних інструментів, які використовуються в міжнародних господарських відносинах (валютна, податкова, кредитна, депозитна, цінова й митно-тарифна політика);

- ✓ організаційно-економічні інструменти (міжнародні господарські організації, товариства, інститути, центри, банки, біржі, форми економічних зв'язків).

Застосовуючи описаний механізм (і ще постійно його вдосконалюючи), Україна зможе взяти адекватну й активну участь у взаємних господарських відносинах із іншими учасниками світової господарської системи, посісти там гідне місце і на цій основі стабілізувати національне господарство та забезпечити зростання добробуту своїх громадян.

І насамкінець зазначимо, що сучасна зовнішньоекономічна політика України повинна бути спрямована на *формування нового торговельного режиму з подальшою інтеграцією до світового економічного простору* шляхом поступового і зваженого збільшення ступеня відкритості національної економіки. Для цього перш за все необхідно забезпечити:

- ✓ підтримку національних товаровиробників шляхом використання можливостей міжнародно-правового механізму захисту їх інтересів на світовому ринку;

- ✓ прискорення економічних реформ шляхом гармонізації економічного законодавства відповідно до світової системи торгівлі (СОТ);
- ✓ зняття технічних бар'єрів у торгівлі з провідними країнами – членами СОТ (США, ЄС), розширення торгівлі з якими забезпечує надходження валюти, стимулює розвиток і технічне оновлення промисловості, сприяє поглибленню виробничої кооперації, забезпечує істотне збільшення іноземних інвестицій.

При цьому, одним з головних завдань щодо розвитку зовнішніх економічних зв'язків України та її повнішої інтеграції в глобальну економіку має стати забезпечення просування товарів українського виробництва на нові зарубіжні ринки, і насамперед європейські, чому власне сприятиме і перехідний період дії угоди про асоціацію з ЄС (т. з. “тимчасове виконання Угоди про асоціацію”), який передбачає односторонні преференції для України з боку ЄС та триватиме до початку 2016 р. Одночасно треба робити все можливе для збереження традиційних ринків України з державами, які утворилися на теренах колишнього Радянського союзу. Саме ці країни в найближчій перспективі перехідного періоду адаптації до високих технічних, ергономічних, технологічних, екологічних та якісних європейських стандартів могли би бути найбільш привабливими для українського експорту. Розвиток гідного торговельно-економічного співробітництва з ними об'єктивно є одним із пріоритетів України в зовнішньоекономічних зв'язках. При цьому важливим чинником для розвитку взаємовигідних торговельно-економічних зв'язків із ЄС, країнами СНД та іншими країнами світу має стати зміщення акценту з співробітництва на державному рівні до співробітництва на рівні господарюючих суб'єктів шляхом створення спільних підприємств, транснаціональних промислово-фінансових груп, виробничих корпорацій та інших господарських структур.

ВИСНОВКИ

На початку III тисячоліття *світ перетворився у глобальну економічну систему*, в якій практично не залишилося можливостей для стихійних ринкових відносин між державами. Виник *глобально-функціонуючий, світовий, виробничо-господарський механізм*, складовими якого стали окремі національні економіки. А соціально-економічні процеси та їх ефекти (як негативні, так і позитивні), що спостерігаються сьогодні в межах національних економічних систем, міжнародних регіональних інтеграційних об'єднань і в світовій економіці загалом, як системі національних господарств окремих країн, об'єднаних міжнародним поділом праці, торгово-виробничими, фінансовими та науково-технічними взаємозв'язками, *засвідчують* високий рівень глобалізації сучасної економіки будь-якого її рівня: корпоративного, національного, регіонального та світового. Так, про це свідчить і швидкий та потужний дієвий ефект від впливу економічних санкцій з боку США та ЄС на економіку РФ (зокрема і в питанні обмеження доступу РФ до світових фінансових ринків), обумовлених потребою “примушення РФ до миру” та відмови її від агресивних дій щодо України, і впливи позитивної динаміки економіки США на світову економіку загалом, і впливи сповільнення темпів економічного зростання Китаю на світову економіку, і впливи на національні економіки ситуації на світовому ринку нафти тощо. Усі ці процеси та їх ефекти ще раз засвідчують, що при глобалізації кожна країна не здатна існувати в умовах економічної автаркії і є взаємозалежною в глобальній системі назва якої “глобальна економіка”, яка є ніщо інше як **“всебічна взаємозалежність національних економік і світового ринку, їх інтеграція в загально-світову систему за допомогою зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій, потоків короткострокового капіталу, переміщення трудових ресурсів, обміну міжнародними технологіями тощо”**.

При цьому, для взаємовигідного економічного зближення й об'єднання окремих країн у єдиний господарський комплекс важливим і

необхідним для будь-якої національної економіки (насамперед її менеджменту на будь-якому рівні, оскільки сучасна соціально-економічна криза є зокрема наслідком неефективного та некомпетентного менеджменту) є знання та розуміння закономірностей і принципів функціонування, розвитку та регулювання глобальної економіки. Для будь-якої національної економіки в умовах, коли міжнародний поділ праці призвів до формування сучасного світового господарства, жодна країна світу вже не може забезпечити високу ефективність своєї національної економіки, якщо вона не інтегрується певною мірою і з певною динамікою у глобальну світову економічну систему. Це *обумовлює домінування світових норм і стандартів*, які сприймаються все більшою кількістю країн, що безпосередньо стосується і України.

Однак, оскільки глобалізація ще далека від завершення, то сам процес її перебігу можна охарактеризувати як *процес поглиблення інтернаціоналізації світових економічних процесів та інтеграції національних економік*. При цьому глобальна економіка, як якісно новий етап розвитку світової економіки, що поступово перетворюється на цілісний єдиний глобальний організм, утворений гігантською виробничо-збутовою, глобальною фінансовою та планетарною інформаційною мережею, *знаходить своє відображення в появі міжрегіональних мереж, систем економічної взаємодії та обміну*.

У такій економіці головними суб'єктами є глобальні чи, як їх сьогодні називають, *транснаціональні компанії*, що не вбудовані в національну основу і спроможні самостійно здійснювати економічну діяльність. Вони трансформуватимуться в глобальні корпорації, які будуть мігрувати по всьому світові з метою отримання конкурентних переваг та надійних і великих прибутків і таким чином специфічно впливатимуть на розвиток національних економік, що треба обов'язково враховувати при виробленні національної економічної політики таким чином, щоб використати їх в якості потужних інвесторів (вкладників капіталу в усіх його сучасних формофункціях: грошей, нових технологій, нових управлінських рішень,

нового персоналу та нових методів управління, нових технологій доступу до ринку), які здатні і можуть забезпечити необхідні інвестиції, інновації, технології, робочі місця, реалізацію інфраструктурних проектів, тощо для розвитку національних економік.

Наразі процеси глобалізації та глобальні трансформації, які в перспективі можуть призвести до створення дійсно *глобалізованої світової економіки*, відбуваються досить стрімко (хоча і здійснюються вони достатньо нерівномірно як в галузевому, так і регіональному розрізі). При цьому формування глобальної економіки об'єктивно зумовлено насамперед:

- ✓ прагненням народів світу вижити та розвиватися за умов надмірного нарощування військового потенціалу і загрози людству можливих глобальних війн, політикою мирного співіснування та співробітництва різних економічних систем;

- ✓ розгортанням науково-технічної революції. Жодна з країн світу не може в сучасних умовах самостійно використати всі досягнення науки і техніки, тому вони повинні об'єднувати свої зусилля та співпрацювати у цій сфері;

- ✓ інтернаціоналізацією господарського життя, міжнародним поділом праці. За сучасних умов країни світу можуть ефективно розвивати свої виробничі процеси лише шляхом спеціалізації та кооперування виробництва на міжнародному рівні. Завдяки цьому можна значно знизити витрати виробництва і підвищити якість та надійність продукції, заощаджувати паливно-енергетичні, сировинні та трудові ресурси, підвищити продуктивність праці, раціонально використовувати робочу силу;

- ✓ необхідністю об'єднання зусиль країн при вирішенні глобальних проблем (*збереження миру*, екологічних, продовольчих, соціальних), зростаючою потребою у взаємній допомозі в екстремальних ситуаціях (землетрусах, ядерних аваріях та інших стихійних лихах), доцільністю поєднання господарських зусиль країн-партнерів для спільного освоєння та використання багатств Світово-

го океану та космосу, у збереженні як уже напрацьованих людством знань, ідей, так і переробці та застосуванні все більш складних інформаційних систем, створенні міжнародного інформаційного банку даних, яким могла би користуватися відповідно до своїх потреб кожна країна світового співтовариства.

Але вирішення глобальних проблем сучасності, забезпечення майбутнього цивілізації людства можливе лише на основі економічного зближення й об'єднання окремих країн у єдиний господарський комплекс. А це своєю чергою потребує *розвитку дієвих механізмів колективного управління та регулювання міжнародних економічних відносин у контексті формування господарського механізму глобальної економіки*, зокрема розробки і реалізації дієвої колективної програми економічної, військово-політичної безпеки людства.

Цьому власне і має слугувати здійснені наукова розвідка та системне висвітлення, в підготовленій за її результатами монографії, *закономірностей становлення, функціонування та розвитку глобальної економіки*, як єдиного планетарного ринку капіталів, товарів і послуг, а також *принципів її регулювання та вироблення політики подальшого взаємовигідного економічного зближення й об'єднання окремих країн у єдиний господарський комплекс*. Особливо важливим і необхідним в цьому контексті є знання та розуміння зазначених закономірностей та принципів для національної економіки України, оскільки стояти осторонь загальносвітових інтеграційних процесів Україна не здатна тому, що ці процеси визначають напрям та перспективи розвитку світової економіки й суспільства загалом, органічними складовими яких є Україна. Окрім того, економіка України перебуває зараз у кризовому стані, а в світлі останніх подій і в режимі окупації частини її території та подальшої агресії з боку РФ, вийти з якого вона самотужки не зможе. Тому розвиток зовнішньоекономічних науково-технічних і валютно-фінансових відносин України з країнами світового співтовариства є пріоритетним напрямом її ДЕП, оскільки дозволить стати одним із

найсуттєвіших чинників стабілізації та розвитку її НЕ. При цьому *інтеграція економіки України в світове глобальне господарство* не є самоціллю. Країна повинна забезпечити зростання ефективності національної господарської системи *завдяки* найбільш вигідному використанню ресурсів та продуктів, які є (а точніше нещодавно ще були, до фактичного зруйнування економіки південно-східного мезорегіону нашої країни внаслідок агресії з боку РФ) відносно надлишковими в країні (*наприклад*, чорні метали та металеві вироби, окремі види енергетичного, підйомно-транспортного обладнання, нафтового, хімічного, ковальсько-пресового обладнання, тракторів, екскаваторів, тепловозів, автобусів, сільськогосподарської техніки, цукру тощо), *з одного боку*, а *з іншого*, – залучення в національну економіку обмежених ресурсів і продуктів на глобальних ринках, без яких вона ефективно функціонувати не в змозі (*наприклад*, різні види мінеральної сировини, паливно-енергетичної, лісової та іншої сировини, *фінансові ресурси для стабілізації економіки*, проведення структурно-інноваційних та реальних ринкових (а не квазіринкових) реформ тощо). На сьогодні, в контексті негативних впливів військового конфлікту на сході країни, для підтримки економіки України, недопущення її фінансового дефолту та забезпечення можливості здійснення її повноцінної інтеграції в економіку ЄС, а відтак і в глобальну економічну систему загалом на взаємовигідних умовах, а не в якості “периферійної країни”, яка своїми сировинними ресурсами, дешевою робочою силою і територією для розміщення екологічно небезпечних виробництв лише обслуговуватиме високо розвинуті країни світу, потрібні значні додаткові зовнішні кредити (від 30 до 50 млрд дол. США), які очікуються із різних джерел, і насамперед від Міжнародного валютного фонду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеева Т. І. Міжнародні організації : навч. посібник / Т. І. Алексеева. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 200 с.
2. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін.]. – К. : КНЕУ, 2010.
3. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
4. Башнянин Г. І. Політична економія : підручник / Г. І. Башнянин, П. Ю. Лазур, В. С. Медведєв. – К. : Ніка-Центр Ельга, 2000. – 527 с.
5. Башнянин Г. І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Г. І. Башнянин, І. М. Копич, Б. М. Шевчик. – Львів : Коопосвіта, 1999. – 220 с.
6. Башнянин Г. І. Ринки економічних ресурсів в Україні: проблеми становлення та державного регулювання : монографія / Г. І. Башнянин, О. М. Мартин, О. О. Кундицький, Ю. А. Стеців, Н. Я. Юрків. – Львів : ЛКА, 2011. – 288 с.
7. Башнянин Г. І. Державне регулювання структурних зрушень в інвестиційній діяльності економіки України : монографія / Г. І. Башнянин, С. В. Васильчак, В. І. Жовтанецький, О. М. Свінцов, Н. Я. Скірка. Львів : СПОЛОМ, 2012. – 184 с.
8. Башнянин Г. І. Становлення теорії економічного лібералізму та її застосування в трансформаційній економіці : монографія / Г. І. Башнянин, Б. М. Шевчик, О. І. Дунас, Ю. В. Кирилич, О. В. Кривицька. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 164 с.
9. Башнянин Г. І. Економічні системи : монографія / За ред. д.е.н., проф. Г. І. Башнянина. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – Т. 4. – 508 с.
10. Башнянин Г. І. Державне регулювання малих підприємств у транзитивній економіці України : монографія / Г. І. Башнянин, М. Г. Москва, М. Я. Вірт, Т. А. Піхняк, О. П. Буряк. - Львів : Ліга-Прес, 2014. – 170 с.
11. Білорус О. Г. Глобальні стратегії Євросоюзу : монографія / О. Г. Білорус, Ю. М. Маценко, І. І. Вітер. – К. : КНЕУ, 2009. – 528 с.
12. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму : монографія / О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2003. – 360 с.
13. Білошанка В. А. Управлінська результативність в розвитку міжнародних компаній : монографія / В. А. Білошанка. – К. : Графіка і Друк, 2007. – 236 с.
14. Бебик В. М. Сучасна глобалістика: провідні концепції і модерна практика : навч. посібник / В. М. Бебик, С. О. Шергін, Л. О. Дегтярова. – К. : Україна, 2006. – 208 с.

15. Бочан І. О. Глобальна економіка : підручник / І. О. Бочан, І. Р. Михасюк. – К. : Знання, 2007. – 403 с.
16. Булатова О. В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : монографія / О. В. Булатова. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 386 с.
17. Буряк П. Ю. Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навч. посіб. для студентів вузів / П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало. – К. : Хай-Тек Прес, 2007. – 336 с.
18. Буценко І. М. Показники оцінки процесу економічної глобалізації / І. М. Буценко, Ю. В. Іясова // Економіка Криму. – № 1(34), 2011. – С. 498-501.
19. Верещак Л. М. Міжнародні організації : аналітико-стат. інформація / Л. М. Верещак – К. : УкрІНТЕІ, 2002. – 37 с.
20. Внутрішня торгівля України : проблеми і перспективи розвитку [Текст] : монографія / І. М. Копич, О. О. Нестуля, П. О. Куцик та ін. ; за ред. В. В. Апопія, П. Ю. Балабана. – Львів : Новий Світ – 2000, 2014. – 565 с.
21. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: До ефективніших суспільств / Б. Гаврилишин – К. : Основи, 1993. – 238 с.
22. Гальчинський А. С. Суперечності реформ у контексті цивілізаційного процесу / А. С. Гальчинський – К. : Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
23. Гантінгтон Самуель П. Протистояння цивілізацій та зміна світового порядку / Самуель П. Гантінгтон. – Львів : Кальварія, 2006. – 474 с.
24. Гесць В. М. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України / В. М. Гесць // Президентський вісник. – 2004. – № 3. – С. 14-19.
25. Гелд Д. Глобальні трансформації. Політика, економіка, культура / Д. Гелд, Е. МакГрю, Д. Голдблатт, Дж. Перратон ; [пер. з англ., передне слово Ю. Павленка]. – К. : Фенікс, 2003. – 584 с.
26. Гідденс Е. Нестримний світ: як глобалізація перетворює наше життя / Е. Гідденс; [пер. з англ. Н. П. Поліщук]. – К. : Альтерпрес, 2004. – 100 с.
27. Гіл Чарлз В. Л. Міжнародний бізнес [Текст] : конкуренція на глобальному ринку / Чарлз В. Л. Гіл ; [пер. з англ.] – К. : Основи, 2001. – 854 с.
28. Геоекономічні сценарії розвитку і Україна : монографія / [В. І. Філіпенко та ін.]. – К. : Академія, 2009.
29. Гладій І. Й. Просторові трансформації і регіональна парадигма світового ринку / І. Й. Гладій // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1. – С. 41-45.
30. Глобальна економіка XXI ст.: людський вимір : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 420 с.
31. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : монографія / [кер. авт. кол. і наук. ред. М. Циганкова]. – К. : КНЕУ, 2003. – 660 с.

32. Глобалізація як концепція розвитку світової економіки. В кн. : Герасимчук В. Г. Міжнародна економіка : навч. посібник / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко. – К. : Знання, 2009. – С. 260-270.
33. Глобалізація та внутрішній розвиток: ефекти взаємодії. В кн.: Гесць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку : монографія / В. М. Гесць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозування НАН України. – К., 2009. – С. 465-606.
34. Глобалізація і стратегія розвитку. В кн.: Міжнародні стратегії економічного розвитку : навч. посібник / [за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, І. В. Ліганенко]. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – С. 39-74.
35. Глобалізація і безпека економічного розвитку : монографія / [О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. ; за ред. О. Г. Білоруса]. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
36. Глобалізаційні впливи: особливості сучасних міжнародних відносин України / [ред. Л. Кудіна]. – К. : Молодіжна Альтернатива, 2009. – 92 с.
37. Глобальна продовольча безпека : монографія / О. Г. Білорус, М. В. Зубець, П.Т. Саблук, В. І. Власов. – К. : ІАЕ, 2009. – 486 с.
38. Глобальный дискурс [Текст] : сборник статей / [под ред. Л. В. Савина]. – Сумы : Университетская книга, 2003. – 140 с.
39. Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / [под ред. М. Н. Осьмовой, А. В. Бойченко]. – М. : ИНФРА-М, 2006. – VIII, 376 с.
40. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін : монографія / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
41. Глобальное конкурентное пространство : монография / [Пахомов Ю.Н. и др.]. – К. : КНЕУ, 2008.
42. Глобальні трансформації та стратегії розвитку : монографія / [О. Г. Білорус та ін.]. – К. : ВІПОЛ, 1998. – 415 с.
43. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін : монографія / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
44. Діалог цивілізацій: протиріччя глобалізації : матеріали Другої Всесв. конференції, Київ, 23 травня 2003 р. – К. : МАУП, 2003. – 376 с.
45. Дікон Боб. Глобальна соціальна політика. Міжнародні організації й майбутнє соціального добробуту / Дікон Боб, Халс Мішель, Стабс Пол; [пер. з англ. А. Олійника]. – К. : Основи, 1999. – 347 с.
46. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 508 с.
47. Дюмулен И. И. Международная торговля услугами : науч. издание / И. И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – 314 с.
48. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. К. : Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.

49. Економічна теорія: Політекономія : підручник / [за ред. В. Д. Базилевича]. – К. : Знання, 2007. – 719 с.
50. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / [за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва]. – К. : Знання, 2007. – 595 с.
51. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України / С. Єрохін // Економічний часопис – ХХІ №1-2, 2006.
52. Єщенко П. С. Сучасна економіка : навч. посібник / П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К. : Вища школа, 2005. – 327 с.
53. Інтеграція та глобалізація у світовій економічній системі. В кн. : Школа І. М. Міжнародні економічні відносини : підручник / І. М. Школа, В. М. Козменко, О. В. Бабінська. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2007. – С. 334-507.
54. Історія економіки та економічної думки (ХХ – початок ХХІ ст.) : навч. посібник / [за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової]. – К. : Знання, 2011. – 582 с.
55. Кальченко Т. В. Глобальна економіка : навч. посібник / Т. В. Кальченко – К. : КНЕУ, 2009. – 364 с.
56. Кальченко Т. В. Глобальна економіка : методологія системних досліджень : монографія / Т. В. Кальченко – К. : КНЕУ, 2006. – 248 с.
57. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
58. Ковбасюк Ю. Україна і міжнародні фінансові організації : навч. посіб. / Ю. Ковбасюк – К. : НАДУ, 2004. – 40 с.
59. Ковтун О. І. Глобальна економіка : підручнк / О. І. Ковтун, П. О. Куцик, Г. І. Башнянин ; [за. заг. ред. О. І. Ковтуна]. – Львів : Видавництво ЛКА, 2014. – 704 с.
60. Ковтун О. І. Конкурентоспроможність підприємства: стратегічний контекст : монографія / О. І. Ковтун – Львів : Видавництво ЛКА, 2009. – 276 с.
61. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації : монографія / О. І. Ковтун. – Львів : Видавництво ЛКА, 2013. – 352 с.
62. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : підручник / О. І. Ковтун. – Львів : Новий Світ – 2000, 2009. – 680 с.
63. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : підручник; 2-ге видання, оновлене і доповнене / О. І. Ковтун. – Львів : Новий Світ – 2000, 2014. – 426 с.
64. Ковтун О. І. Стратегії підприємства : монографія. / О. І. Ковтун. – Львів : Видавництво ЛКА, 2008. – 424 с.
65. Ковтун О. І. Кластери як засіб активізації розвитку вітчизняної економіки : монографія : Економічні системи. Ч.3. / О. І. Ковтун. – Львів : Видавництво ЛКА, 2012. – С. 275-303.

66. Ковтун О. І. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності та самодостатності регіональних господарських систем в сучасних умовах / О. І. Ковтун // Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів : колективна монографія. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2010. – С. 201-209.

67. Ковтун О. І. Вплив міжпідприємницької кооперації на вирішення проблем функціонування та розвитку вітчизняних підприємств в умовах глобалізації та очікувань другої хвилі економічної кризи / О. І. Ковтун // Науково-практичний журнал "Економіка та Держава". – № 12, 2011. – С. 48-52.

68. Ковтун О. І. Державне регулювання економіки : навч. посібник / О. І. Ковтун. – Львів : Новий Світ – 2000, 2006 (2007, 2008, 2009, 2010). – 428 с.

69. Ковтун О. І. Регіональна економіка : навч. посібник / О. І. Ковтун. – Львів : Новий Світ 2000, 2012. – 162 с.

70. Ковтун О. І. Національна економіка : навч. посібник / О. І. Ковтун. – Львів : Новий Світ 2000, 2013. – 170 с.

71. Ковтун О. І. Регіональна економіка : курс лекцій / О. І. Ковтун. – Львів : Видавництво ЛКА, 2012. – 416 с.

72. Ковтун О. І. Організаційно-економічні альтернативи забезпечення конкурентоспроможності РГС / О. І. Ковтун // Науковий збірник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2009. – Вип. 19-12. – С. 207-219.

73. Ковтун О. І. Кластерна модель організації (структуризації) просторової економіки як ефективний спосіб забезпечення конкурентоспроможності РГС в Україні / О. І. Ковтун // Вісник ЛКА : зб. наук. праць. – Львів : Видавництво ЛКА, 2011. – Вип. № 34. – (Серія : Економічна).

74. Ковтун О. І. Міжпідприємницька кооперація як засіб організації післякризового розвитку вітчизняної економіки / О. І. Ковтун // Вісник ЛКА : збірник наук. праць. – Львів : Видавництво ЛКА, 2011. – Вип. № 37. – (Серія : Економічна).

75. Ковтун О. І. Кластери як засоби забезпечення конкурентоспроможності та самодостатності регіональних господарських систем: сутність та проблеми запровадження в Україні / О. І. Ковтун // Вісник ЛКА. Вип. № 13, 2011. – Львів : Видавництво ЛКА. (Серія : Торгівля, комерція, підприємництво).

76. Ковтун О. І. Міжпідприємницька кооперація як засіб формування та забезпечення раціональної структури економіки регіонів / О. І. Ковтун // Науково-практичний журнал "Агросвіт". – № 20, 2011. – С. 16-24.

77. Ковтун О. І. Визначення параметрів та оцінювання ефективності заходів державної економічної політики на основі використання економетричних моделей / О. І. Ковтун // МНЖ "Механізм регулювання економіки", № 4. – 2012. – С. 147-158.

78. Ковтун О. І. Некооперативна модель розвитку аграрного сектору вітчизняної економіки / О. І. Ковтун // Економіст. – № 7 (321), 2013. – С. 36-39.

79. Колодко Г. В. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн [Текст] / Г. В. Колодко. – К. : Основні цінності, 2002. – 245 с.

80. Колосова В. П. Україна і Європейський банк реконструкції та розвитку : монографія / В. П. Колосова, В. М. Пинзеник (кер. авт. кол.). – К. : НДФІ, 2008.

81. Конвергенція економічних моделей Польщі та України : монографія / [Д. Лук'яненко, В. Чужиков, Г. Вожняк та ін.; за наук. ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова, Г. Вожняка]. – К. : КНЕУ, 2010. – 719 с.

82. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації : монографія / [за ред. Я. А. Жаліла]. – К. : Знання України, 2005. – 388 с.

83. Куцик П. О. Результати фінансово-економічної діяльності природних монополій: проблеми економічної оцінки та державного регулювання : монографія / Г. І. Башнянин, І. Й. Яремко, П. О. Куцик, Н. М. Галазюк. – Львів : Львівська комерційна академія, 2010. – 190 с.

84. Куцик П. О. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак ; Львів. комерц. акад. – Львів : Галицька видавнича спілка, 2011. – 207 с.

85. Куцик П. О. Інвестиційна привабливість ресурсного потенціалу торговельного підприємства : монографія / Я. Д. Качмарик, П. О. Куцик, Р. Л. Лупак, І. Я. Качмарик, Н. Я. Боліновська ; Львів. комерц. акад. – Львів : Піраміда, 2012. – 168 с.

86. Куцьк П. А. Критерии эффективности в управлении предприятием // П. А. Куцьк, Г. Ф. Гергега // Проблемы современной науки : сбор. науч. трудов. – Вып. 14. – Ставрополь : Логос, 2014. – 182 с. – С. 135-143.

87. Куцик П. О. Державне регулювання інвестиційного процесу в умовах функціонування ринку цінних паперів : монографія / П. О. Куцик, М. Я. Вірт, І. В. Гончарук, В. І. Куцик, М. Ю. Барна ; [за заг. ред. П. О. Куцик]. – Львів : Растр-7, 2014. – 296 с.

88. Куцик П. О. Структура ринку цінних паперів у сучасних економіках / П. О. Куцик, І. В. Гончарук // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць / [редакц. кол.: В. В. Апопій, Ю. А. Дайновський, С. В. Скибінський та ін.]. – Львів : Львівська комерційна академія, 2011. – Вип. 12. – С. 118-122.

89. Куцик П. О. Формування нової світової фінансової системи: сучасне бачення / П. О. Куцик, С. Е. Коновал // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць / [редакц. кол.: В. В. Апопій, Ю. А. Дайновський, С. В. Скибінський та ін.]. – Львів : Львівська комерційна академія, 2011. – Вип. 12. – С. 123-127.

90. Куцик П. О. Регулювання валютного курсу та його оптимальний режим для України / П. О. Куцик, М. Я. Вірт // Науковий вісник Національного

лісотехнічного університету : Зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.03. – С. 157-163.

91. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : навч. посібник / П. М. Леоненко, О. І. Черепніна. – К. : Знання, 2006. – 429 с.

92. Лиско Л. Р. Економічні системи. Людський вимір : навч. посібник / Л. Р. Лиско. – Львів : Видавничий дім «Панорама», 2003. – 300 с.

93. Литвинова О. Н. Процессы глобализации и проблемы вхождения Украины в мировое хозяйство / Литвинова О. Н., Пилипенко А. Н. // Проблемы теории та практики економічної політики України на сучасному етапі: збірник наукових праць. Вип. 1. – Дніпропетровськ, 2003. – С. 135-138.

94. Лукашевич В. М. Глобалістика : навч. посібник / В. М. Лукашевич. – Львів : Новий Світ-2000, 2005. – 440 с.

95. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко– К. : Національний підручник, 2008. – 220 с.

96. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція та глобальні проблеми сучасності : навч.-метод. посібник / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 206 с.

97. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко– К. : ВІПОЛ, – 1996.

98. Лук'яненко Д. Г. Інвестиційний глобалізм: сучасні проблеми економічних досліджень / Д. Г. Лук'яненко // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 5-6. – С. 17-21.

99. Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – № 8-9, 2008.

100. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації [Текст] : монографія / З. О. Луцишин – К. : ДрУк, 2002. – 319 с.

101. Міжнародна економіка : навч. посібник / [за ред. В. М. Тарасевича]. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2005. – 121 с.

102. Міжнародна економіка : підручник / [В. В. Білоцерківець, О. О. Завгородня, В. К. Лебедева та ін.; за ред. А. О. Задої, В. М. Тарасевича]. – К. : ЦУЛ, 2012. – 416 с.

103. Міжнародні неурядові організації : навч. посібник / [В. В. Балабін, О. В. Плахотнік, О. О. Безносюк, В. І. Коряк, С. В. Ленков, О. Ф. Гіда ; за заг. ред. В. В. Балабіна] ; [2-е вид., доп.] – К. : Логос, 2009. – 129 с.

104. Міжнародні організації : навч. посіб. / [В. В. Ковалевський, Ю. Г. Козак, С. Г. Грищенко та ін. ; за заг. ред. Ю. Г. Ковалевського, В. В. Козака]. – Одеса : Астропринт, 2001. – 288 с.

105. Міжнародні організації : навч. посібник / [О. С. Кучик, І. Р. Суховолець, А. Б. Стельмах та ін.; за заг. ред. О. С. Кучика]. – [2-е вид., переробл. і доп.] – К. : Знання, 2007. — 749 с.

106. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; [пер. с англ. II-го изд.] – К. : Хаггард-Демос, 1993. – 785 с.
107. Міжнародна економіка : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / [А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, О. Д. Павловська та ін.; за ред. А. М. Поручника]. – К. : КНЕУ, 2005. – 156 с.
108. Міжнародна економіка : підручник / [за ред. В. М. Тарасевича]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
109. Міжнародні організації в системі світогосподарських зв'язків : навч. посіб. / [О. Л. Притикіна (уклад.)]. – Дніпропетровськ : РВВ ДНУ, 2003. – 48 с.
110. Міжнародні організації економічного співробітництва : довідник / Рада національної безпеки і оборони України; Національний ін-т проблем міжнародної безпеки / А. І. Сухоруков, Н. Г. Діденко. – К. : НІПМБ, 2005. – 114 с.
111. Міжнародний регіоналізм глобальної економіки. В кн.: Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри : монографія / [за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва]. – К. : Знання, 2007. – С. 121-140.
112. Мокій А. І. Міжнародні організації : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / А. І. Мокій, Т. П. Яхно, І. Г. Бабець. – Львів : Видавництво ЛКА, 2006. – 208 с.
113. Незалежність України в глобалізованому світі: вектори ХХІ століття : зб. матер. міжнар. наук. конф. (22 серпня 2011 р., м. Київ) / [упоряд.: Я. А. Жаліло, С. О. Янішевський]. – К. : НІСД, 2011. – 192 с.
114. Охота В. І. Формування конкурентних переваг ТНК в умовах глобалізації / В. І. Охота // Інноваційна економіка. – № 11, 2012 (37). – С. 82-88.
115. Павловський М. Шлях України / М. Павловський. – К. : Техніка, 1993. – 152 с.
116. Патица Н. І. Міжнародні валютно-кредитні відносини : навч. посіб. / Н. І. Патица. – К. : Знання, 2012. – 566 с.
117. Патица Н. І. Міжнародні фінансові організації : навч. посіб. для дистанц. навчання / Патица Н. І. – К. : Ун-т "Україна", 2008. – 218 с.
118. Пахомов Ю. Н. Цивилизационная структура современного мира : монография в 3-х т. Т. I. Глобальные трансформации современности / Ю. Н. Пахомов. – К. : Наукова думка, 2006.
119. Пахомов Ю. Н. Цивилизационная структура современного мира : монография : в 3-х т. Т. II. Макрохристианский мир в эпоху гло-бализации: / Ю. Н. Пахомов. – К. : Наукова думка, 2007.
120. Пахомов Ю. Н. Пути и перепутья современной цивилизации: монография / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко. – К. : Международный деловой центр, 1998. – 226 с.
121. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : МО, 1993.

122. Поручник А. М. Національні інтереси України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2008.
123. Політична економія : підручник / [за наук. ред. проф. В. Г. Федоренка] – К. : Алерта, 2008. – 487 с.
124. Райнерт Е. Критичний аналіз правил Вашингтонського консенсусу для економічно відсталих країн / Е. Райнерт // Україна фінансова. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/dm/146.htm].
125. Регіональні виміри глобальної економічної системи : монографія / [В. Є. Реутов, А. С. Горда, Я. М. Столярчук та ін.; за заг. ред. В. Є. Реутова]. – Сімферополь : Фенікс, 2009. – 390 с.
126. Регіональні виміри глобальної економічної системи : монографія / [Я. М. Столярчук та ін.]. – Сімферополь : Фенікс, 2009. – 390 с.
127. Ресурси планетарного розвитку і протиріччя глобалізації. В кн.: Геоекономічні сценарії розвитку і Україна : монографія / [М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко та ін.]. – К. : Академія, 2010. – С.93-146.
128. Рогач О. І. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються : монографія / О. І. Рогач. – К. : Київський університет, 1994. – 150 с.
129. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації у світовому господарстві / О. І. Рогач. – К. : Київський університет, 2006.
130. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації / Рогач О. І. – К. : Київський університет, 2009.
131. Самюельсон П. А. Макроекономіка / П. А. Самюельсон, Д. В. Норгауз ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1995. – 544 с.
132. Сакс Дж. Макроекономіка: глобальний підход / Дж. Сакс, Ф. В. Ларрен; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1996. – 848 с.
133. Світова економіка : підручник / [за ред. Філіпенко А. С.] – К. : Либідь, 2005. – 582 с.
134. Сиденко В. Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель: В 2 т. Т. 1. Глобалізація і економічне розвиток / В. Р. Сиденко. – К. : Фенікс, 2008. – 376 с.
135. Сиденко В. Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель: в 2 т. Т. 2. Європейська інтеграція і економічне розвиток / В. Р. Сиденко. – К. : Фенікс, 2011. – 448 с.
136. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / [В. В. Апопій, І. М. Копич, О. Г. Біла, П. О. Куцик та ін.]; за ред. В. В. Апопія та І. М. Копича. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.
137. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2009. – 568 с.

138. Соколенко С. И. Глобальные рынки XXI столетия: перспективы Украины / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 1998. – 568 с.
139. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры: Украинский контекст / С. И. Соколенко. – К. : ЛОГОС, 2002. – 648 с.
140. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко– К. : Логос, 2004. – 848 с.
141. Соколенко С. И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 1998 – 568 с.
142. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / С. І. Соколенко– К. : Логос, 1999. – 568 с.
143. Солонінко К. С. Міжнародна економіка : навч. посібник / К. С. Солонінко. – К. : Кондор, 2008. – 380 с.
144. Сорос Дж. Про глобалізацію / Дж. Сорос. – К. : Основи, 2002. – 173 с.
145. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос. – М : ИНФРА-М, 1999. – 262 с.
146. Сорос Дж. Открытое общество: реформируя глобальный капитализм / Дж. Сорос. – М. : Некоммерческий фонд поддержки культуры, образования и новых информационных технологий, 2001. – 458 с.
147. Сорос Дж. Утвердження демократії / Дж. Сорос. – К. : Основи, 2002. – 173 с.
148. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мега-регіональних суперечностей : монографія / [за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова]. – К. : КНЕУ, 2007. – 544 с.
149. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К. : Держкомстат України, 2013.
150. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар / Дж. Стігліц ; [пер. з англ.]. – К. : КМ Академія, 2003. – 252 с.
151. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Столярчук Я. М. – К. : КНЕУ, 2009. – 302 с.
152. Столярчук Я. М. Сучасні проблеми глобалізації : монографія / Столярчук Я. М. та ін. – Сімферополь, 2008.
153. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія / [за ред. Д. Г. Лук'яненка]. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
154. Стратегії інноваційного розвитку України: наукові концепції та практика реалізації : монографія / [О. М. Галенко, О. С. Герасименко, Г. В. Булкот та ін.]. – К. : НДІРоМ, 2007. – 342 с.
155. Становлення інтегрованих корпоративних мікроекономічних систем в економіках перехідного типу / [Г. І. Башнянин, О. І. Ковтун та ін.]. – Львів : Видавництво ЛКА, 2003. – 186 с.

156. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія / [за ред. д.е.н., проф. Д. Г. Лук'яненка]. – К. : КНЕУ. – 2001. – 583 с.
157. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : монографія / [Ю. М. Пахомов та ін.] – К. : Парламентське видавництво, 2009.
158. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, С. Г. Бабенко та ін.] – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
159. Сучасні економічні теорії глобальних систем : навч. посібник / [Г. І. Башнянин, Б. М. Шевчик, О. О. Сухий, О. О. Переполькіна] – Львів : Новий Світ - 2000, 2013. – 322 с.
160. Транснаціональні корпорації : навч. посібник / [В. В. Рокоча, О. В. Плотніков, В. Є. Новицький та ін. ; за ред. В. В. Рокоча]. – К. : Таксон, 2001.
161. Тоцький В. І. Організаційний розвиток підприємства / В. І. Тоцький, В. В. Лавриненко. – К. : Гарант Сервіс, 2005. – 239 с.
162. Україна в системі духовних, економічних та політичних координат глобалізованого світу : матер. наук.-практ. конференції. – К. : Нац. Академія управління, 2006. – 280 с.
163. Україна і Міжнародний валютний фонд / [упоряд. А. В. Шаповалов, О. Є. Єременко; редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін.]. – Львів : ЛБІНВУ, 2005. – 206 с.
164. Україна і світ (країни/території світу, показники соціально-економічного розвитку, зв'язки з Україною, офіційні контакти) : навч. посіб. / [за заг. ред. Сахарова В. Є.] ; М-во освіти і науки України, Нац. акад. управління. – К. : ЦУЛ, 2011. – 416 с.
165. Україна в процесах міжнародної інтеграції / [В. Р. Сіденко, Ю. В. Павленко, О. І. Барановський та ін.]. – Х. : Форт, 2003. – 280 с.
166. Угода про асоціацію між Україною та ЄС і його державами-членами. Джерело : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/docs/Agreement/AA_Body_text.pdf].
167. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін. ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника]. – К. : КНЕУ, 2006.
168. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність : монографія / А. С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.
169. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації : навч. посібник / А. С. Філіпенко. – [3-є вид., перер. і доп.] – К. : Знання, 2006. – 316 с.
170. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку / Філіпенко А. С. – К. : Знання України, 2002. – 192 с.

171. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри людського розвитку / А. С. Філіпенко. – К. : Знання України, 2002. – 190 с.
172. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації / А. С. Філіпенко. – К. : Знання України, 2000. – 174 с.
173. Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації : монографія / [під ред. Я. В. Белінської]. – К. : Національна академія управління, 2008. – 212 с.
174. Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки : монографія у 2-х ч. [Каленюк І. С. та ін.] – Чернігів : ЧДДЕУ, 2009.
175. Цивилизационная структура современного мира : монография ; в 3-х т. Т. III. Цивилизации Востока в условиях глобализации / [Ю. Н. Пахомов и др.]. – К. : Наукова думка, 2008.
176. Циганкова Т. М. Міжнародні організації : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Т. М. Циганкова, Т. Ф. Гордєєва – К. : КНЕУ, 2003. – 183 с.
177. Циганкова Т. М. Міжнародні організації : навч. посібник / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 1998. – 124 с.
178. Циганкова Т. М. Міжнародні організації : навч. посібник / Т. М. Циганкова, Т. Ф. Гордєєва. – [2 вид., перероб. і доп.]; – К. : КНЕУ, 2001. – 340 с.
179. Циклы глобализации. В кн.: Гальчинский А. С. Кризис и циклы мирового развития / А. С. Гальчинский. – [2-е изд. доп.]. – К. : АДЕФ-Украина, 2010. – С. 269-341.
180. Чентуков Ю. І. Стратегії інтеграції крупних промислових комплексів в умовах глобалізації : монографія / Ю. І. Чентуков. – Донецьк : ДонНУ, 2010. – 294 с.
181. Чепінога В. Г. Економічна теорія : підручник / В. Г. Чепінога. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 653 с.
182. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В. І. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008.
183. Чужиков В. І. Регіональна динаміка в глобальній економіці. Розділ XVI / Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / [за ред. З. С. Варналія]. – К. : НІСД, 2007.
184. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України / Л. Шабаліна, М. Корнейченко. – Донецьк : Економіка, 2012. – С. 59-63.
185. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика : підручник / В. О. Шевчук. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 663 с.
186. Шевчук В. О. Платіжний баланс і макроекономічна рівновага в трансформаційних економіках: досвід України / В. О. Шевчук. – Львів : Каменяр, 2001. – 495 с.
187. Шевчук В. Фіскальна політика країн Центральної та Східної Європи: євроінтеграційні виклики : монографія / В. Шевчук, Р. Копич. – Львів : ПАІС, 2011. – 544 с.

188. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та практичні виміри : монографія / О. А. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2007.
189. Швиданенко О. А. Економіка України: проблеми розвитку галузей та регіонів: монографія / [О. А. Швиданенко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008.
190. Швиданенко О. А. Розвиток конкуренції у макроінтегрованому просторі / Економіка України: інвестиційно-інноваційні проблеми розвитку : монографія / О. А. Швиданенко ; [за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченька]. – К. : НДЕІ, 2006.
191. Шифф М. Региональная интеграция и развитие: монография / М. Шифф, Л. А. Уинтерс ; [пер. с англ.] ; Всемирный банк. – М. : Весь мир, 2005. – 376 с.
192. Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века: почему не интегрируются страны СНГ / Ю. В. Шишков. – М. : III тысячелетие, 2001. – 478 с.
193. Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 8. – С. 3-20.
194. Шрепpler X. A. Международные экономические организации / X. A. Шрепpler; [пер. с англ.] – М. : Международные отношения, 2007.
195. Щетинін А. І. Політична економія : підручник / А. І. Щетинін. – К. : ЦУЛ, 2011. – 480 с.
196. Хардт М. Империя / М. Хардт, А. Негри. – М. : Праксис, 2004. – 440 с.
197. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие / А. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №1. – С. 3-16.
198. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2001. — 345 с.
199. Яремко Л. А. Міжнародні економічні системи. / Економічні системи : монографія. Т. 1. / Л. А. Яремко ; [за ред. д.е.н., проф. Г. І. Башнянина]. – Львів : Видавництво ЛКА, 2006. – С. 317-324.
200. O'Brien R. and Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. – New York, 2004.
201. Castells M. The Rise of the Network Society (The Information Age: Economy, Society and Culture. Volume 1). – Vol. 1. - Oxford: Blackwell Publishers, 1996. – 481p.
202. Giddens A. Affluence, poverty and the idea of a post-scarcity society. - Geneva [Genf]: United Nations Research Institute for Social Development, 1995. - 12p.
203. Giddens A. The Consequences of Modernity. – Cambridge: Polity Press, 1990. – 412 p.
204. Giddens, A. The third way. The renewal of social democracy. – London : PolityPress, 1998. –166 p.
205. Markoff J. Waves of Democracy: Social Movements and Political Change. – L. : Sage Publications Ltd., 1996. – 192 p.

206. Rosenau J. N. The Future of Politics // Future. – Guilford, 1999. – Vol.31. – № 9/10. – P. 1015-1016.
207. Rosenau J. Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity. – Princeton: Princeton University Press, 1990. – 504 p.
208. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence [Electronic resource]. – Geneva: WTO Publications, 2011. – 251 p.
209. World Investment Report 2009: United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva, 2009.
210. World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy. – New York and Geneva, 2010.
211. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. – New York and Geneva, 2011.
212. UNCTADSTAT: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/asp>
213. World Investment Report 2012. UNCTAD, New York and Geneva 2012.
214. World Investment Report 2013. UNCTAD, New York and Geneva 2013.
215. Nation Master: World Statistics.
216. UNCTAD, cross-border M&A database.
217. Інформаційна довідка щодо історії співпраці з МВФ : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=388292&cat_id=353172.
218. Рейтинг 100 найкрупніших не фінансових світових ТНК за рівнем зарубіжних активів та індексом ТНІ – транснаціональності. Джерело: <http://businessforecast.by/partners/ratings/492/>
219. Офіційний сайт Держкомстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
220. Офіційний сайт ООН <http://www.un.org/>
221. Офіційний сайт МВФ <http://www.imf.org/external/index.htm>.
222. Офіційний сайт Світового банку <http://www.worldbank.org/>
223. <http://community.agriculture.com/t5/Marketing/The-Cargill-Ukrlandfarming-deal/td-p/493114>

Наукове видання

**ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА:
ПРИНЦИПИ СТАНОВЛЕННЯ,
ФУНКЦІОНУВАННЯ, РЕГУЛЮВАННЯ ТА
РОЗВИТКУ**

МОНОГРАФІЯ

Автори

***Куцик Петро Олексійович,
Ковтун Олег Іванович,
Башнянин Григорій Іванович***

Літературний редактор – Муравицька Н. О.
Коректор – Кашуба М. І.

Оригінал-макет Видавництва
Львівської комерційної академії

Підписано до друку 02.12.2014 р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.
36,5 др. арк. 33,95 ум. др. арк. 35,48 облік. видавн. арк.
Тираж 500 прим. Зам. 104.

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@lac.lviv.ua
Свідцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.



Львівська комерційна академія