

Світ  
на  
порозі  
змін



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДНІПРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ОЛЕСЯ ГОНЧАРА

Наталія Краснікова, Олена Дзяд,  
Вячеслав Македон, Ольга Михайленко,  
Ольга Пащенко, Наталія Волкова,  
Вікторія Редько, Лілія Головка

# СВІТ НА ПОРОЗІ ЗМІН

Дніпро  
Видавець Біла К. О.  
2021

УДК 339.9:330.3

С 24

**Рецензенти:**

**Павло Дзюба, д-р екон. наук, доц.**  
професор кафедри міжнародних фінансів  
Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка

**Олексій Джусов, д-р екон. наук, доц.**  
професор кафедри маркетингу та  
міжнародного менеджменту  
Дніпровського національного університету  
імені Олеся Гончара

Рекомендовано до друку Вченою радою  
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара  
(протокол № 7 від 18.02.2021)

**Колектив авторів:**

Наталія Краснікова, Олена Дзяд, Вячеслав Македон, Ольга Михайленко,  
Ольга Пашенко, Наталія Волкова, Вікторія Редько, Лілія Головка

С 24 **Світ** на порозі змін : моногр. / кол. авт. ; кер. авт. кол., канд. екон. наук  
Н. О. Краснікова. – Дніпро : Видавець Біла К. О., 2021. – 278 с.

ISBN 978-617-645-440-3

Монографію присвячено дослідженню різних аспектів сучасних міжнародних економічних відносин. Видання підготовлено колективом факультету економіки у тісній співпраці та за підтримки зовнішніх стейкхолдерів освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка».

Колективна монографія буде цікавою для широкого загалу: здобувачів вищої освіти спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини», викладачів, науковців, бізнесменів, державних службовців.

**УДК 339.9:330.3**

ISBN 978-617-645-440-3

© Колектив авторів, 2021

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

OLES HONCHAR DNIPRO NATIONAL UNIVERSITY

Nataliya Krasnikova, Olena Dzyad,  
Viacheslav Makedon, Olha Mykhailenko,  
Olha Pashchenko, Nataliia Volkova,  
Viktoriiia Redko, Liliya Golovko

# **THE WORLD IS ON THE VERGE OF CHANGE**

Dnipro  
Publisher Bila K. O.  
2021

**Reviewers:**

**Pavlo V. Dziuba, Doctor of Economics,  
Associate Professor**

Professor of the Department of International  
Finance, Institute of International Relations,  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

**Oleksii Dzhusov, Doctor of Economics,  
Associate Professor**

Professor of the Department of Marketing and  
International Management, Dnipro National  
University by Oles Honchar

Recommended for publication by the Academic Council of  
Dnipro National University by Oles Honchar  
(Record No. 7 dated 18.02.2021)

**The contributors:**

Nataliya Krasnikova, Olena Dzyad, Viacheslav Makedon, Olha Mykhailenko,  
Olha Pashchenko, Nataliia Volkova, Viktoriia Redko, Liliya Golovko

**The world** is on the verge of change : monograph / number of authors;  
head of the team of authors, PhD in economics N.O. Krasnikova. – Dnipro:  
Publisher Bila K. O., 2021. – 275 p.

ISBN 978-617-645-440-3

The monograph is devoted to the study of various aspects of international economic relations. The publication was performed by the staff of the Faculty of Economics in close cooperation and with the support of external facilitators of the educational and professional program «International Economics».

The collective monograph will be interesting for the general public: applicants for higher education in specialty 292 «International Economic Relations», teachers, scientists, businessmen, civil officers.

**UDC 339.9:330.3**

## ВСТУП

Світ ніколи не стоїть на місці. Постійно відбувається, на перший погляд, броунівський рух економічних суб'єктів та об'єктів. Але, якщо візуалізувати цей рух за відносно довгий період часу, то можна виокремити прискорення та збільшення обсягів переміщень за окремими товарними маршрутами, зростання та формування нових суб'єктів міжнародних економічних відносин. Час від часу з'являються «прискорювачі» цього руху, чи то у вигляді нових видів енергії для обслуговування виробництва, чи то технологій для спрощення обміну та розподілу благ. Ринок, керований «невидимою рукою», поступово захоплює весь світ, а для задоволення потреб з'являються нові і нові блага. Вже сьогодні у реальному житті ми користуємось технологіями та пристроями, описаними у нереальних фантастичних сюжетах класичної літератури. Швидкість змін, з одного боку, захоплює, а, з іншого боку, лякає. В сучасному світі, здавалося б, мобільне все. Якість та вартість транспортування вже давно не є фізичною перешкодою для будь-якого обміну та подорожей. Форми сучасних фінансових операцій для обслуговування міжнародних економічних відносин, їх швидкість та охоплення вражають. Підприємства, що за капіталізацією перевищують національні доходи держав і не мають просторових територіальних меж, є головними гравцями міжнародних економічних відносин поряд із державами, їх об'єднаннями та міжнародними організаціями. Діджиталізація – вже не виклик для суспільства, а наше сьогодення.

Але часом здається, що світ нібито хоче пригальмувати подальший розвиток людства і створює перешкоди у вигляді війн, епідемій та криз. Такі перешкоди стають викликами для розвитку економічних суб'єктів усіх рівнів. Зміни завжди створюють неочікувані можливості для одних та непереборні обмеження для інших. Зміни завжди приводять до перерозподілу сил. Зміни потрібні для переосмислення характеру та напрямку руху. Зміни – це певна санація світової економічної системи.

Світ завжди на порозі змін. Якими вони будуть на цей раз?

Дана монографія має на меті ознайомлення широкого кола читачів із сучасними процесами, що відбуваються у міжнародних економічних відносинах і формують можливості подальшого розвитку людства.

Монографія створена за підтримки ТОВ «СмартМерітайм Груп», найбільшої суднобудівної компанії України.

Оформлення обкладинки належить молодій художниці, Классен Варварі, і сформовано її уявленням про стан сучасного світу на порозі чергових змін.

## **РОЗДІЛ 1. ПРОТЕКЦІОНІЗМ: ІСТОРІЯ ЧИ МАЙБУТНЄ?**

Кожна держава регулює зовнішньоторговельні потоки. В сучасній міжнародній торгівлі це проявляється у використанні інструментів «поміркованого» протекціонізму. До початку дев'ятого Дохійського раунду переговорів у СОТ та світової економічної кризи 2008 р. у світовій торгівлі відбувалась відчутна лібералізація, а потім почалась ера сучасного «кризового» протекціонізму. В розділі розглянуто як причини кризи СОТ, так й історичні витоки та особливості сучасного «кризового» протекціонізму: заміщення тарифних інструментів регулювання нетарифними, зміни тенденцій у застосуванні найчастотніших та найшкідливіших для міжнародної торгівлі нетарифних інструментів. Визначено причини та можливості дискримінації окремих країн у міжнародній торгівлі. Встановлено коло країн-лідерів у застосуванні тарифних та нетарифних інструментів в останні 25 років.

Пандемія COVID-19 стала «чорним лебедем» для світової економіки та вплинула на міжнародні економічні відносини не тільки їх певним гальмуванням, а ще і створила виклики у регулюванні торговельних потоків, особливо критично важливих товарів.

## **РОЗДІЛ 2. СУЧАСНА АРХІТЕКТУРА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ВАЛЮТНОГО СОЮЗУ ЄС**

Економічний та валютний союз (ЕВС) формує основу для конкурентоспроможності, створення нових робочих місць, соціальної справедливості та макроекономічної стабільності. У Маастрихтському договорі були висвітлені правові та організаційні засади двох базових елементів ЕВС – економічного та валютного союзу. У розділі розглянуто причини та етапи становлення сучасної архітектури ЕВС, мотиви формування його нових елементів – фінансового (банківського та союзу ринків капіталу), фіскального та інституційного союзів. Аналіз правових та інституційних засад ЕВС



протягом 2008-2019 рр. дозволив зробити висновок про перманентні зміни інструментів першочергово у валютному та економічному союзі, запровадження відповідних нових механізмів банківського, фіскального та союзу ринків капіталу. Ядро сучасної архітектури ЕВС формує економічний союз, в якому через програми конвергенції (стабілізації), процедури макроекономічних дисбалансів, оновлений європейський семестр поєднуються соціально-економічні та фінансово-бюджетні орієнтири розвитку країн. Перспективи ЕВС пов'язані з реформою Європейського механізму стабільності, удосконаленням інструментів валютного та банківського союзів, розвитком союзу ринків капіталу та посиленням міжнародної ролі євро.

### **РОЗДІЛ 3. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ І АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ 4.0**

Розділ розглядає питання прискорення та диференціації інноваційної діяльності багатонаціональними підприємствами в координатах Економіки 4.0. Проведено дослідження рівня продуктивності інвестицій в потоках НДДКР за регіонами світу, обсягів інвестицій в інновації країн світу і багатонаціональних підприємств за рівнем розвитку та побудовано баланс регіонів світу за витратами на інноваційні проекти. Проведено аналіз і визначено особливості формування міжнародних технологічних альянсів на основі спільної інноваційної діяльності. Проведено дослідження міжнародного ринку аутсорсингових послуг під егідою багатонаціональних підприємств. Було сформовано рейтинг інструментів менеджменту глобальних ризиків багатонаціональних підприємств в умовах Економіки 4.0. Досліджено і виокремлено очікувані ефекти для багатонаціональних підприємств при вирішенні питання про інвестиції в інноваційні програми і проекти в умовах Економіки 4.0.

## **РОЗДІЛ 4. ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ**

Цей розділ присвячено питанням торгівлі продукцією сільського господарства та переробної промисловості України в аспекті її конкурентоспроможності на світовому ринку. В розділі проаналізовано динаміку торгівлі сільськогосподарськими товарами з 2010 р. по 2019 р., визначено частку експорту сільськогосподарських товарів у загальному експорті товарів та у структурі ВВП України; досліджено причини формування позитивного сальдо зовнішньої торгівлі сільськогосподарськими товарами, проведено детальний аналіз географічної та товарної структури експорту сільськогосподарських товарів. Визначено місце України у світовому експорті сільськогосподарських товарів. Окреслено загальні сучасні проблеми конкурентоспроможності українського сільського господарства на основі аналізу сильних та слабких сторін, можливостей і загроз розвитку українського сільського господарства. Розраховано коефіцієнти виявлених відносних переваг окремих сільськогосподарських товарів України, визначено перспективи експорту та запропоновані заходи для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських товарів.

## **РОЗДІЛ 5. ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА**

В розділі розглянуто роль інновацій для розвитку країн у постіндустріальну епоху становлення світового господарства. Теоретично обґрунтовано, що досягнення цілей сталого розвитку базується на засадах інноваційно-інвестиційного розвитку економіки, що формує базу для інновацій у соціальній та екологічній сферах життя суспільства. Інноваційність набуває економічного (продуктивність, технологічність виробництва, використання потенційних можливостей) та соціального (соціальна справедливість, тіньова економіка, зайнятість населення) виміру. Інноваційність економіки розглядається автором з позицій структури економіки та чинників, які визначають тенденції її розвитку. Інноваційними

вважаються економіки з позитивною економічною динамікою, у структурі яких домінує сфера послуг, ефективно діють інститути та національні інноваційні системи, зростають витрати (у тому числі приватного сектору) на розвиток людського капіталу та проведення науково-дослідних робіт. На основі глобального індексу інновацій проаналізовано позиції країн у рейтингу, встановлено фактори, «сильні» та «слабкі» сторони інноваційного розвитку країн-лідерів з різних регіонів світу, визначено переваги інноваційних економік в умовах глобалізації. Запропоновано напрямки та заходи розвитку національних інноваційних систем з урахуванням досвіду інноваційних економік світу.

## **РОЗДІЛ 6. ТРЕНДИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ІРО В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Необхідною умовою ефективного функціонування сучасної економіки є висока інвестиційна активність, оскільки іноземні інвестиції відіграють важливу роль у розвитку суб'єктів господарювання реального сектору економіки. Тому пошук шляхів залучення інвестиційних ресурсів став сьогодні найважливішим завданням для компаній.

Розділ присвячено теоретико-практичним аспектам розвитку світового ринку ІРО, як одного з інструментів залучення довгострокового капіталу компаніями-емітентами. Актуальність вибору даного методу залучення інвестицій полягає у можливості знизити фінансовий тягар компанії, особливо у сучасних умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності. Визначено сутність, цілі, переваги та недоліки первинного публічного розміщення акцій. Встановлено, що підготовка та вихід на ІРО – дорогий і тривалий процес, який відбувається у декілька етапів і передбачає зміну мислення керівної верхівки компанії та структури, забезпечуючи її подальше зростання.

Проведено оцінку динаміки обсягів світового ринку ІРО за регіонами світу та секторами економіки, яка вказує на зміни у розвитку світового ринку капіталів за останні роки. Встановлено основні проблеми розвитку світового

ринку IPO, які потрібно враховувати компаніям-емітентам для забезпечення успішного проведення первинного розміщення своїх акцій.

## **РОЗДІЛ 7. СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА МІЖНАРОДНИЙ УРБАНІСТИЧНИЙ ТУРИЗМ**

Розділ присвячено вивченню змін у міжнародному урбаністичному туризмі. Визначено відмінні риси урбаністичного туризму від інших видів туризму, що розкривають його привабливість для економіки міста, країни і міжнародної економіки в цілому. Сформовано рівні і складові привабливості урбаністичного туризму у міському середовищі на основі аналізу мотивів подорожей. Вивчено досвід лідерів урбаністичного туризму в світі (Макао, Гонконг, Нью-Йорк, Сінгапур, Дубаї, Лондон та ін.). На основі досліджень з економіки туристичних відвідувань, сучасних тенденцій урбаністичного туризму, його місця при формуванні світового ВВП й мотивів туристів міста класифіковано на столиці, історико-культурні, індустріально-ділові, розважальні й курортні міста з метою кращого розуміння сценаріїв їхнього розвитку. Зроблена спроба пошуку відповідей на дискусійні запитання: чому в одних містах концентрація туристів зростає, а в інших знижується; які конкурентні переваги й ризики має урбанізована дестинація на міжнародному ринку? З'ясовано чинники виникнення ефекту овертуризму та його негативних проявів у містах як наслідків перенасичення міст туристами. Запропоновані вектори розвитку урбаністичного туризму в межах реалізації концепції «розумного» міста, що ґрунтується на засадах сталості світової економіки.

## **РОЗДІЛ 8. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ ТА ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

У розділі розглядаються питання оцінки масштабів та наслідків міжнародної міграції, актуальні проблеми від'ємного демографічного приросту та відтоку працездатного населення України за кордон, фіктивного працевлаштування іноземців та їх легалізації з метою подальшого переїзду до

країн Євросоюзу. Також визначені типи поведінки ТНК на території приймаючих робочу силу країн, поняття транснаціональної робочої сили, спільного ринку праці. Наголошується на тому, що еміграція є проблемою бізнесу, якому не вистачає робочої сили, а імміграція є проблемою держави, яка має адаптувати, працевлаштувати мігрантів, знизити ризики соціальних конфліктів.

У розділі зазначається, що міграція тісно переплітається з технологіями та інноваціями, справляє підтримку (а іноді й обмеження) передачі технологій та знань, які часто працюють у тандемі з інвестиційними та торговельними потоками по історичних, географічних та геополітичних зв'язках між країнами та громадами. Зазначено, що однозначного висновку щодо впливу міжнародної трудової міграції на економіку будь-якої країни немає, оскільки те, наскільки позитивним може бути соціально-економічний зиск від трудової міграції, визначається інституційними можливостями держави щодо управління зовнішніми потоками населення й забезпечення передумов задля попередження негативних проявів міжнародного переміщення робочої сили.

## Колектив авторів

Краснікова Наталія – кандидат економічних наук, доцент, т.в.о. завідувача кафедри міжнародної економіки і світових фінансів – 1 розділ (Протекціонізм: історія чи майбутнє?)

Дзяд Олена – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів – 2 розділ (Сучасна архітектура та перспективи економічного та валютного союзу ЄС)

Македон Вячеслав – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки і світових фінансів – 3 розділ (Інтернаціоналізація і активізація інноваційної діяльності багатонаціональних підприємств в умовах Економіки 4.0)

Михайленко Ольга – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів – 4 розділ (Фундамент для зростання конкурентоспроможності сільськогосподарських товарів України на світовому ринку)

Головко Лілія – викладач кафедри міжнародної економіки і світових фінансів – 5 розділ (Інноваційність економіки для досягнення цілей сталого розвитку світового господарства)

Пащенко Ольга – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів – 6 розділ (Тренди та проблеми розвитку світового ринку ІРО в умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності)

Редько Вікторія – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного туризму та гостинності – 7 розділ (Сучасний погляд на міжнародний урбаністичний туризм)

Волкова Наталія – кандидат наук з держуправління, доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту – 8 розділ (Сучасні тенденції міжнародної міграції населення та трудових ресурсів)

## INTRODUCTION

The world never stands still. There is always a Brownian movement of economic subjects and objects on the face of it. But, if we have been visualizing this movement over a relatively long period of time, then we can distinguish the acceleration and increase in the volume of movements along individual commodity routes, the growth and formation of new subjects of international economic relations. From time to time, "accelerators" of this movement appear, either in the form of new types of energy to service production, or technologies to simplify the exchange and distribution of benefits. The market, controlled by the "invisible hand", is gradually taking over the whole world, and some new goods appear to meet the needs. We use technologies and devices described in unreal fantasy plots of classical literature already today in real life. The speed of change is exciting on the one hand and is frightening on the other hand. In the modern world, it would seem, everything is mobile. The quality and cost of transportation has no longer been a physical obstacle to any exchange and travel. The forms of modern financial transactions for service international economic relations, their speed and coverage are impressive. Enterprises, in terms of capitalization, exceed the national incomes of states and do not have spatial territorial boundaries, being the main players in international economic relations along with states, their associations and international organizations. Digitalization is no longer a challenge for society, but our present.

It seems sometimes that the world allegedly wants to slow down the further development of mankind and creates obstacles in the form of wars, epidemics and crises. Such obstacles become challenges for the development of economic entities of all levels. Change always creates unexpected opportunities for someone and insurmountable restrictions for other one. Change always leads to a redistribution of forces. Changes are needed to overthink the nature and direction of movement. Changes are the certain reorganization of the world economic system.

The world is always on the verge of changes. What will they be this time?

This monograph aims to familiarize a wide range of readers with the modern processes taking place in international economic relations and form the possibilities for the further development of mankind.

The monograph was created with the support of SmartMeritime Group LLC, the largest shipbuilding company in Ukraine.

The cover was designed by a young artist, Klassen Varvara, and was created by her ideas about the state of the modern world on the verge of new changes.



## **CHAPTER 1. PROTECTIONISM: HISTORY OR FUTURE?**

Each state regulates foreign trade flows. It is manifested in the use of instruments of "moderate" protectionism in modern international trade. Tangible liberalization took place before the starting of the ninth Doha round of negotiations in the WTO and in the conditions of global economic crisis in world trade in 2008, and then the era of modern "crisis" protectionism began. The section examines the causes of the WTO crisis as well as the historical origins and features of modern "crisis" protectionism: the replacement of tariff regulation instruments with non-tariff instruments, changes in trends in the use of non-tariff instruments, which are the most frequent and harmful to international trade. The reasons and possibilities of discrimination of definite countries in international trade are determined. A circle of leading countries has been established in the application of tariff and non-tariff instruments over the last 25 years.

The COVID-19 pandemic has become a "black swan" for the global economy and affected international economic relations not only by a certain slowdown, but also created challenges in the regulation of trade flows, especially of critical goods.

## **CHAPTER 2. MODERN ARCHITECTURE AND PROSPECTS OF THE ECONOMIC AND MONETARY UNION OF THE EU**

The Economic and Monetary Union (EMU) forms the basis for competitiveness, job creation, social justice and macroeconomic stability. The Maastricht Treaty highlighted the legal and organizational foundations of the two basic elements of the EMU - the economic and monetary union. The section examines the reasons and stages of formation of the modern architecture of the EMU, the grounds for formation of its new elements – financial (banking and capital markets union), fiscal and institutional alliances. Analysis of the legal and institutional framework of the EMU during the period 2008-2019 allowed to make a conclusion about the permanent change of instruments, primarily in the monetary and economic union, the introduction of appropriate new mechanisms of banking, fiscal and capital markets union. The core of the modern architecture of the EMU forms an economic union, in

which socio-economic and financial-budgetary guidelines for the development of countries are combined by means of programs of convergence (stabilization), procedures for macroeconomic imbalances, and an updated European semester. The EMU's perspectives are related to the reform of the European Stability Mechanism, the improvement of instruments of monetary and banking unions, the development of a union of capital markets and the strengthening of the international role of the euro.

### **CHAPTER 3. INTERNATIONALIZATION AND ACTIVATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF MULTINATIONAL ENTERPRISES IN THE ECONOMIC CONDITIONS 4.0**

The section examines the issue of acceleration and differentiation of innovation activity by multinational enterprises in the coordinates of Economy 4.0. The study of the level of investment productivity in R&D flows by regions of the world, the volume of investments in innovations of the countries of the world and multinational enterprises by the level of development have been carried out, and the balance of the regions of the world in terms of costs for innovative projects has been built. The analysis is carried out and the features of the formation of international technological alliances on the basis of joint innovation are determined. A study of the international market for outsourcing services under the auspices of multinational enterprises is conducted. A rating of global risk management tools for multinational enterprises in the Economy 4.0 has been formed. The expected effects for multinational enterprises in solving the issue of investments in innovative programs and projects in the conditions of Economy 4.0 are investigated and highlighted.

### **CHAPTER 4. FOUNDATION FOR THE GROWTH OF AGRICULTURAL PRODUCTS COMPETITIVENESS OF UKRAINE IN THE WORLD MARKET**

This section is devoted to the issues of trade in agricultural products and the processing industry of Ukraine in terms of its competitiveness in the world market. The section analyzes the dynamics of trade in agricultural goods over the period from

2010 to 2019, determines the share of agricultural export in total export of goods and in the structure of Ukraine's GDP; investigated the reasons for the formation of a positive balance of foreign trade in agricultural products, carried out a detailed analysis of the geographical and commodity structure of agricultural export. The place of Ukraine in the world export of agricultural goods has been determined. The general conditions of the competitiveness of Ukrainian agriculture are determined on the basis of an analysis of the strengths and weaknesses, opportunities and threats to the development of Ukrainian agriculture. The coefficients of the revealed relative advantages of individual agricultural products of Ukraine are calculated, the prospects for export are determined and measures to increase the competitiveness of domestic agricultural products are proposed.

## **CHAPTER 5. INNOVATIVENESS OF ECONOMY FOR ACHIEVING THE GOALS OF THE WORLD ECONOMY SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

The section examines the role of innovations for the development of countries in the post-industrial era of the world economy formation. It is substantiated theoretically that the achievement of sustainable development goals is based on the principles of innovative and investment development of the economy, and it forms the basis for innovation in the social and environmental spheres of society. Innovation acquires economic (productivity, manufacturability of production, use of potential opportunities) and social (social justice, shadow economy, employment) dimensions. The innovativeness of the economy is considered by the author in accordance with the attitude to the structure of the economy and factors that determine the trends of its development. The economies with positive economic dynamics dominated by the service sector, institutions and national innovation systems which operate effectively, increasing expenditures (including the private sector) for the development of human capital and research and development are considered to be innovative ones. The positions of countries in accordance with ranking are analyzed on the basis of the global innovation index; factors, "strengths" and "weaknesses" of the innovative development of leading countries from different

regions of the world are identified, the advantages of innovative economies in the context of globalization are determined. The directions and measures for the development of national innovation systems are proposed, considering the experience of the world's innovative economies.

## **CHAPTER 6. TRENDS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE GLOBAL IPO MARKET IN CONDITIONS OF THE GLOBAL FINANCIAL AND ECONOMIC INSTABILITY**

High investment activity is a prerequisite for the effective functioning of the modern economy, since foreign investment plays an important role in the development of business entities in the real sector of the economy. Therefore, the search for ways to attract investment resources has become the most important task for companies today.

The section is devoted to the theoretical and practical aspects of the global IPO market development as one of the instruments for attracting long-term capital by issuing companies. The relevance of choosing this method of attracting investment lies in the possibility to reduce the financial burden of the company, especially in modern conditions of global financial and economic instability. The essence, goals, advantages and disadvantages of the initial public shares offering are determined. It has been established that preparing and entering IPO is an expensive and time-consuming process that takes place in several stages and provides for a change in the company's top management comprehension and a company's structure, ensuring its further growth.

The assessment of dynamics of the world IPO market volume by regions of the world and sectors of the economy, that indicates changes in the development of the world capital market in recent years, has been carried out. The main problems of the development of the global IPO market have been identified, that must be taken into consideration by issuing companies to ensure a successful initial public offering of their shares.

## **CHAPTER 7. CONTEMPORARY OUTLOOK AT INTERNATIONAL URBAN TOURISM**

The section is devoted to the study of changes in international urban tourism. The distinctive features of urban tourism from other types of tourism are determined, revealing its attractiveness for the economy of the city, country and the international economy as a whole. Levels and components of the attractiveness of urban tourism in the urban environment based on the analysis of travel motives are formed. The experience of the urban tourism leaders in the world (Macau, Hong Kong, New York, Singapore, Dubai, London, etc.) is studied. Cities based on research of the economics of tourist visits, modern trends in urban tourism, its place in the formation of world GDP and the motives of tourists, are classified into the capital, historical, cultural, industrial and business, entertainment and resort cities in order to understand their development scenarios better. An attempt to find answers to the debatable questions was made: why is the concentration of tourists increasing in some cities, while it is decreasing in others; what are the competitive advantages and risks of an urban destination in the international market? The factors of the emergence of the overtourism effect and its negative manifestations in cities as the consequences of oversaturation of cities with tourists have been clarified. The proposed vectors of urban tourism development within the framework of the “smart” city concept implementation are based on the principles of the world economy constancy.

## **CHAPTER 8. CONTEMPORARY TRENDS IN INTERNATIONAL MIGRATION OF POPULATION AND LABOR RESOURCES**

The section discusses the issues of assessing the scale and consequences of international migration, topical problems of negative demographic growth and outflow of the Ukrainian working-age population abroad, fictitious employment of foreigners and their legalization in order to move to the EU countries further. Also, certain types of behavior of TNCs on the territory of countries receiving labor force, the concepts of a transnational labor force and a common labor market are determined. It is emphasized that emigration is a problem of business, which lacks

labor force, and immigration is a problem of the state, which must adapt, employ migrants, and reduce the risks of social conflicts.

The section notes that migration is closely intertwined with technology and innovation, producing support (and sometimes limiting) the transfer of technology and knowledge, working often in tandem with investment and trade flows along the historical, geographic and geopolitical links between countries and societies. It is noted that there is no unambiguous conclusion regarding the impact of international labor migration on the economy of any country, because how positive the socio-economic benefit from labor migration can be is determined by the institutional capabilities of the state to manage external flows of the population and provide prerequisites for preventing negative manifestations of international labor force migration.

## **The Contributors**

Krasnikova Nataliya – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of International Economics and World Finances – 1 Chapter (Protectionism: History or Future?)

Dzyad Olena – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of International Economics and World Finances – 2 Chapter (Modern Architecture and Prospects of the Economic and Monetary Union of the EU)

Makedon Viacheslav – Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of International Economics and World Finances – 3 Chapter (Internationalization and Activation of Innovative Activities of Multinational Enterprises in the Economic Conditions 4.0)

Mykhailenko Olha – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of International Economics and World Finances – 4 Chapter (Foundation for the Growth of Agricultural Products Competitiveness of Ukraine in the World Market)

Golovko Liliya – Senior Lecturer of the Department of International Economics and World Finances – 5 Chapter (Innovativeness of Economy for Achieving the Goals of the World Economy Sustainable Development)

Pashchenko Olha – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of International Economics and World Finances – 6 Chapter (Trends and Problems of Development of the Global IPO Market in Conditions of the Global Financial and Economic Instability)

Redko Viktoriia – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Tourism Business and Hospitality Department – 7 Chapter (Contemporary Outlook at International Urban Tourism)

Volkova Nataliia – Ph.D. in Public Administration, Associate Professor of Department of Marketing and International Management – 8 Chapter (Contemporary Trends in International Migration of Population and Labor Resources)

## ПРОТЕКЦІОНІЗМ: ІСТОРІЯ ЧИ МАЙБУТНЄ?

Кожна держава регулює зовнішньоторговельні потоки. Історично це явище обґрунтували ще меркантилісти, які бачили у перевищенні експорту над імпортом джерело збагачення держави, за рахунок надходження золота в країну. Система національних рахунків також наочно демонструє, що формування частки валового національного продукту за рахунок участі країни у міжнародному поділі праці можливе при позитивному чистому експорті, спрямовуючи уряди обмежувати імпорт та стимулювати експорт. Проблеми із сальдо торговельного балансу, за правилами Світової організації торгівлі, є виправданням додаткових обмежень імпорту.

Саме за часів меркантилістів з'явилося поняття протекціонізм, яке за своєю сутністю означає обмеження імпорту товарів у країну і стимулювання експорту. Мета протекціонізму в своєму історичному розвитку змінювалась і завжди відповідала реальному стану міжнародних економічних відносин. Це були: накопичення багатства, захист національного виробництва в процесі його становлення, виживання держави під час економічних криз та інше. З часів створення ГАТТ/СОТ протекціонізму протидіють прагнення цієї організації, спрямовані на лібералізацію міжнародної торгівлі. Сміт та Рікардо, що заклали основи теорії міжнародної торгівлі, побудованої на вільній торгівлі, без обмежень доводили шкоду введення мита (тарифне регулювання на той час було майже єдиним інструментом регулювання, не кількісні інструменти нетарифного регулювання з'явилися набагато пізніше) як для країни, що його вводить, так і для загальносвітового добробуту. Але робили вони це на абстрактних моделях, за часів, коли обсяг міжнародної торгівлі в порівнянні до сьогодення складав суттєво менше 1%, а міжнародні економічні відносини існували лише у первинному стані формування. Опоненти прибічників вільної торгівлі небезпідставно вважали, що вільний ринок має певні вади, що проявляються в процесі переміщення торговельних потоків, і, що бідні й багаті країни знаходяться зовсім не в рівних умовах при здійсненні



міжнародної торгівлі. Наявність більшого досвіду і більших фінансових можливостей багатших країн у захисті національних промисловостей, їх керуюча участь у міжнародних організаціях призводила і продовжує призводити до того, що такі країни регулюють світовий ринок на свою користь, при цьому активно декларуючи принципи вільної торгівлі для запровадження у бідніших країнах. Розуміння того, що в світі розвинені країни відстоюють в першу чергу свої інтереси, а не загальні абстрактні задекларовані принципи, формує необхідність кожної держави захищати свої національні економічні інтереси. В сучасній міжнародній торгівлі це проявляється у використанні інструментів «поміркоvanого» протекціонізму.

«Поміркоvanий» протекціонізм – це не загальне обмеження імпорту, а селективне використання ефективних і сучасних інструментів захисту саме в тих галузях, де захист є об'єктивно необхідним. Наприклад, немає сенсу Україні вводити обмеження на імпорт пшениці, оскільки країна входить до числа лідерів виробництва цієї культури, має конкурентні переваги по її вирощуванню, і, як результат, відносно низьку її собівартість. Іншим країнам, що також вирощують пшеницю, економічно недоцільно імпортувати свою дорожчу пшеницю (стандартний товар, де ціна є основним конкурентним фактором) на наш ринок. Таким чином, Україні в нормальних умовах не потрібні обмежувальні заходи. «Поміркоvanість» протекціонізму в сучасних міжнародних економічних відносинах викликана діяльністю ГАТТ/ СОР на етапі проведення перших восьми раундів переговорів. Вимоги до членів та країн, що прагнули вступити до організації, стимулювало уряди знижувати неважливі для економічного розвитку мита і відстоювати ті, що були критичними.

Відчутна лібералізація світової торгівлі відбувалась до початку дев'ятого Дохійського раунду переговорів в СОР (2001 р.) та світової економічної кризи 2008 р. Стримуючим явищем для лібералізаційного процесу в СОР є також «ерозія» преференцій, що надаються в односторонньому порядку країнам, що розвиваються, у межах Генеральної системи преференцій (ГСП). ГСП була

прийнята ЮНКТАД у 1968 р. та легітимізована в ГАТТ у 1979 р. шляхом прийняття «загального роздільного застереження» (General Enabling Clause), що дозволяє застосовувати диференційовані і більш пільгові умови, для країн, що розвиваються, не надаючи такі умови іншим країнам. Оскільки з часом все більша частка наданих преференцій «з'їдалася» загальною лібералізацією торгівлі (тобто зниженням загального рівня мит), в процесі проведення переговорів Дохійського раунду, країни, що розвиваються, виявились противниками подальшої лібералізації для недопущення ще більшої «ерозії» преференцій.

В самих правилах СОТ та умовах їх застосування криється низка можливостей для прихованої дискримінації менш досвідчених нових членів організації. Як відомо, СОТ для забезпечення одного зі своїх базових принципів діяльності: прозорості торгівлі та, в якості орієнтира на перехідний період для країн, що вступають в організацію, використовує механізм «зв'язування» тарифів. Тобто фіксує максимально можливі рівні мит, що може самостійно запроваджувати країна. Країни, що вступили до організації до 1994 р. (на етапі високих світових мит), мали можливість «зв'язати» мита на вищому рівні, що з часом стало певним елементом дискримінації країн, які вступили до організації після 1994 р. Крім того, використання розвиненими країнами неадвалорних мит та, особливо, «тарифних піків» дискримінує більшою мірою дешевий імпорт, що надходить із бідніших країн. Особливі умови для розрахунку «нормальної» ціни товару для країн, у яких відсутній статус країн із ринковою економікою, теж дає можливість їх дискримінувати при проведенні антидемпінгових процедур і призначенні необґрунтовано високих додаткових мит. В сучасному регулюванні міжнародної торгівлі важливим інструментом дискримінації бідніших країн, є використання «дорогих» методів захисту, наприклад, субсидування.

Останній раунд переговорів Світової організації торгівлі (Дохійський), що розпочався у 2001 р., досі ще не завершено. Тобто, не досягнуто рішення стосовно рівня та інструментів проведення подальшої лібералізації. Така

ситуація в міжнародних торговельних відносинах отримала назву «криза СОТ» і має декілька причин:

1. Рішення в СОТ приймаються на основі консенсусу. На початку діяльності ГАТТ членів організації було декілька десятків і домінували в прийнятті рішень розвинені країни. Сьогодні в СОТ більше 160 держав і більшість з них – це країни, що розвиваються, акцент перемовин змістився. Вимоги країн, що розвиваються, пов'язані із забезпеченням реального вільного доступу на ринки розвинутих країн. Домовитись стало набагато складніше.
2. Широкий за охоптом та амбіційний по заявленим цілям порядок денний Дохійського раунду і необхідність прийняття рішень по ньому на основі єдиного пакету зобов'язань та домовленостей, що означає «нічого не вирішено, поки не вирішено все» сильно гальмує переговорний процес.
3. Світова економічна криза 2008 р. і погіршення економічної ситуації в більшості країн світу, що викликало необхідність у швидкому та ефективному захисті національної промисловості. 2008 р. можна вважати роком початку етапу нового «кризового» протекціонізму у світі.
4. Зміна ліберальної позиції найвпливовішого члена СОТ – США. З приходом Д. Трампа позиція США в СОТ кардинально змінилась на протекціоністську, що проявляється не тільки у деклараціях американського президента, але і в імplementації реальної радикальної протекціоністської політики.
5. За час, що пройшов з початку Дохійського раунду, світова економіка і міжнародна торгівля продовжували бурхливий розвиток. З'явилася незадекларована раніше в порядку денному потреба удосконалення товарної номенклатури (з'являються нові товари та змінюється мета їх використання) та регулювання нових за суспільним значенням товарів (наприклад, «зелених» товарів).
6. Зміна пріоритетів у використанні інструментів регулювання торгівлі. Після Уругвайського раунду переговорів, коли були заборонені до

використання кількісні заходи захисту та тарифіковані квоти, ідентифікувати проблемні галузі національних економік стало можливим за допомогою аналізу національних «тарифних піків» (мита, втричі вище за середнє мито країни), які й досі виконують активну захисну функцію.

Для розуміння привабливості використання митного регулювання імпорту для майже всіх країн світу сформулюємо особливості впливу обмежувальних протекціоністських заходів на економіку держави. Безумовно, прямий ефект введення тарифних та нетарифних інструментів регулювання торгівлі полягає в безпосередньому обмеженні імпортних потоків. Оскільки мито належить до економічних інструментів державної політики і, відповідно, справляє на економічні процеси більш складний вплив, ніж адміністративні нетарифні заходи, використаємо його для визначення напрямків такого впливу. Введення або збільшення ввізного мита на імпортний товар безпосередньо викликає ряд наслідків.

По-перше, мито збільшує ціни товарів у середині країни. Мито – елемент ціни, тому його введення безпосередньо впливає на ціни імпортного товару та вітчизняного товару – аналогу імпортного, а також на ціну вітчизняних товарів, що виготовляються з використанням імпортних компонентів матеріальних витрат. Після введення мита ( $T$ ) ціна імпортного товару ( $P_i$ ) збільшується і дорівнює<sup>1</sup>  $P_{in}$ :

$$P_{in} = P_i + T\mu;$$

де  $\mu$  – коефіцієнт, який враховує збільшення інших зіставних ціни товару (ПДВ, акциз, плата по кредиту і т. ін.);  $\mu > 1$ .

Втрати споживачів від введення мита (рис. 1):

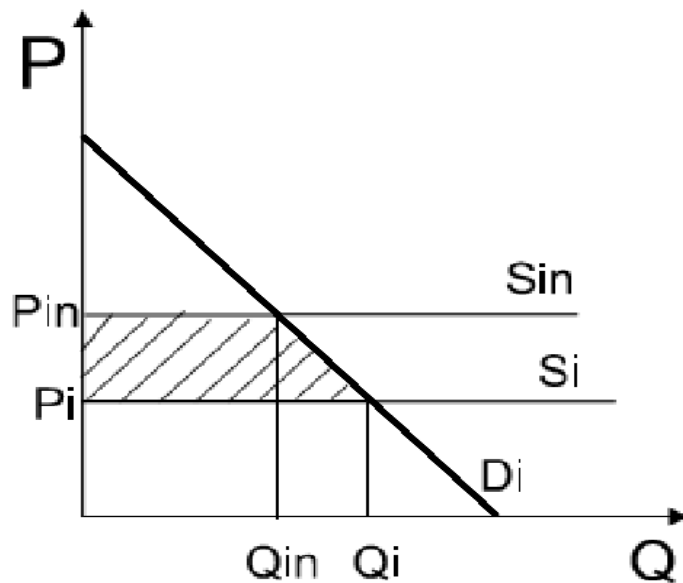
$$BI = T\mu Q_{in} + T\mu(Q_i - Q_{in})/2 = T\mu(Q_i + Q_{in})/2;$$

де  $T\mu Q_{in}$  – втрати споживачів, які залишились на ринку і сплачують більше за цей товар;

$T\mu(Q_i - Q_{in})/2$  – втрати споживачів, які залишили ринок.

---

<sup>1</sup> Краснікова Н. О. Вплив політики протекціонізму на суспільний добробут. Митна справа. 1999. №5. С. 25–30.



$D_i$  - попит на імпортований товар;  
 $P_i$  та  $P_{in}$  - ціна товару до та після введення мита;  
 $S_i$  та  $S_{in}$  - пропозиція імпортованого товару до і після введення мита для «малої країни»;  
 $Q_i$  та  $Q_{in}$  - імпорт товару до і після введення мита.

Рис. 1. Втрати споживачів від введення мита

Визначним фактор ефективності застосування мита – еластичність попиту на імпортований товар. Розглянемо окремо випадок еластичного та нееластичного попиту на імпортований товар за допомогою аналізу співвідношення витрат споживачів після збільшення ціни товару та виходу з ринку цього товару (рис. 2, 3):

$$S_1/S_2 = \Delta P Q_{in} / \Delta Q P_i,$$

де  $\Delta P = P_{in} - P_i$ ;  $\Delta Q = Q_i - Q_{in}$ ;

$S_1$  – збільшення витрат споживачів завдяки збільшенню ціни товару;

$S_2$  – зменшення витрат споживачів, що вийшли з ринку цього товару.

Якщо попит на імпортований товар нееластичний, то  $(\Delta P Q_{in} / \Delta Q P_i) > 1$ ;  $S_1 > S_2$  і основна мета протекціонізму не досягається: не вдасться перерозподілити доходи громадян на користь вітчизняного товару. Навпаки, після введення мита

закріплюється попит на імпортований товар (на нього витрачається більше грошей).

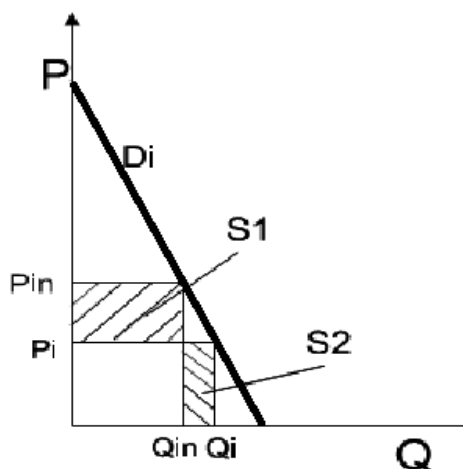


Рис. 2. Нееластичний попит на імпортований товар

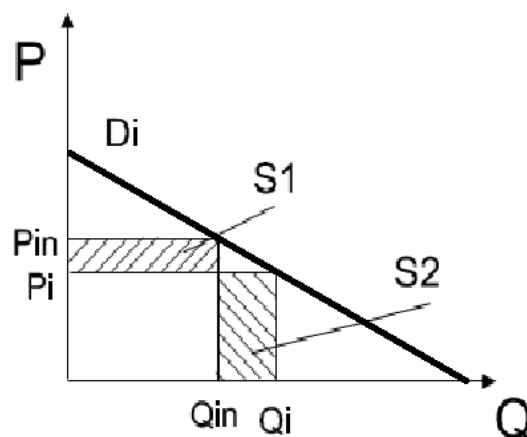
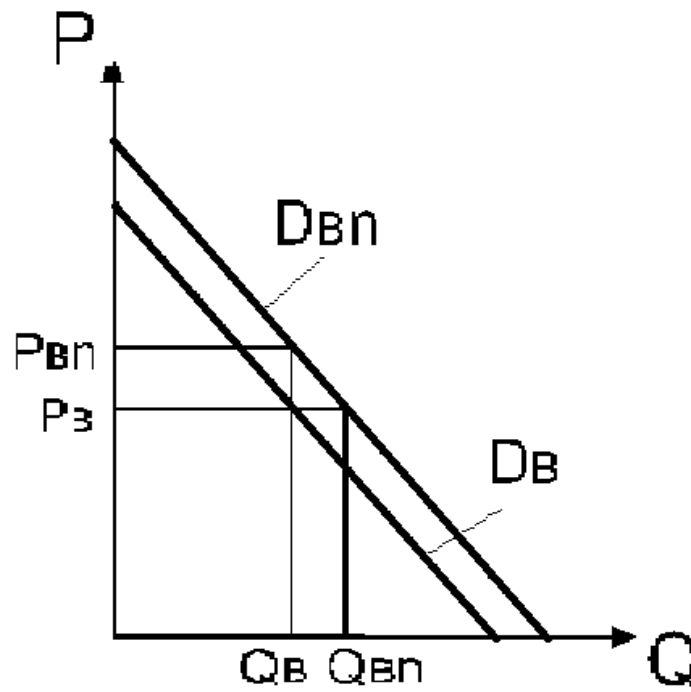


Рис. 3. Еластичний попит на імпортований товар

Якщо попит на іноземний товар еластичний ( $\Delta PQ_{in}/\Delta QP_i < 1$ ;  $S_1 < S_2$ ), у громадян залишаються гроші, які вони ймовірно зможуть витратити на вітчизняний товар-замінник. У такому разі попит на вітчизняний товар збільшиться. Тобто, чим еластичнішим буде попит на імпортований товар, тим ефективніше буде застосування протекціоністської політики.

Скорочення імпорту зазвичай приводить до збільшення попиту на вітчизняний товар-замінник і виробник вітчизняного товару може або продавати більшу кількість ( $Q_v < Q_{vn}$ ) товару за тією ж ціною ( $P_v$ ), або ту саму кількість товару ( $Q_v$ ) дорожче ( $P_v < P_{vn}$ ) (рис. 4). Економічна теорія доводить, що ситуація розвивається за другим сценарієм, завдяки чому споживачі змушені сплачувати більше не тільки за імпортований товар, але і за аналогічний вітчизняний. Відповідне збільшення ціни на вітчизняні товари створює «теплий ефект» для національних виробників і позбавляє стимулів для використання нецінових методів конкурентної боротьби з іноземними виробниками. Однак Й. Шумпетер та Дж. Гелбрейт у своїх роботах довели, що коли протекціоністські заходи застосовуються на обмежений проміжок часу, то

збільшення валового прибутку захищених товаровиробників може становити додатковий фінансовий ресурс для прискорення введення технологічних інновацій<sup>2 3</sup>.



$D_v$  - попит на вітчизняний товар до введення мита,  
 $D_{vn}$  - попит на вітчизняний товар після введення мита

Рис. 4. Збільшення попиту на вітчизняний товар під дією введення мита

Збільшення цін товарів на національному ринку – головний аргумент прибічників вільної торгівлі, для пояснення негативної дії протекціонізму на добробут громадян. Але не все так однозначно в міжнародних економічних відносинах: історично доведено неможливість формування та розвитку нових галузей переробної промисловості без тимчасового обмеження імпорту<sup>4</sup>; обмеження імпорту інколи необхідно також з позицій національної безпеки; мито – справедливий інструмент захисту від демпінгового або субсидованого

<sup>2</sup> Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М.: Издательство АСТ. 2004. С. 438-439.

<sup>3</sup> Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Директмедиа Паблишинг. 2008. С. 148-157.

<sup>4</sup> Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики. 2011. 384 с.

імпорту; обмеження торгівлі використовують для розв'язання критичних проблем з торговельним балансом та недопущенням на територію держави шкідливих для здоров'я людей або екології товарів.

По-друге, мито може сприяти підвищенню доходів національного бюджету. Мито належить до непрямих податків, які відносно легко акумулювати, якщо необхідно збільшити бюджетні доходи. Мито – одна зі статей доходів державного бюджету, крім того, підвищення мита призводить до підвищення рівня деяких інших податків, для яких входить до бази оподаткування (акциз та ПДВ з імпортних товарів). Відповідно до теорії міжнародної торгівлі, введення мита приводить до перерозподілу на користь державного бюджету частини надлишку споживача. Але занадто високі ставки мита викликатимуть зростання контрабанди і не сприяють збільшенню надходжень до бюджету. Оскільки в сучасних митних тарифах держав світу близько 50% товарних позицій обкладається нульовим митом, досить велика частка незначним митом (його розмір 1-2%), а невелика кількість товарів обкладається високим митом («тарифні піки», неадвалорні мита), мета яких не збір податків, а обмеження доступу товару на ринок, то у результаті в доходах сучасних національних бюджетів частка імпортного мита становить незначну частку до 3%. Тобто, можна констатувати, що в сучасному протекціонізмі фіскальна функція мита не відіграє суттєвої ролі.

По-третє, імпортне мито потенційно може змінювати рівень зайнятості в країні. З теоретичної точки зору, введення мита може стимулювати внутрішню зайнятість. Сукупні витрати у відкритій економіці складаються з витрат споживачів, капіталовкладень, державних витрат, чистого експорту. А введення мита скорочує імпорт і збільшує чистий експорт, що призводить до збільшення сукупних витрат. Це стимулює внутрішньоекономічний розвиток, оскільки збільшуються сукупні доходи, може збільшитись і зайнятість. На практиці після введення протекціоністських заходів збільшується зайнятість у галузях,



які заміщують імпортований товар, але скорочується у сфері торгівлі, яка пов'язана з імпортом<sup>5</sup>.

По-четверте, відбувається вплив на курс національної валюти. Протекціоністська політика, яка скорочує імпорт та збільшує чистий експорт, впливає на рівень обмінного курсу національної валюти та сприяє його підвищенню. Підвищення обмінного курсу стимулює імпорт та стримує експорт. У результаті погіршується стан платіжного балансу країни. Ефект від введення мита знижується пропорційно участі валютного курсу в митному ефекті. Чим менша частка в сумарному імпорті товарів, що підлягають обкладанню новим митом, тим менша буде відповідна зміна обмінного курсу.

По-п'яте, мито призводить до перерозподілу доходів у країні. Мито впливає не тільки на доходи державного бюджету, але і захищає дохід робітників у галузях, що виробляють продукцію, яка заміщує імпорт. Для різних галузей підтримка доходів робітників за допомогою мита може мати різний вплив на загальний ефект перерозподілу доходів у країні. Ефект буде тим більшим, чим ефективніше виробництво, яке захищається.

По-шосте, збільшуються інвестиції в економіку країни. «Побічним» ефектом введення протекціоністських заходів і поліпшення становища національних виробників може стати збільшення інвестицій у захищені галузі. Створення бар'єрів на шляху імпортованих товарів викликає збільшення економічної вигоди від інвестування у виробництво аналогічного товару на території держави-імпортера. Обсяг можливих інвестицій у виробництво аналогічних національних товарів залежить від завантаженості існуючого виробництва чи потенційних можливостей його технічного або технологічного переоснащення, що в кінцевому підсумку формуватиме величину еластичності пропозиції виробництва національних товарів. Чим більш еластичною буде пропозиція, тим більші її зміни викликатиме введення мита і тим більшими

---

<sup>5</sup> Краснікова Н. О. Вплив політики протекціонізму на суспільний добробут. Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. 1999. Вип. 4. С. 186–191.

можуть бути потенційні обсяги інвестицій у внутрішнє виробництво. Найсуттєвіше впливає введення мита на стимули до інвестування за наявності можливостей виробництва нових альтернативних імпорتنих товарів-замінників, які в перспективі зможуть конкурувати з традиційними товарами не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках.

Динаміку лібералізації у регулюванні світової торгівлі вимірюють та спостерігають за середнім рівнем саме митно-тарифного регулювання. Зниження середньозваженого мита в світі за 10 років (2008-2017 рр.) склало менше 1% – з 3,31% у 2008 р. до 2,56% у 2017 р. Для порівняння, за 7 років, з 1994 р. по 2000 р., середньозважене мито знизилось на 3,5% (рис. 5).

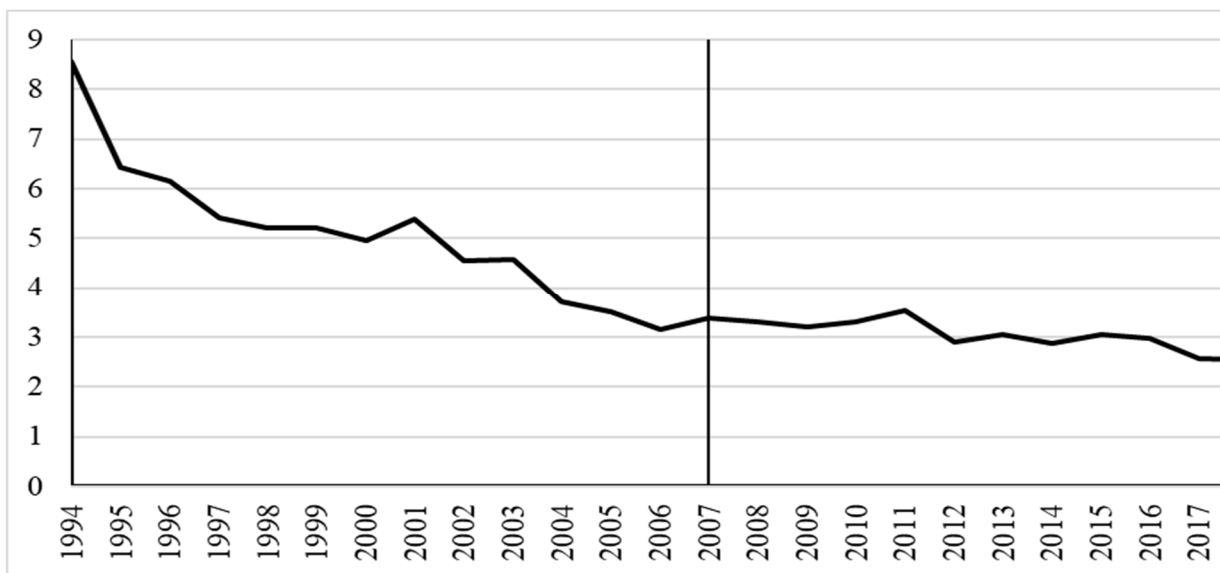


Рис. 5. Динаміка рівня середньозваженого мита в світі<sup>6</sup>, %

Наразі, майже всі країни за період з 2008 р. зазнали збільшення частки експорту, якому перешкоджають торговельні обмеження, пов'язані зі збільшенням мита, особливо США (частка зросла з 0,01% у 2009 р. до 17,16% у 2018 р.), Туреччина (з 0% до 9,4%), Південна Корея (з 0,6% до 24%), Японія (з 1% до 19%), Індія (з 0,1% до 17,5%), КНР (з 0,5% до 32%) та інші<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> World Bank Open Data: Tariff rate, applied, weighted mean, all products. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS?end=2018&start=2008> (дата звернення 23.08.2020).

<sup>7</sup> The 23<sup>rd</sup> Global Trade Alert Report. URL: <https://www.globaltradealert.org/reports> (дата звернення: 20.08.2020).

В табл. 1 зазначені прості середньоарифметичні ставки мита для країн, що є найбільшими світовими імпортерами товарів. Середньоарифметичні ставки мита за режимом найбільшого сприяння (РНС) в зазначених країнах є невисокими. Найбільший, у Індії – 17,6% та Кореї – 13,65%, при цьому Республіка Корея – єдина із країн-лідерів імпорту збільшила середньоарифметичну ставку мита за режимом найбільшого сприяння з 2006 р. (з 12,1%).

Таблиця 1 – Окремі показники митно-тарифного захисту в деяких країнах світу, 2019 р., %

Країна	Середньоарифметична ставка		Частка «зв'язаних» тарифних ліній	Частка неадвалорних мит	Максимальна ставка мита РНС	Частка міжнародних тарифних піків
	«зв'язаного» мита	мита РНС				
США	3,4	3,3	100	8,5	350	2,7
КНР	10,0	7,6	100	0,3	65	4,9
ЄС	5,1	5,1	100	5,0	261	4,3
Японія	4,7	4,3	99,7	3,5	716	3,5
Республіка Корея	16,5	13,6	94,9	0,5	887	10,5
Індія	50,8	17,6	74,3	4,8	150	36,1
Мексика	36,2	7,1	100	0,7	75	12,1
Канада	6,4	3,9	99,7	1,5	511	6,5
Тайвань	6,9	6,6	100	1,2	>1000	8,7
Швейцарія	8,0	6,0	99,7	74,9	>1000	4,6

Складено на основі<sup>8</sup>

Дві країни серед лідерів імпорту не використовують мито в якості інструменту регулювання міжнародної торгівлі: Гонконг та Сінгапур. В них середньоарифметична ставка мита дорівнює 0%. Всі зазначені в таблиці країни

<sup>8</sup> World Tariff Profiles 2020. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles\\_20\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles_20_e.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

мають високий відсоток «зв'язування» тарифних ліній, що за умовами СОТ обмежує можливості країн в односторонньому порядку збільшувати мита. Вступ до СОТ в цьому столітті вимагав від країн стовідсоткового «зв'язування» мит. Найнижче покриття «зв'язаними» тарифами мають маленькі держави світу, наприклад Замбія – 17,5%, Танзанія та Мозамбік – 14% та інші. Середньоарифметичні ставки «зв'язаного» мита у більшості зазначених країн перевищують середньоарифметичні ставки мита РНС і, в окремих випадках, це перевищення складає більше 30% (Індія, Мексика). В умовах розвитку «кризового» протекціонізму виникає певна занепокоєність стосовно закладеного у такій розбіжності законного підґрунтя для швидкого збільшення рівня митно-тарифного протекціонізму в світі.

На сучасному етапі тарифної лібералізації країни світу мають достатньо високий відсоток тарифних ліній (інколи більше 60% від усіх тарифних ліній) з нульовими митами, тобто імпорт не обкладається митом. І чим більше цей відсоток, тим менше реальний рівень протекціонізму в країні відбивається у середньоарифметичній ставці мита РНС. Для наочності в таблиці 1 зазначені рівні найбільших мит у країнах, що при низькому середньому рівні, наприклад, у Швейцарії – 6%, перевищує 1000%. Лідери світової тарифної лібералізації – США, Японія, ЄС та Канада – також мають у власних митних тарифах мита з максимальною ставкою: 350%, 716%, 261%, 511% відповідно. Показовою щодо рівня сучасного тарифного протекціонізму в країнах є частка неадвалорних мит та міжнародних тарифних піків. Неадвалорні мита – інструмент дискримінації більш дешевого імпорту. Тобто за необхідності захисту неефективних «дорогих» національних виробництв відносно стандартних товарів країна застосовує неадвалорне мито, яке для дешевого імпортного товару становитиме більший відсоток захисту, ніж для аналогічного дорогого імпортного товару. Крім того, неадвалорне мито автоматично підвищує відсоток митного захисту національних товарів при падінні світових цін. У таблиці 1 показано світового лідера у застосуванні неадвалорних мит – Швейцарію (74,9% від всіх мит є неадвалорними). Важливо зазначити, що США і ЄС з 2006 р. збільшили частку

неадвалорних мит у структурі власних митних тарифів: США з 8,2% до 8,5%, ЄС з 4,6% до 5%. Міжнародні тарифні піки – це мита, вищі за 15%. Тобто, частка тарифів із міжнародними тарифними піками – достатньо об'єктивний показник рівня протекціоністського захисту країни.

Зниження митно-тарифного захисту викликає ефект заміщення тарифних інструментів нетарифними. Таку тенденцію Я. Бхагваті називає «законом постійного захисту», зміст якого полягає в тому, що при зменшенні одного типу захисту з'являється новий, що поновлює рівень протекціонізму<sup>9</sup>. За оцінками західних економістів<sup>10</sup>, зниження рівня тарифного захисту на 1% призводить до збільшення частки імпорту, що підлягає впливу нетарифних обмежень більш ніж на 1%, тобто відбувається мультиплікативний ефект стосовно захисту внутрішнього ринку. Крім цієї точки зору, в економічній теорії існує інша позиція щодо прямого зв'язку між тарифним та нетарифним захистом. Вважається, що нетарифні бар'єри доповнюють захист тих галузей, які захищені високими митними ставками і не використовуються для захисту галузей з низьким тарифним захистом.

На практиці заміщення між тарифним та нетарифним захистом відбувається і в протилежному напрямку. Так, після Уругвайського раунду СОТ, країни зобов'язалися «тарифікувати» кількісні нетарифні обмеження, тобто замінити існуючі квоти митами з еквівалентною обмежувальною дією. Процес тарифікації призвів до появи специфічних митних ставок, адвалорні еквіваленти яких становили тризначні суми відсотків. Домовленість про поступове зниження «тарифікованих» обмежень знову призводить до використання нетарифних інструментів, але вже інших і в більш прогресивних формах (стандартів, «зелених» субсидій та ін.)

Нетарифними заходами є «будь-які розпорядження центральної та місцевої влади (крім митно-тарифних заходів), які впливають на експорт та імпорт товарів, обсяг, товарну структуру зовнішньої торгівлі, ціни та

<sup>9</sup> Bhagwati J. Protectionism. Cambridge, Mass.: MIT Press. 1988. 126 p.

<sup>10</sup> Mansfield E. D., Busch M. L. The Political Economy of Nontariff Barriers: A Cross-National Analysis // International Organization. 1995. 49 (4). P. 723-749.

конкурентоспроможність товарів, створюючи жорсткіші умови для товарів іноземного походження в порівнянні із національними товарами або різний режим для товарів з різних країн»<sup>11</sup>. Нетарифні інструменти застосовуються з метою, аналогічною застосуванню мит, але механізм їх впливу на економіку є зазвичай більш прямим. Обмеження та стандарти не залишають економічним суб'єктам свободи вибору, як у разі митного регулювання.

Саме нетарифні інструменти використовуються в сучасному регулюванні з метою захисту економічної безпеки в умовах неможливості застосування звичайних та додаткових мит. Крім того, нетарифні інструменти є виправданими з точки зору СОТ, якщо вони застосовуються з метою забезпечення захисту життя та здоров'я людини, тварин та рослин, навколишнього природного середовища, національного багатства, громадської моралі та прав інтелектуальної власності<sup>12</sup>.

На практиці нетарифні заходи займають особливе місце, а їх застосування та облік викликає безліч проблем, пов'язаних з особливостями їх обґрунтування, використання та врахування. Фактично в СОТ не існувало єдиної класифікації нетарифних заходів, а в якості базової використовувалась класифікація, розроблена для проведення переговорів останнього Дохійського раунду про доступ на ринки сільськогосподарських товарів. Оскільки класифікація була обумовлена практичними міркуваннями, в ній виділено сім груп нетарифних заходів, які є предметом розгляду багатосторонніх міжнародних переговорів: участь держави в торгівлі та дозволена урядом обмежувальна політика, митні та адміністративні ввізні процедури, технічні бар'єри в торгівлі, санітарні та фітосанітарні заходи, специфічні обмеження, імпорту збори та інші заходи<sup>13</sup>. Вадюю такої класифікації є те, що з моменту появи вона не змінювалась і не доповнювалась з 2001 р. Але в міжнародній торгівлі постійно з'являються нові нетарифні інструменти і, відповідно,

---

<sup>11</sup> Дюмулен И. И. Международная торговля. М.: ВАВТ. 2011. С. 335.

<sup>12</sup> Осика С. Г., Пятницький В. Т. Світова організація торгівлі. К. : К.І.С. 2001. 491 с.

<sup>13</sup> Table of contents of the inventory of non-tariff measures by the WTO Secretariat/ URL: <https://docs.wto.org/dol2fe> (дата звернення: 20.08.2020).

усталена класифікація не може об'єктивно відображати реальну ситуацію.

Найуспішнішою класифікацією нетарифних інструментів для обліку та узагальнення вважають класифікацію Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) 1994 р. за 6 групами: заходи контролю над цінами, фінансові, заходи автоматизованого ліцензування, заходи кількісного контролю, монополістичні та технічні заходи. ЮНКТАД також сформував єдину базу нетарифних заходів у межах інформаційно-аналітичної системи з питань торгівлі (Trade Analysis and Information System, TRAINS)<sup>14</sup>. Згодом, у 2006 р. за ініціативою ЮНКТАД було створено MAST (Multi-Agency Support Team), в яку увійшли СОТ, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку, Продовольча організація ООН – ФАО та інші. Також ініційовано проект «Прозорість у торгівлі» (Transparency in Trade, TNT). На сьогоднішній день база TRAINS використовується для оприлюднення повідомлень країн про нетарифні заходи, в ній, на основі класифікації MAST, зібрано понад 50 тисяч нетарифних заходів (109 країн і понад 90% міжнародної торгівлі)<sup>15</sup>. Класифікацію MAST було розроблено у 2012 р., і вона постійно оновлюється.

Згідно з класифікацією MAST, яка сьогодні використовується як універсальна класифікація для структурування даних по нетарифним заходам і буде використана для подальшого аналізу нетарифних заходів (НТЗ), представляє деревоподібну структуру із 16 розділів НТЗ<sup>16</sup> (табл. 2).

До технічних бар'єрів належать заходи, що вводяться з метою захисту навколишнього середовища, безпеки споживачів та національної безпеки: технічні характеристики та вимоги до якості продукції, пов'язаних процесів та методів виробництва, маркування та пакування. Санітарні і фітосанітарні

---

<sup>14</sup> Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda. Geneva: UNCTAD. 2010. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab20093\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab20093_en.pdf) (дата звернення: 26.09.2020).

<sup>15</sup> UNCTAD TRAINS. Non-Tariff Measures. URL: <https://trains.unctad.org> (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>16</sup> International Classification of Non-Tariff Measures. UNCTAD, 2019. URL: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2019d5\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2019d5_en.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

заходи застосовуються для забезпечення безпечності харчових продуктів та попередження розповсюдження хвороб та шкідників.

Угоди СОТ визнають право країни застосовувати власні технічні стандарти або більш суворі стандарти, ніж стандарти інших країн за наявності наукового підґрунтя для їх прийняття<sup>17</sup>. Наявність такої можливості робить санітарні і фітосанітарні заходи та, особливо, технічні бар'єри в торгівлі привабливими у якості інструментів прихованого протекціонізму за допомогою використання не завжди однозначної наукової аргументації використання того чи іншого стандарту, введення якого є інколи непереборною перешкодою для потрапляння іноземних товарів на територію країни, що вводить стандарт.

Таблиця 2 – Класифікація нетарифних заходів

Технічні заходи	Санітарні і фітосанітарні заходи (SPS)
	Технічні бар'єри в торгівлі (TBT)
	Передвідвантажувальна інспекція і митні формальності
Нетехнічні заходи	Обумовлені заходи торговельного захисту (ADP, CVD, SFG)
	Неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони і заходи кількісного контролю (QRS)
	Заходи контролю над цінами
	Фінансові заходи
	Антиконкурентні заходи
	Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи
	Обмеження по відношенню до збуту
	Обмеження по відношенню до післяпродажного обслуговування
	Субсидії, що впливають на торгівлю
	Обмеження у державних закупівлях
	Обмеження торгівлі, пов'язані з правами на інтелектуальну власність
	Обмеження торгівлі, пов'язані з правилами походження товарів
Експорт	Заходи, пов'язані з експортом

Санітарні і фітосанітарні заходи та технічні бар'єри в торгівлі – найбільш частотні заходи як серед технічних так і серед усіх нетарифних заходів<sup>18</sup>. Угоди СОТ регламентують зобов'язання країн-членів стосовно розвитку, прийняття технічних регламентів, процедур і стандартів оцінки відповідності. Кожного

<sup>17</sup> Осика С. Г., Пятницький В. Т. Світова організація торгівлі. К. : К.І.С. 2001. 491 с.

<sup>18</sup> TRAINS, The Global Database for Non-Tariff Measures. UNCTAD. URL: <https://trains.unctad.org/Forms/MemberView.aspx?mode=modify&action=search> (дата звернення: 3.09.2020).



разу, коли країна поновлює власну нормативну практику у спосіб, що відрізняється від міжнародних стандартів та може вплинути на міжнародну торгівлю, вона має подавати повідомлення (нотифікацію) у відповідні комітети<sup>19</sup>. Слід зазначити, що всі ці повідомлення не обов'язково перешкоджають міжнародній торгівлі, тому, при подальшому аналізі саме дискримінаційних протекціоністських заходів, технічні заходи не відіграватимуть значної ролі.

Динаміка повідомлень по технічним бар'ерам демонструє тенденцію розвитку сучасних нетарифних заходів і відповідає динаміці дискримінаційних заходів у міжнародній торгівлі (рис. 6).

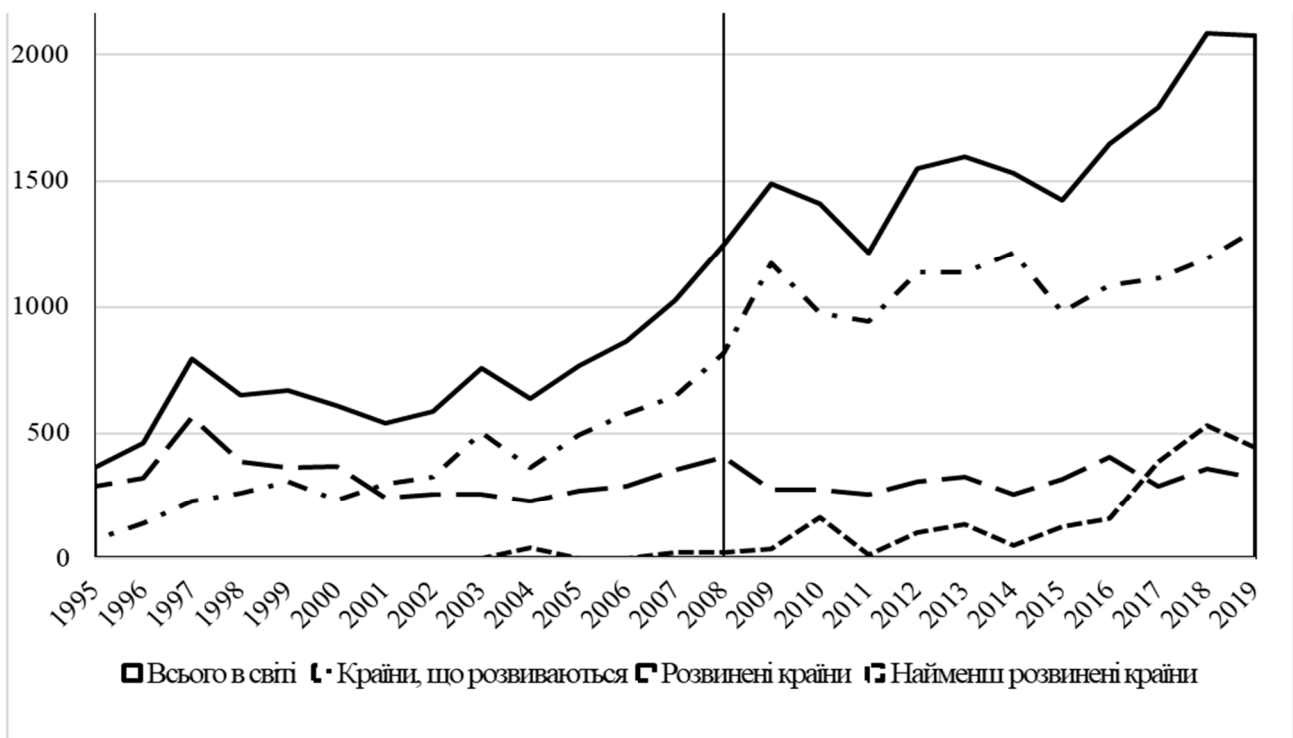


Рис. 6. Динаміка кількості нових повідомлень у комітет по технічним бар'ерам по групам країн по рокам

Складено на основі<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Bacchetta M., Richtering J., Santana R. How much light do WTO notifications shed on NTMs? Centre for Economic Policy Research (CEPR) and the World Bank. 2012. URL: <https://www.worldbank.org/en/search?q=How+much+light+do+WTO+notifications+shed+on+NTMs> (дата звернення: 28.08.2020).

<sup>20</sup> ТБТ Information Management System. WTO. URL: <http://tbtims.wto.org/en/PredefinedReports/NotificationReport> (дата звернення: 3.09.2020).

Кількість повідомлень після 2008 р. суттєво перевищує кількість до початку світової економічної кризи. З початку століття кількість повідомлень від країн, що розвиваються, перебільшила кількість повідомлень від розвинених країн. Збільшення загальної кількості повідомлень у кризовий період відбулось виключно за рахунок країн, що розвиваються, а з 2017 р. (третя хвиля «кризового» протекціонізму) за рахунок найменш розвинених країн. За структурою, переважна більшість повідомлень з технічних бар'єрів належать до заходів захисту здоров'я та безпеки людини.

Загальна кількість нотифікацій стосовно санітарних та фітосанітарних заходів також стабільно зростала (рис. 7), при цьому частка нотифікацій від країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн мала тенденцію на зниження до 2000 р., а потім зростала і досягла у 2018 р. 70%.

Як вже було зазначено, лібералізаційні тенденції в регулюванні світової торгівлі почали гальмуватися із початком Дохійського раунду переговорів СОТ і припинились зовсім із початком світової економічної кризи у 2008 р. Зауважимо, що кризовий період розвитку світової або національної економіки завжди викликав посилення протекціоністських тенденцій. Але кожна криза була пов'язана з новою домінантною формою дискримінації іноземних комерційних інтересів<sup>21</sup>. Сплеск протекціонізму за часів Великої депресії у США характеризувався митно-тарифним протекціонізмом і проявився у введенні тарифу Смута-Хоулі, що накладав 50-відсоткове мито на товари, які імпортувались в країну. Введення тарифу було викликане бажанням допомогти американським підприємцям пережити кризу, але стимулювало реакцію у відповідь з боку торговельних партнерів США і призвело до протилежного результату – додаткових втрат національних товаровиробників і тривалого виходу з кризи. Відтоді тариф Смута-Хоулі є своєрідним страшним сном у митно-тарифному регулюванні міжнародної торгівлі і прецедентом, що привів до усвідомлення США та світом необхідності врахування можливості і потенціалу дій у відповідь від торговельних партнерів.

---

<sup>21</sup>Baldwin R. E., Evenett S. J. COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work. CEPR Press, 2020. URL: <https://www.globaltradealert.org/reports> (дата звернення: 3.09.2020).

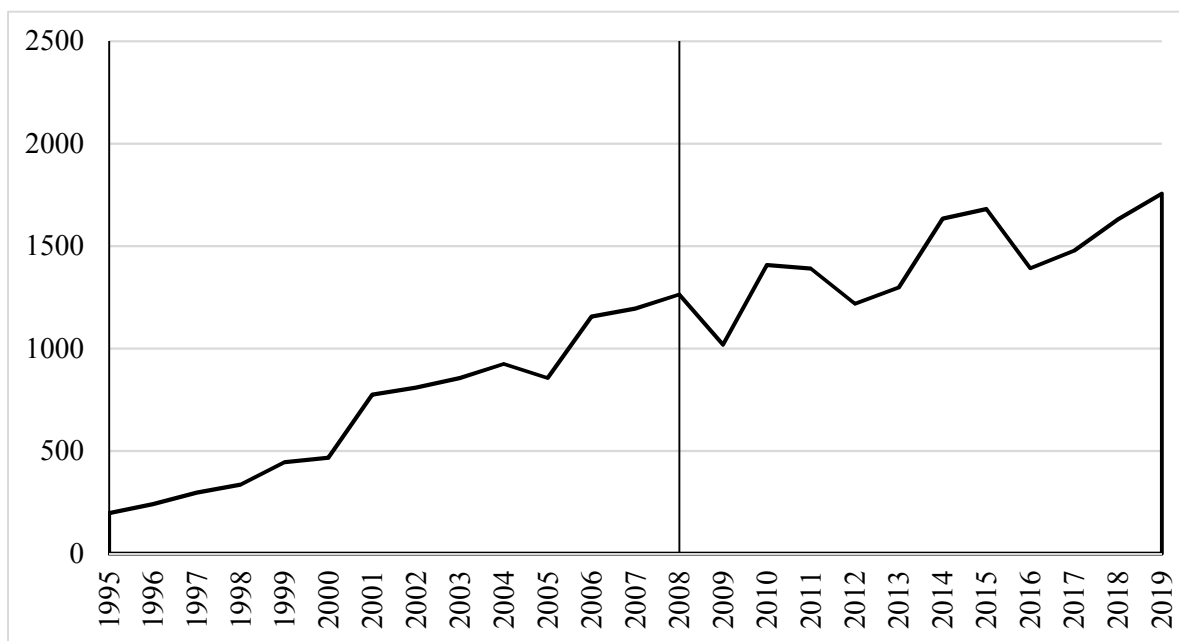


Рис. 7. Динаміка загальної кількості повідомлень стосовно санітарних та фітосанітарних заходів по рокам

Складено на основі<sup>22</sup>

Криза початку 1980-х років стимулювала протекціонізм за іншим сценарієм. ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі) не дозволяла урядам використовувати збільшення мит у якості головного інструмента захисту від конкуренції і їм доводилось шукати нові способи захисту внутрішнього ринку. В результаті збільшилась кількість нетарифних заходів через активне обмеження експорту торговельних партнерів шляхом добровільних обмежень експорту, встановлення кількісних квот та мінімальних імпорتنих цін.

Добровільне обмеження експорту – метод регулювання міжнародної торгівлі, що згодом у 1994 р. був визнаний неприйнятним для застосування у міжнародній практиці, полягає не у встановленні квоти країною-імпортером, а у домовленості з країною-експортером про те, що вона сама зобов'язується обмежити експорт у країну-імпортер. Країни активно субсидували національне виробництво через пільгове оподаткування та кредитування<sup>23</sup>.

<sup>22</sup>Annual Report 2020. WTO. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anrep20\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep20_e.pdf) (дата звернення: 3.09.2020).

<sup>23</sup> Balassa B. The “New Protectionism” and the International Economy. Journal of World Trade Law. 1978. № 12(5). P. 409-436.

З початком світової економічної кризи 2008-2009 рр. почалась ера нового «кризового» протекціонізму, яка виявила нові особливості. Використання нетарифних заходів у цей час досягло не знаних раніше розмірів.

Крім того, більшість сучасних нетарифних заходів класифікують як прихований протекціонізм. Під прихованим протекціонізмом розуміють заходи, що напряду не суперечать зобов'язанням країн у міжнародних організаціях, але можуть бути дискримінаційними по відношенню до імпортерів. Переважно це стосується заходів субсидування національних товаровиробників<sup>24</sup>. Більшість інструментів прихованого протекціонізму не обліковується у базі даних TRAINS, яка побудована на врахуванні офіційних повідомлень країн світу, оскільки, наприклад, використання субсидування національних виробників уряди розглядають як елемент внутрішньоекономічної політики і не повідомляють про це у СОТ.

У листопаді 2008 р., на вимогу часу, спеціально було створено організацію Global Trade Alert (GTA) з метою моніторингу дискримінаційних дій країн світу стосовно своїх партнерів у міжнародній торгівлі. Всі заходи урядів, які впливають на торговельну практику країн-партнерів, було поділено на 3 групи залежно від ступеня негативного впливу на торговельних партнерів і позначено відповідними кольорами. Перша група, позначена червоним кольором, включає заходи, які застосовуються і дискримінують торговельних партнерів. Друга група, позначена бурштиновим кольором, включає заходи: 1) які застосовуються і можуть призвести до дискримінації торговельних партнерів; 2) введення або розгляд і застосування яких майже точно призведе до дискримінації торговельних партнерів. До третьої (зеленої) групи належать заходи, застосування яких відбувається на відкритій недискримінаційній (за принципом найбільшого сприяння) основі і які не приводять до обмеження дій

---

<sup>24</sup> Baldwin R. E., Evenett S. J. The collapse of global trade, murky protectionism, and the crisis: Recommendations for the G20. Centre for Economic Policy Research. 2009. URL: <http://www.felixpena.com.ar/contenido/negociaciones/anexos/2009-03-murky-protectionism.pdf> (дата звернення: 16.08.2020)

торговельних партнерів. У кожному виді митно-тарифних та нетарифних заходів на практиці можна виділити такі, що належать до червоної, бурштинової або зеленої групи. Відповідно, заходи зеленої групи є повністю легітимними і їх застосування не обмежується, а заходи бурштинової та червоної групи перешкоджають здійсненню торговельних операцій, тобто обмежують імпорт і можуть викликати санкції з боку експортерів або СОТ<sup>25</sup>. На сьогоднішній день, команда Global Trade Alert відстежує 68 інструментів торговельної політики відповідно до класифікації нетарифних інструментів MAST. База даних GTA не дублює TRAINS. По-перше, спеціалісти GTA самостійно здійснюють збір інформації про нетарифні заходи і, тому, в базі GTA є дані про експортні та внутрішні субсидії країн, яких немає у TRAINS. По-друге, GTA не враховує низку НТЗ, які не обмежують імпорт та не перешкоджають торговельним партнерам, тобто є зеленими. Головним чином, до зелених належать технічні бар'єри в торгівлі, а також санітарні та фітосанітарні заходи. Таким чином, у базі GTA, на відміну від TRAINS, ці дві групи нетарифних заходів не переважають. По-третє, GTA обліковує також і тарифні інструменти обмеження торгівлі. Цей облік відрізняється від загальної практики СОТ, коли враховується тільки зміна ставки мита за рік. GTA враховує кожне підвищення мита, тобто, якщо країна за рік тричі збільшувала мито, це буде відображено в базі даних як 3 тарифних заходи країни. Таким чином, більш ефективно можна оцінити необхідність країни у тарифному захисті, який останнім часом у статистиці недооцінюється з огляду на низькі загальні ставки мита. В результаті за даними GTA реальна кількість протекціоністських заходів більше ніж у TRAINS на 44%.

Надалі будуть проаналізовані протекціоністські заходи на основі GTA, які вимірювались загальним підсумком із листопада 2008 р. для виявлення особливостей нового «кризового» протекціонізму. Зазначимо, що з початку

---

<sup>25</sup> Краснікова Н. О. Особливості сучасного регулювання зовнішньої торгівлі в розвинених країнах. Економічний простір. 2013. №78. С. 22-31.

кризи 2008 р. до 2018 р. обсяг світової торгівлі товарами, навіть активно гальмований протекціоністськими заходами, збільшився на 26%, світовий товарний експорт зріс на 20% (рис. 8). При цьому, світовий експорт сільськогосподарськими товарами зріс на 36%, промисловими товарами – на 26%, а світовий експорт традиційного палива знизився на 9%. Найбільше середньорічне зростання товарного експорту за ці роки продемонстрували: В'єтнам – 14,6% (експорт електричного обладнання зріс у 30 разів), Бангладеш – 9,8% (експорт одягу зріс втричі), КНР – 5,7%, Індія – 5,3% (піднялась у рейтингу експортерів на 8 позицій і зайняла 19 сходинку), Польща – 4%, Корея – 4% (піднялась на 6 позицій у рейтингу експортерів і зайняла 6 сходинку), Туреччина – 2,4%, Бразилія – 1,9%<sup>26</sup>. Частка найменш розвинутих країн світу у світовому експорті стабільно складає близько 1% вже більше 10 років. Середньорічні темпи зростання експорту цих країн за 10 років склали 2,4%, що незначно більше середньорічного зростання світового експорту загалом – 1,8%. Сальдо торговельного балансу найменш розвинутих країн світу є від'ємним у всіх країн, крім експортерів нафти і складає за групою країн 80 млрд дол. США<sup>27</sup>.

Сучасний «кризовий» протекціонізм, який триває і досі, можна поділити на декілька хвиль. Перша хвиля «кризового» протекціонізму (2008-2009 рр.) відбулась завдяки стрімкому підвищенню рівня захисту національних економік у відповідь на поширення світової економічної кризи (рис. 8).

72% від усіх дискримінаційних протекціоністських заходів першої хвилі застосували країни G-20, які домовлялися у листопаді 2008 р. не дискримінувати торговельних партнерів. Одразу стала помітна домінантність відмінної від попередніх форм протекціонізму – підтримка національного виробника, але не обмеженням імпорту, а субсидуванням в межах країни походження товару.

---

<sup>26</sup> World Trade Statistical Review 2019. WTO. С.12, 14, 32. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf) (дата звернення: 30.09.2020).

<sup>27</sup> World Trade Statistical Review 2019. WTO. С. 64. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf) (дата звернення: 30.09.2020).

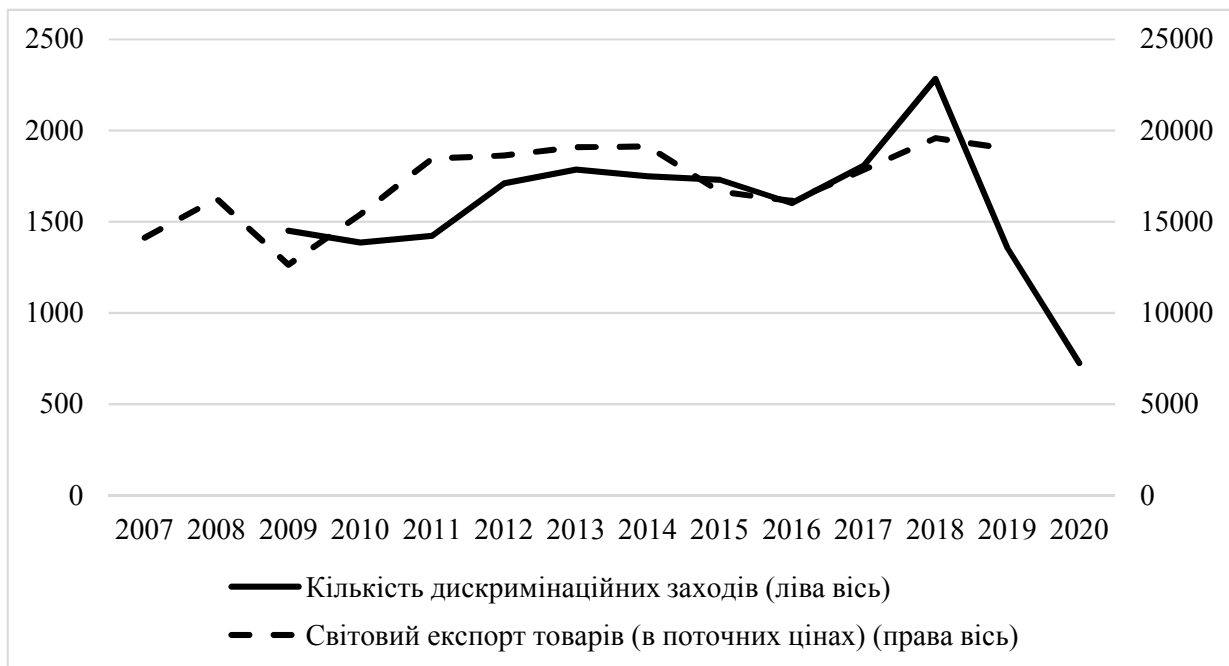


Рис. 8. Динаміка світового експорту товарів (млрд дол. США) та кількості дискримінаційних заходів у міжнародній торгівлі (дані 2020 р. на 23 липня)

Складено на основі<sup>28 29</sup>

Як ми побачимо далі, ця особливість сучасного «кризового» протекціонізму з часом закріпилась, поглибилась і удосконалилась. Тобто, більшість заходів цього періоду (36%) належали до заходів державної підтримки (рис. 9).

Субсидування належить до «дорогих» нетарифних заходів регулювання торгівлі, тобто, його використання вимагає наявності в державі фінансових можливостей для підтримки національних виробників. Тому субсидування – найбільш поширений антикризовий захисний захід розвинених країн і на момент першої хвилі взагалі всі червоні дискримінаційні заходи розвинених країн можна було віднести до субсидій. Країни, що розвиваються, вдавалися до субсидування лише у 30% випадків із загальної кількості дискримінаційних заходів. При цьому більшість з них запровадили активні країни, що розвиваються (Бразилія, Китай, Індія та ін.).

<sup>28</sup> World Bank Open Data: Merchandise exports. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.MRCH.CD.WT?end=2019&start=2006%20-> (дата звернення 23.07.2020).

<sup>29</sup> Global Trade Alert. URL: [https://www.globaltradealert.org/global\\_dynamics/area\\_all](https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_all) (дата звернення 23.07.2020).

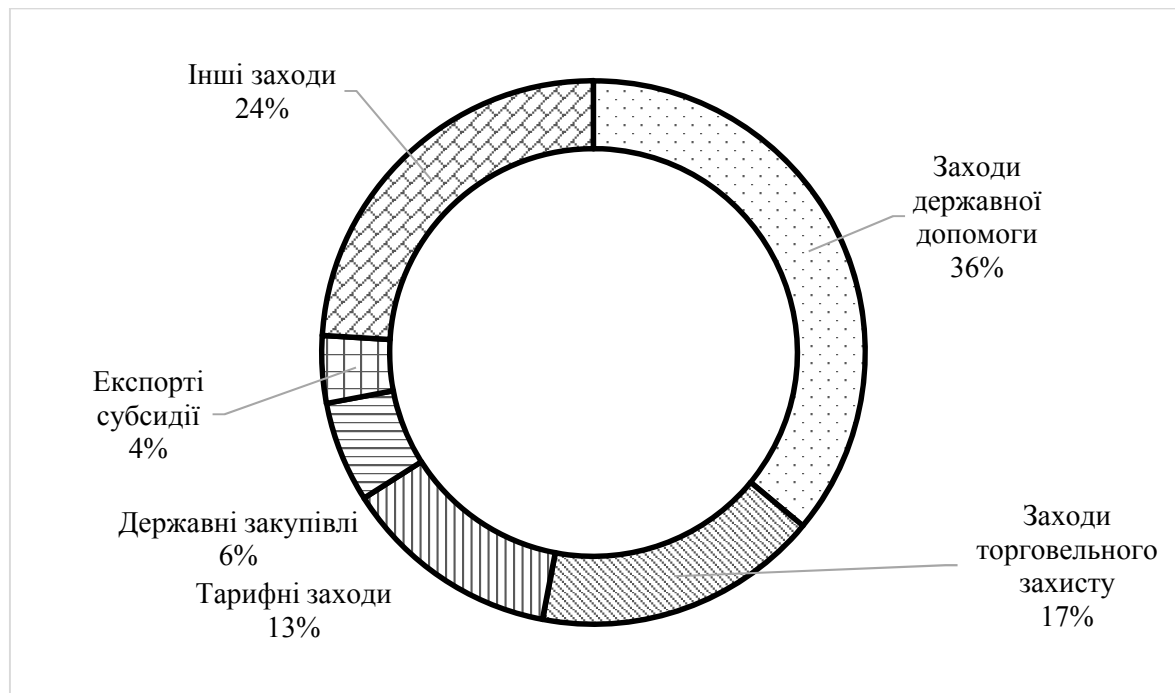


Рис. 9. Структура використовуваних дискримінаційних заходів у світі з листопада 2008 р. до грудня 2009 р. (перша хвиля)

Складено на основі<sup>30</sup>

Переважна більшість країн світу, що належать до більш пасивних країн, що розвиваються, та найменш розвинені країни, використовують тільки тарифні інструменти, бо не мають ані досвіду у застосуванні, ані матеріальних можливостей використовувати нетарифні інструменти<sup>31</sup>. Особливістю субсидування під час кризи було використання здебільшого прямої фінансової підтримки. Протекціонізм на основі субсидування та інших нетарифних інструментів називають повзучим<sup>32</sup>. Його вважають менш конфронтаційним ніж тарифний протекціонізм. Але стримати такий протекціонізм інституційно важче, бо деякі сучасні нетарифні інструменти не підпадають під дію правил СОТ. Також спостерігається зниження дисциплінуючого ефекту з боку вже

<sup>30</sup> The 4th GTA Report on Protectionism. Global Trade Alert. URL: <https://www.globaltradealert.org/reports> (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>31</sup> Reed K. Is the recession triggering deglobalization? CQ Researcher. 2009. Volume 3. Issue 9. URL: <https://library.cqpress.com/cqresearcher/document.php?id=cqrglobal2009090000> (дата звернення: 30.9.2020).

<sup>32</sup> Erixon F. Containing Creeping Protectionism: A Realist Agenda for the G20. ECIPE. 2009. №1. URL: <https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/containing-creeping-protectionism-a-realist-agenda-for-the-g20.pdf> (дата звернення: 30.9.2020).



існуючих правил, коли майже всі країни, що беруть участь у галузевій торгівлі, застосовують заходи, що так або інакше стимулюють національних виробників (наприклад, автомобіле-будування). Заходи традиційного захисту – тарифні заходи та заходи торговельного захисту, до яких належать антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні розслідування, загалом, у період першої хвилі «кризового» протекціонізму, склали 17%.

Друга хвиля «кризового» протекціонізму відбувалась у 2012-2013 рр. (рис. 8). Два роки певної стабілізації у зростанні протекціонізму та позитивної динаміки у світовій торгівлі привели до збільшення частки традиційного захисту (тарифні заходи та заходи торговельного захисту) за рахунок активного використання країнами заходів торговельного захисту (рис. 10).

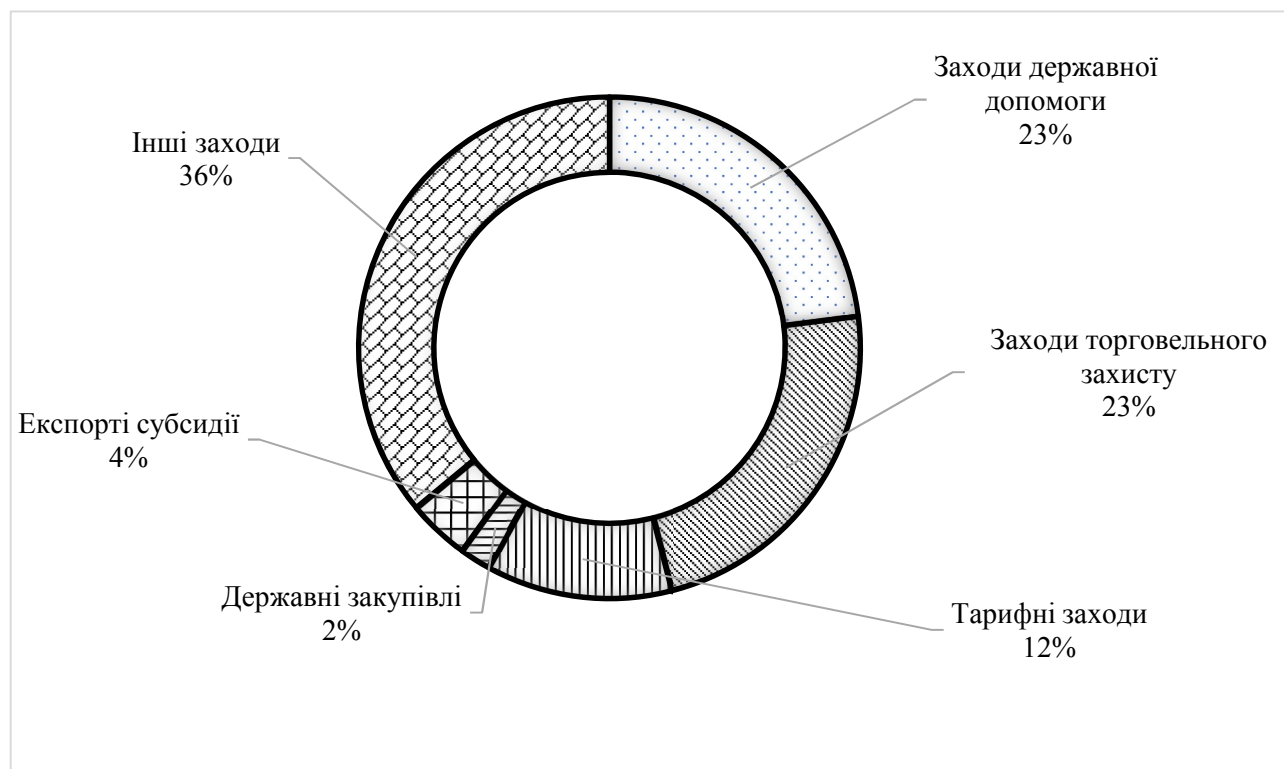


Рис. 10. Структура використовуваних дискримінаційних заходів у світі з листопада 2008 р. до грудня 2013 р. (друга хвиля)

Складено на основі<sup>33</sup>

<sup>33</sup> The 14th GTA Report on Protectionism. Global Trade Alert. URL: <https://www.globaltradealert.org/reports> (дата звернення: 20.08.2020).

З листопада 2008 р. по грудень 2013 р. країни застосували 517 антидемпінгових, спеціальних та компенсаційних заходів. Зазначимо, що заходи торговельного захисту спрямовуються безпосередньо на тих торговельних партнерів, дії яких шкодять національній промисловості, тобто є більш селективними, ніж заходи державної допомоги (субсидії), що шкодять одночасно всім торговельним партнерам країни, що виробляють аналогічний товар. Отже, під час другої хвилі «кризового» протекціонізму заходи традиційного захисту загалом складали 35% від загальної кількості. 65% від усіх дискримінаційних протекціоністських заходів застосували країни G-20.

Третя хвиля «кризового» протекціонізму сформувалась у 2017-2018 рр. (рис. 8). На 2020 р. структура дискримінаційних заходів «кризового» протекціонізму з часів першої хвилі отримала не надто помітну, але дуже суттєву відмінність, яка, на нашу думку, корінним чином змінила вплив протекціонізму на світову торгівлю. Як бачимо на рис. 9 та 11, як в першу так і після третьої хвилі, найвагомішу частку дискримінаційних захисних заходів становлять заходи державної допомоги (40%), що по суті є недозволеним у СОТ «червоним» субсидуванням. Знизилась частка тарифних заходів – з 17% до 13%, та збільшилась частка заходів, пов'язаних із державними закупівлями – з 4% до 6%. Ще одна структурна зміна стосується зменшення частки заходів торговельного захисту з 17% у першу хвилю, 23% у другу і до 11% у третю (рис. 11). Отже, частка традиційного захисту впала нижче 25%. Це підкреслює вже довготермінову тенденцію зміни форми сучасного «кризового» протекціонізму.

Найдраматичніше змінилась частка експортних субсидій – з 4% до 20%. Цей факт є дуже важливим, оскільки експортні субсидії – заборонений інструмент регулювання міжнародної торгівлі, він найбільшим чином викривлює умови торгівлі між бідними і багатими країнами світу, чим провокує збільшення нерівності. Збільшення частки експортних субсидій наочно демонструє кризу СОТ, оскільки країни світу більш відкрито ігнорують правила організації і власні багатосторонні домовленості. На 2020 р. більше

половини дискримінаційних заходів у регулюванні міжнародної торгівлі – це субсидії (експортні та внутрішні), з огляду на те, що субсидії належать до «дорогих» заходів регулювання торгівлі, стає зрозумілим, що сучасний протекціонізм вимагає від держав фінансових ресурсів, і, отже, не по кишені бідним країнам.

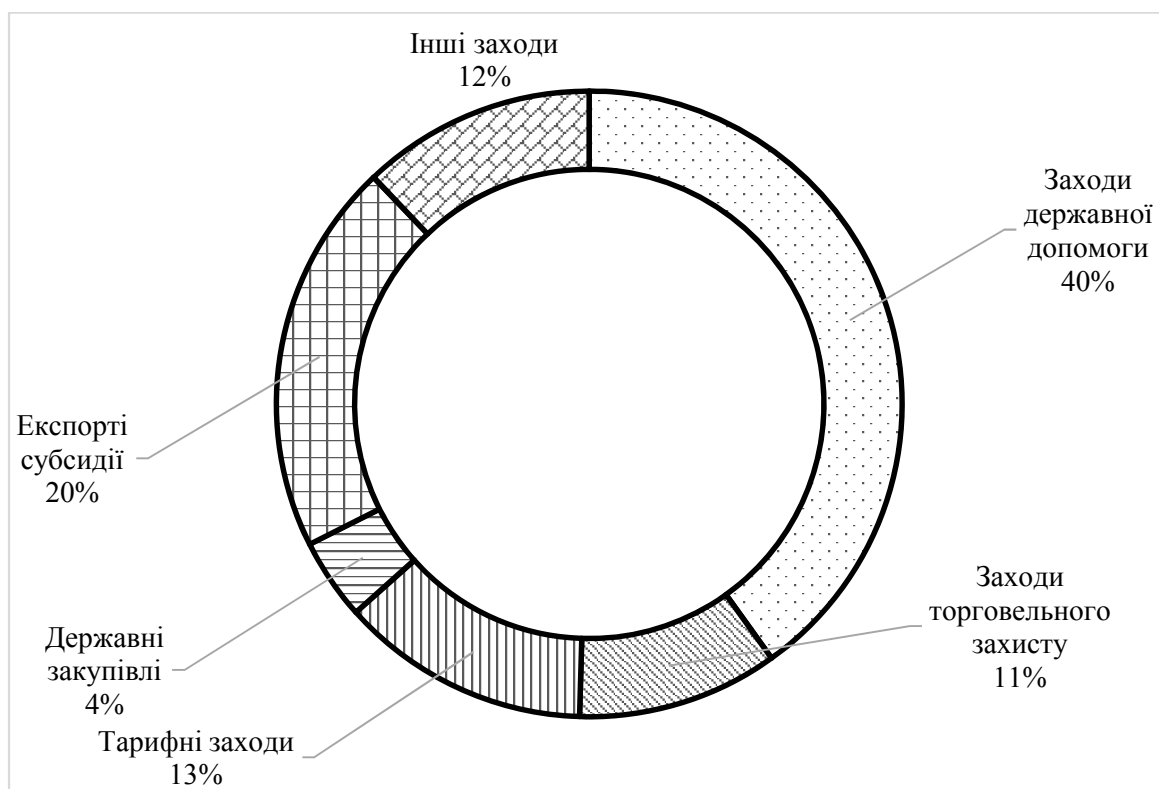


Рис. 11. Структура використовуваних дискримінаційних заходів у світі з листопада 2008 р. по грудень 2019 р. (третя хвиля)

Складено на основі<sup>34</sup>

Також більш активне використання субсидування пов'язують зі швидкою протекціоністською дією субсидій на відміну від дії мит, що потребують достатньо часу для підлаштування до них ринків. Дія експортних субсидій має найбільший ефект охоплення торговельних партнерів<sup>35</sup>. Як результат структурних перетворень у інструментах регулювання світової торгівлі, маємо

<sup>34</sup> Global Trade Alert. URL: [https://www.globaltradealert.org/global\\_dynamics/area\\_all](https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_all) (дата звернення 23.07.2020).

<sup>35</sup> The 23th GTA Report on Protectionism. Global Trade Alert. URL: <https://www.globaltradealert.org/reports> (дата звернення: 20.08.2020).

зміну тенденції у взаємовпливі світового експорту та кількості протекціоністських заходів. До 2016 р. (рис. 8) збільшення кількості дискримінаційних протекціоністських заходів спричиняло зниження світового експорту. З 2016 р. тенденція змінилась на протилежну: збільшення кількості дискримінаційних протекціоністських заходів відповідає зростанню світового експорту. Зрозуміло, що не останню роль у формуванні такої зміни спричинило субсидування, в тому числі експортне. Тобто, якщо традиційно, ще з часів тарифу Смута - Хоулі в протекціонізмі переважало стримування імпорту і світовий експорт від цього гальмувався, то в сучасній міжнародній торгівлі в протекціонізмі переважає інша його сторона: стимулювання експорту. Тобто тепер протекціонізм активно стимулює світовий експорт.

Із групи заходів торговельного захисту, до якої входять антидемпінгові (ADP), компенсаційні (CVD) та спеціальні заходи (SFG), найактивніше країнами світу використовуються антидемпінгові. Антидемпінгові заходи належать до традиційних інструментів протекціонізму, їх використовують країни в разі необхідності селективного додаткового захисту від демпінгового імпорту, що наносить шкоду національному виробництву. До Уругвайського раунду СОТ таким інструментом користувались переважно розвинені країни, але з посиленням ролі країн, що розвиваються в цій організації, вони перебрали на себе лідерство у боротьбі з демпінгом. Наприкінці минулого століття динаміка ініційованих антидемпінгових розслідувань викликала занепокоєння у аналітиків, бо стрімке зростання кількості розслідувань відбувалось на фоні зниження рівня середньозваженого застосовуваного мита у світі. Але, за доведеною від'ємною кореляцією між кількістю ініційованих антидемпінгових розслідувань і економічним зростанням, стабільна позитивна динаміка світового ВВП на початку століття знизила їх кількість до історичного мінімуму у 2007 р. Компенсаційні заходи, на відміну від антидемпінгових, після світової економічної кризи 2008 р. активно зростали і досягли максимуму у 2018 р. (рис. 12).

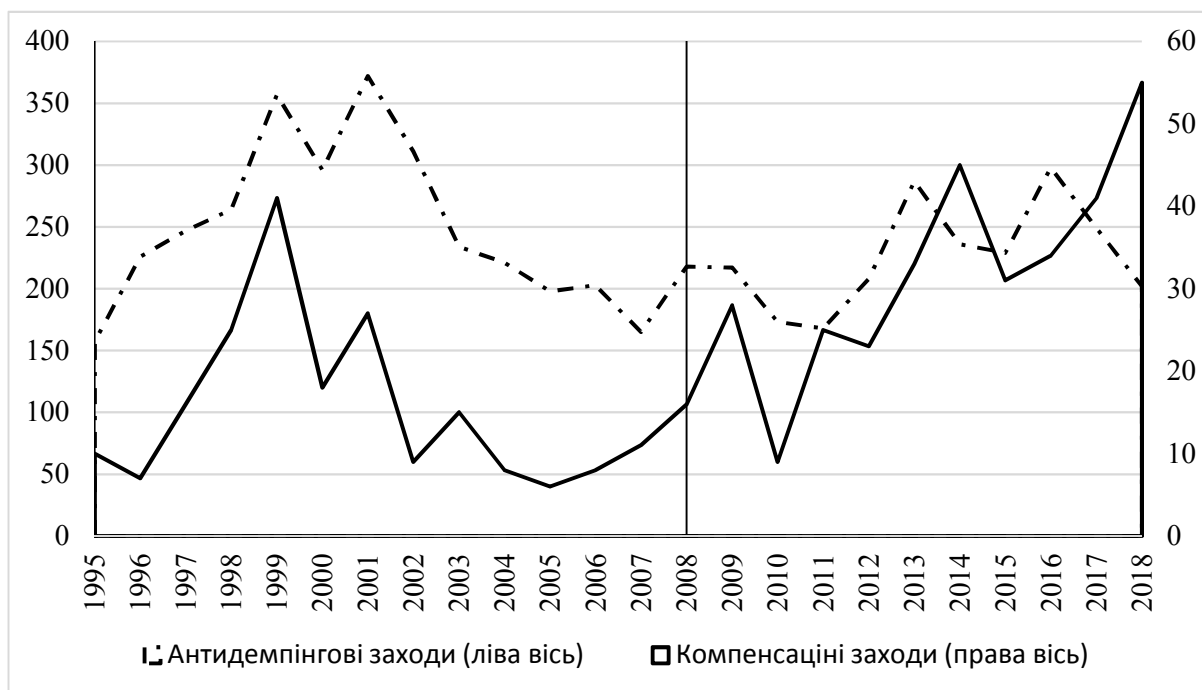


Рис. 12. Динаміка кількості ініційованих антидемпінгових та компенсаційних розслідувань по рокам

Складено на основі<sup>36</sup>

Кількісні нетарифні заходи (QRS): неавтоматичне ліцензування, квоти, заборони і заходи кількісного контролю, що заборонені СОТ, в середньому використовувались в дуже обмеженій кількості – 13 заходів на рік у середньому з 1995 р. Але у 2012 р. та у 2016 р. було запроваджено понад 400 таких заходів у світі, що, зважаючи на охоплення ними всього експорту конкретних продуктів, є безпрецедентним проявом кількісного забороненого протекціонізму.

На прикладі групи країн G20 зрозуміло, що заходи торговельного захисту, які традиційно використовувались країнами для захисту від демпінгового та субсидованого імпорту, хоча за кількістю заходів і входять до п'ятірки найчастотніших дискримінаційних заходів<sup>37</sup>, але перешкоджають лише

<sup>36</sup> Annual Report 2020. WTO. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anrep20\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep20_e.pdf) (дата звернення: 3.09.2020).

<sup>37</sup> Mend It, Don't End It: The case for upgrading the G20's pledge on protectionism. G20 Insights. 2018. URL: [https://www.g20-insights.org/policy\\_briefs/mend-it-dont-end-it-the-case-for-upgrading-the-g20s-pledge-on-protectionism/](https://www.g20-insights.org/policy_briefs/mend-it-dont-end-it-the-case-for-upgrading-the-g20s-pledge-on-protectionism/) (дата звернення: 30.09.2020).

2% експорту країн, тобто майже не викривлюють умови міжнародної торгівлі на користь національних виробників.

Лідером серед країн, що застосовують нетарифні заходи у світі, є США, на другому місці – ЄС. До речі, розрив у кількості застосованих заходів виявляється не таким великим, коли до зазначених у табл. 3 загальноєвропейських заходів додати ще понад 2500 заходів окремих країн ЄС. На десятку країн - лідерів у застосуванні протекціонізму припадає 46% всіх світових нетарифних заходів. Навіть серед цих країн можемо побачити різницю відносної важливості для країн різних захисних заходів. Індія, наприклад, вже застосувала більше заходів торговельного захисту ніж ЄС і повідомила про найбільшу у світі кількість спеціальних заходів. Австралія найактивніше використовує кількісні обмеження.

Таблиця 3 – Країни-лідери використання нетарифних заходів у міжнародній торгівлі, 1995-2019 рр.

	Країна	SPS	TBT	ADP	CVD	SFG	QRS	Всього
1	США	3338	1754	958	339	19	59	7185
2	ЄС	1229	1306	554	87	6	22	4059
3	Бразилія	1665	1062	499	12	4		3363
4	КНР	1314	1375	315	12	2	44	3357
5	Канада	1331	731	235	67	5	48	2522
6	Республіка Корея	918	955	179		4	3	2321
7	Японія	734	873	14	1	1	85	1968
8	Саудівська Аравія	499	1112	10		6		1656
9	Індія	260	162	958	13	57	59	1640
10	Австралія	696	214	333	38	5	216	1565

Складено на основі<sup>38</sup>

<sup>38</sup> Grübler J., Reiter O. Characterising Non-tariff Trade Policy. Research Report 449. WIIW. 2020. URL: <https://wiiw.ac.at/characterising-non-tariff-trade-policy-dlp-5375.pdf> (дата звернення: 5.10.2020).

Загалом існує тенденція: хто більше торгує на світовому ринку, той більше стикається з торговельними обмеженнями – переліки країн - лідерів світового експорту та країн з найбільшою кількістю, накладених на них торговельних обмежень повністю співпадають.

КНР – лідер за обсягом світового експорту і, відповідно, найбільш постраждалою країною від дискримінаційних дій інших країн. До речі, проти КНР ще і до «кризового» протекціонізму застосовувалась найбільша кількість обмежувальних заходів.

Це пов'язане з низькою вартістю китайських товарів, що за умов вільної торгівлі перешкоджає не тільки розвитку, але і виживанню національних галузей, що виробляють аналогічну продукцію. Низька вартість товарів китайського виробництва на світових ринках базується на відносно низькій вартості робочої сили, ефекті масштабу, особливостях організації процесу виробництва та ін. Крім того, розвиток світової транспортної системи та зниження вартості транспортування товарів також збільшують конкурентоспроможність китайських товарів.

Проти КНР завжди застосовувалась найбільша кількість антидемпінгових заходів<sup>39</sup> (641 захід діяв на кінець 2019 р., на другому місці Південна Корея – 132, на третьому місці Китайський Тайбей – 98). На сьогоднішній день на КНР з 1995 р. було спрямовано близько 40% всіх світових заходів торговельного захисту (антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних розслідувань). США в процесі прийняття КНР у СОТ відмовилась визнати ринковий статус країни, що стало додатковою можливістю дискримінації за допомогою специфічності методу розрахунку нормальної ціни при антидемпінгових розслідуваннях. Необхідно зазначити, що КНР, в свою чергу, активно діє у відповідь на дискримінацію з боку інших держав і знаходиться серед лідерів по кількості імplementованих дискримінаційних заходів, спрямованих на торговельних партнерів.

---

<sup>39</sup> Global Trade Alert. URL: [https://www.globaltradealert.org/global\\_dynamics/area\\_all](https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_all) (дата звернення 23.07.2020).

Особливе ставлення в торгівлі між КНР та США обумовлене тим, що країни займають дві перші сходинки у рейтингу світового товарного експорту та імпорту, але за однією суттєвою відмінністю: сальдо торговельного балансу КНР у 2018 р. складало +351 млрд дол. США, а у США - 950 млрд дол. США із тенденцією на зростання<sup>40</sup>. Для КНР США – найбільший експортний ринок для несільськогосподарських товарів (532,4 млрд дол. США)<sup>41</sup>, а для США КНР – четвертий за розміром експортний ринок для несільськогосподарських товарів (140 млрд дол. США). Тобто майже 40% від'ємного торговельного балансу США формує саме КНР.

Збільшення негативного сальдо торговельного балансу США з КНР викликало торговельну війну між цими країнами, головним інструментом якої виявилось збільшення мита. Ще у 2016 р. Д. Трамп анонсував збільшення імпортних мит на товари з КНР на 45%<sup>42</sup>. Фактичним початком торговельної війни можна вважати 2018 р. На початку 2018 р. США ввели спеціальне імпортне 30% мито на сонячні панелі з азійських країн, після завершення спеціального розслідування стосовно того, що імпортні сонячні панелі наносять шкоду американським виробникам аналогічної продукції<sup>43</sup>. В першу чергу, мито спрямовувалось на КНР як світового лідера у виробництві сонячних панелей. Зазначимо, що така дія уряду США викликала обурення виробників сонячної енергії, які використовували для виробництва сонячної енергії 80% імпортних сонячних панелей. Окрім прогнозованих базових наслідків введення мита для імплементуючої країни: збільшення вартості сонячної електроенергії, для якої імпортні панелі є елементом матеріальних витрат; зниження темпів розвитку сонячної енергетики і, відповідно, нестворення додаткових робочих місць (дивись вище), протекціоністська політика США мала ще і світові

---

<sup>40</sup> World Trade Statistical Review 2019. WTO. С.64. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf) (дата звернення: 30.09.2020).

<sup>41</sup> World Tariff Profiles 2020. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles20\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles20_e.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>42</sup> For Americans, Trump's tariffs on imports could be costly. 2016. URL: <https://www.foxnews.com/politics/for-americans-trumps-tariffs-on-imports-could-be-costly> (дата звернення: 23.09.2020).

<sup>43</sup> President Trump Slaps Tariffs on Solar Panels in Major Blow to Renewable Energy. Time. URL: <https://time.com/5113472/donald-trump-solar-panel-tariff/> (дата звернення: 23.09.2020).



наслідки. Так, у 2018 р. вперше відбулось зниження світових інвестицій у виробництво альтернативної енергетики, тобто відбулось гальмування світового прагнення переходу на «зелену» енергетику<sup>44</sup>.

На прикладі торговельної війни між США та КНР важливо відзначити особливість торговельних війн часів сучасного «кризового» протекціонізму: ініціатором спеціального розслідування і призначення додаткового мита в США стосовно імпортованих сонячних панелей була компанія Suniva Inc., контрольний пакет акцій якої належить китайцям. Тобто, невисоке мито стимулює іноземних інвесторів до виробництва аналогічної продукції на території держави, а лобіювання високого мита іноземними інвесторами стає елементом стратегії сучасної конкурентної боротьби. Якщо дуже спростити, то можна вважати, що торговельну війну США проти КНР розпочали самі китайці. У свій час, Х. Зінгер вважав, що іноземні інвестиції опосередковано створюють базу для експортоорієнтованого виробництва первинних товарів, тим самим унеможлиблюючи індустріальний розвиток цих країн<sup>45</sup>. Маємо підтвердження ускладнення відповідної тенденції для закріплення позиції і у інноваційних галузях промисловості під час сучасного «кризового» протекціонізму.

Загалом за 2018 р. США ініціювали збільшення мит, що охопило половину китайського експорту і викликало відповідні дії КНР з охопленням біля двох третин американського експорту<sup>46</sup>.

Найбільш захищеними галузями світової економіки традиційно були:

1. сільське господарство, що обкладається більш високими митами ніж несільськогосподарські товари майже у всіх країнах світу та активно субсидується у розвинених країнах; оскільки, санітарні та фітосанітарні

---

<sup>44</sup> Renewables 2019 Global Status Report. 2019. URL: [https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr\\_2019\\_full\\_report\\_en.pdf](https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2019_full_report_en.pdf) (дата звернення: 23.09.2020).

<sup>45</sup> Singer H.W. URL: <https://www.rrojasdatabank.info/pioneers10.pdf> (дата звернення: 29.09.2020).

<sup>46</sup> The 23th GTA Report on Protectionism. Global Trade Alert. URL: <https://www.globaltradealert.org/reports> (дата звернення: 20.08.2020).

заходи спрямовуються на захист людей, тварин та рослин, то найбільша кількість заходів припадає також на сільськогосподарську продукцію;

2. металургія, що провокує найбільшу кількість антидемпінгових розслідувань та заходів, що стосуються державних закупівель («купуї національне»);
3. текстильна, яка за структурою тарифних ліній має найбільшу частку специфічних мит, що дискримінують дешевий стандартний імпорту;
4. хімічна, що хоча і не є лідером за використанням певного інструменту захисту, але знаходиться на лідерських позиціях майже за усіма.

З початком століття до лідерів захисту доєднались також продукція машинобудування, фармацевтичні та енергетичні товари. Зазначимо, що масштабні національні виробництва, які побудовані на старих технологіях і свого часу були успішними та прибутковими, із появою нових технологій викликають у держави потребу або у стимулюванні та, інколи, фінансуванні дуже дорогого переобладнання виробництв за новими технологіями, або підтримки таких підприємств на «плаву» за допомогою протекціоністських заходів. Так було із металургійною промисловістю США, яка і досі залишається одним із найменш ефективних виробництв у країні. Так стало із початком світової економічної кризи із всіма автомобільними гігантами, суми державної допомоги яким є безпрецедентними. Зародження нових виробництв, що ґрунтуються на нових технологіях, потребують нових технологій у забезпеченні захисту. Оскільки поява та впровадження нових технологій супроводжується дизруптивним впливом на національну економіку і будується все більшою мірою на адитивних технологіях<sup>47</sup>, унеможлиблюється застосування старого сценарію захисту, що розвиватиметься від встановлення імпорتنих квот чи заборонних мит до використання прихованих технічних бар'єрів. Технології захисту, певним чином, вбудовуються у технологію виробництва. Наприклад, країна, що має доступ до інноваційних «зелених» технологій у виробництві певного товару, може встановити національні технічні стандарти, обумовлені

---

<sup>47</sup> Шваб Т. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо. 2016. 208 с.

захистом навколишнього середовища та здоров'я людей, що будуть обмежувати потрапляння в країну аналогічних, дешевших, але менш сучасних товарів, споживча вартість яких при цьому може бути не тільки не нижчою, а навіть вищою. Такий напрямок захисту отримав у міжнародній практиці назву «зеленого протекціонізму»<sup>48</sup>.

Узагальнені відмінності сучасного «кризового» та традиційного протекціонізму наведено в табл. 4.

Таблиця 4 – Особливості традиційного та сучасного «кризового» протекціонізму

Характеристика	Традиційний протекціонізм	Сучасний «кризовий» протекціонізм
Інструменти, що переважають	Мито, заходи торговельного захисту (антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні заходи)	Заходи державної підтримки (субсидування), експортні субсидії
Роль країн, що розвиваються, у формуванні протекціоністських тенденцій	Пасивний захист, прагнення до отримання преференційного доступу на ринки інших країн	Активний захист із використанням усіх доступних інструментів
Зв'язок з інвестиціями	Протекціонізм стимулює інвестиції на захищених ринках	Інвестиції стимулюють введення протекціоністських заходів по відношенню до іноземних конкурентів
Наслідки до світового експорту	Обмежує експорт	Стимулює експорт
Активні гравці	Розвинені країни	Країни, що розвиваються, та найменш розвинуті країни
Позиція США	Лібералізаційна	Протекціоністська
Технологія захисту	Підлаштування інструментів під правила світової торгівлі	Використання вбудованих технологій захисту

Складено автором

В розвитку протекціонізму форма його охоплення поступово змінювалась від загального до селективного застосування інструментів обмеження імпорту. Під час світової економічної кризи до селективних обмежень імпорту додалось посилення загальної тенденції на стимулювання експорту. Пандемія COVID-19

<sup>48</sup> Baldwin R., Evenett S. The collapse of global trade, murky protectionism and the crisis: Recommendations for the G20. London: Centre for Economic Policy Research (CERP). 2009. P. 94.

під час сучасного «кризового» протекціонізму призвела до поєднання двох тенденцій: продовження використання загальних інструментів стимулювання експорту та селективне обмеження експорту певних товарних позицій (медичного обладнання та засобів захисту, пов'язаних із епідемією).

На відміну від світових економічних та фінансових криз, що впливають на збільшення протекціонізму внаслідок перевищення пропозиції товарів над попитом, коли держави захищають саме національних виробників за рахунок обмеження доступу національних споживачів до імпортової пропозиції, вплив пандемії на світовий ринок зовсім інший. Різке непрогнозоване зростання світового попиту на специфічне медичне обладнання та засоби захисту і реальна загроза життю, а не добробуту громадян, примусили національні уряди обмежити відтік національної пропозиції на світовий ринок задля першочергового задоволення внутрішнього попиту.

Експортні обмеження на захисний одяг, які були введені в першу хвилю COVID-19 (станом на 18.05.2020 р.), обмежували 21,5% його світової торгівлі, на дезінфікуючі засоби – 17%. Застосовували обмеження 85 країн та митних територій<sup>49</sup>. Заборона експорту має декілька негативних наслідків для економіки: стримування міжнародної торгівлі; формування невизначеності, що впливає на інвестиційні стратегії компаній і знижує довіру до світових ринків; врешті, введення експортних обмежень може викликати відповідну реакцію торговельних партнерів щодо ввезення сировини, необхідної для виготовлення товарів екстреної необхідності. Зауважимо, що більшість країн одночасно із введенням експортних обмежень знизила імпортні мита на ввезення аналогічної продукції. Такі начебто лібералізаційні дії (обмеження експорту і лібералізація імпорту) за своєю протекціоністською дією виявились сильнішими, ніж будь-які засоби традиційного протекціонізму.

Раніше не виникало настільки швидке та загальне зростання товарного попиту. Пандемія COVID-19 стала «чорним лебедем» не тільки для світової

---

<sup>49</sup> Report on G20 Trade Measures. WTO. 2020. URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/news20\\_e/report\\_trdev\\_jun20\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/report_trdev_jun20_e.pdf) (дата звернення: 23.09.2020).

економіки, але і для регулювання міжнародної торгівлі. Якщо протекціонізм обмежує імпорт та стимулює експорт, то протилежна тенденція – зниження бар'єрів для імпорту – сприймається як лібералізація. З точки зору торговельного балансу, збільшення якого в тій чи іншій формі спонукає уряди до протекціоністських дій, обмеження експорту є контроверсійним. З точки зору захисту національного здоров'я, обмеження експорту – це протекціонізм у граничному його прояві (більшість країн відразу заборонили експорт). Отже, протекціонізм може змінюватись і за його сутністю.

Сучасний протекціонізм давно вийшов за межі протекціонізму, сформульованого меркантилістами і критикованому Смітом та Рікардо. Використовувати аргументи прибічників вільної торгівлі, висловлених на спрощеній теоретичній моделі і перевіреній на дуже обмеженій за кількістю та асортиментом торгівлі у відсутності світових організацій, внутрішньогалузевої торгівлі, регіональних угод та вже четвертої промислової революції в технологіях виробництва вже недоречно. Від тодішнього протекціонізму залишилась тільки назва. Сутність та інструменти сучасного протекціонізму глибші, витонченіші та більш вибіркові. Лише 30% із сучасних кризових інструментів протекціонізму були знайомі світу за часів тарифу Сміта-Хоулі. Тобто, відомий негативний ефект від одностороннього збільшення мит, проаналізований вченими з 1930 р., може виявитись незначною часткою від загального ефекту сучасного «кризового» протекціонізму. Заходи прихованого протекціонізму не тільки складно виявити та обліковувати, ще складніше обрахувати негативний ефект для світової торгівлі і добробуту від них.

З початком ери нового «кризового» протекціонізму тарифна лібералізація суттєво пригальмувалась, зниження рівня середньозваженого мита в світі за 2008-2017 рр. склало менше 1%. Разом з цим майже всі країни зазнали збільшення частки експорту, якому перешкоджають торговельні обмеження, пов'язані зі збільшенням мита. При низьких рівнях середнього мита країни продовжують використовувати високі ставки мита за окремими товарними позиціями і високу частку мит, що належать до міжнародних тарифних піків.

Рівень «зв'язаних» мит інколи значно перевищує рівень середніх мит. Ці факти доводять, з одного боку, що мито досі є елементом активного селективного захисту національної промисловості, а, з іншого, має значний легітимний потенціал до стихійного зростання. Три чверті всього світового експорту підпадає під дискримінаційну дію субсидій.

Нетарифний протекціонізм зазнав значного кількісного та якісного зростання з останнього завершеного Уругвайського раунду переговорів СОТ. За умов кризи в СОТ, така ситуація створює передумови використання інструментів нетарифного протекціонізму в якості інструментів «прихованого» захисту; сприяє формуванню нових, неформалізованих ще світовими правилами інструментів; надає можливість безперешкодно використовувати навіть заборонені організацією інструменти.

На санітарні і фітосанітарні та технічні бар'єри в торгівлі, що були застосовані з 2008 р., припадає три чверті всіх нетарифних заходів. Як вже було зазначено вище, не всі нетарифні заходи є дискримінаційними (червоними), але за статистикою ГАТТ близько три чверті з усіх нетарифних заходів з 2008 р. були червоними. Незважаючи на перевагу технічних заходів нетарифного регулювання імпорту, реалізованих у цей період, нетехнічні заходи, зокрема заходи державної допомоги та торговельного захисту, найбільшим чином обмежували торгівлю.

Загалом, з 2008 р. нетарифні заходи перетворились у провідний інструмент торговельної політики, через який уряди впливають на міжнародні торговельні потоки. В кожному виді нетарифних технічних заходів, що впливають на імпорт, їх кількість суттєво зросла у порівнянні із попередніми роками. В сучасній міжнародній торгівлі в протекціонізмі переважає не стримування імпорту, а стимулювання експорту.

До переліку традиційно захищених галузей додалися і машинобудування, фармацевтичні та енергетичні товари. Нові галузі виробництва, що створюються на основі нових технологій, потребують та вже використовують

вбудований захист на основі встановлення нових, недосяжних іншим країнам стандартів.

Пандемія COVID-19 вплинула на міжнародні економічні відносини не тільки їх певним гальмуванням, але і створила виклики у регулюванні торговельних потоків, особливо критично важливих товарів. Яким чином буде далі формуватись стратегія світового протекціонізму і як будуть будувати захист окремі країни світу, передбачити неможливо.

## СУЧАСНА АРХІТЕКТУРА ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ВАЛЮТНОГО СОЮЗУ ЄС

Економічний та валютний союз (ЕВС) формує економічну базу та має ключове значення для конкурентоспроможності, процвітання, створення нових робочих місць та підвищення ролі ЄС на світовій арені. З введенням євро грошово-кредитна політика була активно задіяна на підтримку економічного зростання у зоні євро, використання фіскальних інструментів обмежено, у тому числі через високу заборгованість країн. Враховуючи тісну інтеграцію країн зони євро, а на них припадало 85% ВВП ЄС 27 у 2018 р., здатність швидко розвиватись буде залежати від стійкості ЕВС. Єврокомісія вважає, що здатність протистояти кризам, довгострокове зростання доходів, дотримання соціальної справедливості значною мірою визначатиме обґрунтована національна політика та інституції, стійкість економічної та соціальної структури та якість державних фінансів. Фінансово-економічні, технологічні, безпекові, міграційні, демографічні, геополітичні виклики та торговельні суперечки формують сучасний глобальний ландшафт нестабільності та потребують оновлення базових засад функціонування ЄС – зміцнення внутрішнього ринку та його чотирьох свобод і завершення створення ЕВС.

У сучасній стратегії Європейської Ради на 2019-2024 рр. визначено чотири пріоритети розвитку ЄС, які полягають у наступному<sup>50</sup>:

- захист громадян і свобод;
- розвиток міцної та потужної економічної бази;
- створення кліматично нейтральної, зеленої, справедливої та соціальної Європи;

- поширення європейських інтересів та цінностей на світовій арені.

Другий пріоритет ЄС – економічний, містить такі завдання:

- поглиблення економічного та валютного союзу;

---

<sup>50</sup> A new strategic agenda 2019-2024. European Council. URL: <https://www.consilium.europa.eu/media/39914/a-new-strategic-agenda-2019-2024-en.pdf>



- завершення побудови банківського союзу та союзу ринків капіталу;
- посилення міжнародної ролі євро;
- зміцнення економічної, соціальної та територіальної згуртованості в ЄС;
- діджиталізація європейського суспільства, побудова цифрової економіки та розвиток штучного інтелекту (у т.ч. розвиток інфраструктури, зв'язку, послуг, даних, регулювання та інвестиції);

- зменшення фрагментації європейських досліджень, розробок та інновацій;
- забезпечення чесної конкуренції в ЄС та на світовій арені.

Три з семи завдань економічного блоку пов'язані з поглибленням фінансово-економічної інтеграції ЄС та зміною архітектури ЕВС.

Основи ЕВС в ЄС були закладені у Маастрихтській угоді, згідно з якою держави приступили до реалізації нового етапу економічної інтеграції – економічного та валютного союзу. Економічний союз передбачав реалізацію спільної економічної політики, основними елементами якої були: спільні цілі та напрями розвитку, програми конвергенції (стабілізації) та системи багатостороннього спостереження за макроекономічними показниками; відповідність критеріям конвергенції та дотримання фіскальної дисципліни кран. Важливу роль відігравала Рада з координації економічної політики, до повноважень якої входило: регулювання макроекономічних показників, моніторинг динаміки валютних курсів, заробітної плати, контроль за станом бюджетів, аналіз планів дій з питань зайнятості, моніторинг структурних змін на ринках праці<sup>51</sup>.

Валютний союз акцентував увагу на спільних механізмах у сфері обігу: введення євро (раніше – ЕКЮ), механізмі обмінного курсу (МОК-2, раніше – МОК-1), Європейського центрального банку (ЄЦБ) та системи центральних банків (ЄСЦБ) (раніше – Європейського фонду валютного співробітництва). Мета ЄЦБ полягала у забезпеченні стабільності цін (на основі Гармонізованого

---

<sup>51</sup> Европейский Союз: Справочник-путеводитель / под ред. О. В. Буториной, Ю. А. Борко, И. Д. Иванова. 2-е изд., доп. и перераб. М. : «Деловая литература». 2003. С. 141-142.

індексу інфляції). Завдання – розробка та реалізація монетарної політики, проведення операцій з іноземними валютами, керування офіційними валютними резервами, забезпечення функціонування розрахункових систем.

Практично відразу після введення євро виникали проблеми з недотриманням критеріїв економічної конвергенції з боку окремих країн. На думку В. Р. Сиденка, в середині регуляторної системи ЄС був «серйозний структурний перекис», який утворили «формула далекосяжної інтеграції монетарної політики при збереженні значної автономності банківської системи, а також фіскальної та бюджетної сфер»<sup>52</sup>. Таким чином, ЄВС потребував докорінних змін в організації та регулюванні банківської та фіскальної систем, лібералізації правил функціонування фінансових ринків.

Глобальна криза 2008 р. погіршила економічне, фінансове та соціальне становище ЄС. Фінансова криза стрімко переросла в боргову, згодом – соціально-економічну кризу, першочергово в зоні євро зіткнулися з викликами щодо стабільності та цілісності зони євро та ЄС в цілому. Таким чином, глобальна фінансово-економічна криза стала випробуванням ЄВС на міцність та життєздатність. М. Фрідман вважав, що країни ЄС ще не створили «оптимальну валютну зону»<sup>53</sup> за проектом Р. Манделла. Основні передумови успішного функціонування валютної зони – здатність країн однаково реагувати на шоки, у тому числі за рахунок вільного руху капіталів та робочої сили, подібності структури економіки. На думку С. Чеккетті та К. Шьонхольця, зона євро залишається розділеною політично та фінансово<sup>54</sup>, ЄВС поступався США у питаннях розподілу ризиків, розвитку банківського союзу, ринку капіталів та мобільності робочої сили. Так, за оцінками Дж. Чимадомо, Дж. Чиминелли, О. Фуртуна та М. Джулиодори у 2001-2007 рр. розподіл ризиків у зоні євро

---

<sup>52</sup> Сиденко В. Р. Політика завершення формування європейського економічного і валютного союзу: основні тенденції та можливі наслідки для України. Економіка України. 2014. №10. С. 1-66.

<sup>53</sup> Friedman M. The Euro: Monetary Unity to Political Unity ? Project Syndicate. 1997. 28 August.

<sup>54</sup> Cecchetti S., Schoenholtz K. The euro area in the age of COVID-19. 22 May 2020. URL: <https://voxeu.org/article/euro-area-age-covid-19>

становив 33%, став більш рівномірним у 2010-2012 рр.<sup>55</sup> (56%), тобто одночасно відчували втрати доходів більшість європейців, що вказує на гомогенність внутрішнього ринку. Згладжування ризиків відбувалось переважно через приватні канали, а суттєва пряма підтримка постраждалим від кризи країнам через Європейський механізм стабільності (ЄМС) вимагала дотримання жорсткої бюджетно-фінансової дисципліни. У 2012 р. розвиток банківського союзу та ринків капіталу залежав від «транскордонної регуляторної координації», оскільки відбувався відтік ліквідності з «периферійних» банків Італії, Іспанії до Німеччини та Нідерландів, ринки були фрагментованими, існували декілька крупних ліквідних національних ринків. На думку європейських інститутів, «криза дала сильний імпульс реформам» а політична воля рухається до завершення ЕВС<sup>56</sup>.

Цілком закономірно, що представники інститутів ЄС, європейські та зарубіжні фахівці вважали формування банківського, фіскального союзу та союзу ринків капіталу необхідним кроком на шляху розвитку ЕВС. Календар подій та заходи становлення ЕВС наведені у табл. 1.

Таблиця 1 – Заходи оновлення ЕВС ЄС протягом 2008-2019 рр.<sup>57</sup>

Рік	Заходи реформування ЕВС
2007	Словенія ввела євро
2008	ЄС та країни-члени започаткували план економічного відновлення для стимулювання попиту та інвестицій, введено нові правила нагляду за рейтинговими агентствами; Кіпр та Мальта приєдналися до зони євро; ЄС планував надати технічну допомогу Угорщині у розмірі 65 млрд євро (13,5 млрд євро – МФВ та СБ);
2009	Розроблені нові правила гарантування банківських вкладів на суму 100 тис євро; ЄС планував надати технічну допомогу Румунії у розмірі 15 млрд євро (додаткова допомога СБ, ЄІБ, ЄБРР);

<sup>55</sup> Cimadomo J., Ciminelli G., Furtuna O., Giuliadori M. Private and public risk sharing in the euro area, 2020. European Economic Review 121.

<sup>56</sup> Deepening Europe's Economic Monetary Union: Taking stock four years after the Five Presidents' Report. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council and the European Central Bank. European Commission's contribution to the Euro Summit on 21 June 2019. URL: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/emu\\_communication\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/emu_communication_en.pdf)

<sup>57</sup> 2007-2019 a timeline of the EU actions since the start of the crisis. URL: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/factsheet\\_timeline\\_of\\_eu\\_actions.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/factsheet_timeline_of_eu_actions.pdf)

## Продовження табл. 1

2010	Країни зони євро планували по програмі стабільності надати Греції 80 млрд євро (30 млрд – МВФ), Ірландії – 45 млрд євро (225 млрд – МВФ); завершено фінансування по програми допомоги Угорщині; ЄЦБ започаткував програму розвитку ринку цінних паперів; посилена координація економічної політики через започаткування європейського семестру; створена Європейська рада по системним ризикам для нагляду за фінансовим ринком; створений Європейський фонд стабільності (EFSF); запропоновані нові правила з питань безпеки ринків деривативів, для кредитних дефолтних свопів та фінансування схем гарантування вкладів;
2011	Естонія перейшла на євро; країни зони євро планували надати Португалії по програмі стабільності 52 млрд євро (МВФ – 26 млрд євро); ЄЦБ запровадив заходи банківського кредитування та ліквідності (LTROS); посилена економічна та фіскальна координація через запровадження «Пакета 6-ти»; введена процедура макроекономічних дисбалансів; запроваджений звіт банківських правил, посилений фінансовий нагляд через створення наглядових органів ЄС; запропоновано покращити нормативно-правову базу функціонування ринків цінних паперів та оновити правила запобігання зловживанням ринковим становищем;
2012	Країни зони євро виділили фінансову підтримку Іспанії (100 млрд євро); завершилася програма фінансування Латвії; ЄЦБ започаткував купівлю суверенних облігацій країн зони євро; ЄС почав використовувати Європейський механізм стабільності (ESM); відбулося посилення податково-бюджетної координації в ЄС; підготовлений звіт 4-х президентів про ЕВС; запропоновані нові правила центрального депозитарія цінних паперів;
2013	Прийнята програма стабільності для Кіпру (залог країн зони євро становить 9 млрд євро, МВФ – 1 млрд євро); почав діяти другий пакет правил бюджетного нагляду; запропоновано регулювати фінансові індикатори на основі фінансових індикаторів та контрактів (вступило в дію у 2014 р.); запропоновані нові правила надання допомоги та управління при відновленні та реструктуризації банків, які збанкрутіли або ризикують збанкрутіти;
2014	Латвія запровадила євро; завершилась програма стабілізації фінансового сектору Іспанії, проведений моніторинг у Португалії; підготовлений огляд «Пакету-6-ти» та «Пакету-2-х»; ЄЦБ почав проводити банківський нагляд за крупними банками; започаткований План Юнкера;
2015	Литва запровадила євро; Греція отримала 86 млрд євро по ESM, Єврокомісія оцінила соціальний вплив на розвиток Греції; Єврокомісія мобілізувала 35 млрд євро для створення робочих місць та зростання для Греції; ЄЦБ започаткував політику кількісного пом'якшення; ЄС мобілізував ресурси для схеми гарантій молодіжної зайнятості; відбувся перехід до гнучких правил у ПСЗ задля відновлення, реформ та інвестицій в ЄС; оновлений європейський семестр для посилення партнерства між ЄС та країнами-членами; підготовлений Звіт 5-ти президентів про ЕВС; утворено Раду санацій проблемних банків; представлений союз ринків капіталу; затверджені національні Ради з питань конкурентоспроможності; банки зобов'язані публікувати звіти про діяльність у країнах; стартував план дій Єврокомісії про чесне та ефективне корпоративне оподаткування; створена служба підтримки структурних реформ;
2016	Дана оцінка результативності програми стабілізації Кіпру; ЄЦБ розширив купівлю облігацій корпоративного сектору; запропоновано удосконалення правил щодо вимог до банківського капіталу, попередження та управління банками у кризових ситуаціях, недієспроможності клірингових палат по цінним паперам; презентовано План Юнкера 2,0 про EFSI; запропонований перелік обов'язкових заходів по обмеженню відхилення від сплати податків; Єврокомісія запропонувала ввести державну звітність по країнах для ТНК у т.ч. банків;
2017	Єврокомісія запропонувала дорожню карту, щоб зробити ЕВС об'єднаним, ефективним та демократичним; запропонований Європейський стовп соціальних прав;

## Продовження табл. 1

2018	За планом Юнкера ЄС мобілізував понад 315 млрд євро для інвестицій; Єврокомісія запропонувала спеціальні бюджетні інструменти ЕВС на період 2021-2027 рр. – бюджетний інструмент конвергенції та конкурентоспроможності, програму Invest EU (на зміну плану Юнкера) для подальшого створення робочих місць та інвестицій; Єврокомісія запропонувала посилити міжнародну роль євро; були розроблені нові правила забезпечення суверенних забезпечених цінних паперів, заходи з питань скорочення проблемних позик; досягнута згода про подальше укріплення банківської системи в ЄС;
2019	Інститути ЄС започаткували програму Invest EU; укладена Угода про більш надійний та ефективний нагляд за центральними контрагентами; погоджені нові правила нагляду за банками та фінансовими ринками у т.ч. з питань боротьби з відмиванням грошей; були підтримані 11 з 13 пропозицій про створення Союзу ринків капіталу; Служба структурної підтримки Єврокомісії підтримала 750 проєктів реформ 26 держав ЄС; незалежному Європейському фіскальному управлінню доручено працювати над спрощенням правил фіскального нагляду.

Після кризи 2008-2009 рр. валютна політика ЄС була спрямована на забезпечення стійкості кредитних установ, зростання інвестування реального сектора економіки. На думку В. Пищик, А. Кузнецова, П. Алексеева<sup>58</sup> після глобальної фінансової кризи ЄС реалізував «тріохланцюгову модель стратегії по консолідації ЕВС», причому, перший ланцюг – заходи ЄЦБ щодо розширення ліквідності в зоні євро; другий – заходи структурних та інституційних реформ; третій – заходи з посилення міжнародної ролі євро.

Протягом жовтня 2008 – березня 2016 рр. ЄС переглянув інструменти валютного союзу. ЄЦБ поступово скоротив ставку рефінансування з 4,25% до 0%, активно використовував боргові інструменти фінансового ринку. Нетрадиційна політика кількісного пом'якшення на першому етапі (2008-2014 рр.) передбачала надання прямої підтримки банкам та фінансовим установам ЕВС через купівлю забезпечених урядових облігацій задля доступу їх до фінансових ресурсів програми довгострокового рефінансування (Long Term Refinancing Operations, LTRO) та цільових операцій довгострокового рефінансування (Targeted Term Refinancing Operations, TLTRO), що давало банкам зони євро доступ до цільових кредитів ЄЦБ за встановленими

<sup>58</sup> Пищик В., Кузнецов А., Алексеев П. Европейский экономический и валютный союз: 20 лет спустя. МЭиМО. 2019. Т. 63. №9. С. 76-85.

нормативами. Якщо за програмою LTRO банки зони євро отримали 850 млрд євро на початок 2009 р., то на кінець 2012 р. вони збільшили свої активи до 3 трлн євро та наростили обсяг ліквідності. Норматив цільових операцій рефінансування ЄЦБ був встановлений у розмірі 7% від загальної суми банківських кредитів нефінансових підприємств країн зони євро (на кінець 2014 р.), що дозволило нефінансовому сектору отримати кредитних ресурсів на суму майже 400 млрд євро.

З березня 2015 р. ЄЦБ започаткував програму кількісного пом'якшення задля згладжування дефектів ЕВС та ліквідації дисбалансів ліквідності. Таким чином, нова стратегія ЄС ставила за мету зростання зайнятості, економічне зростання для макроекономічної стійкості. Додаткові інструменти кількісного пом'якшення ЄЦБ на другому етапі (березень 2015-грудень 2018 рр.) – щомісячний викуп державних боргових зобов'язань з інвестиційним рейтингом з терміном погашення від 2-х до 30 років та єврооблігацій небанківських установ зони євро на суму 60 млрд євро (з липня 2016 р. та до кінця 2017 рр. – на суму 80 млрд євро, протягом вересня – грудня 2018 р. – 30 млрд євро). Наслідками такої політики на початок 2019 р. стало зростання балансу ЄЦБ до 4,65 трлн євро, втрата довіри до політики ЄЦБ за рахунок накопичення «сміттєвих єврооблігацій» корпоративного сектору, зростання боргового навантаження на економіку країн зони євро (показник держборгу до ВВП за 2007-2018 рр. в зоні євро збільшився з 65% до 86%, у 2018 р. державні борги, наприклад, в Італії становили 131%)<sup>59</sup>. Недофінансування інноваційних секторів економіки, зростання суверенних боргів та фрагментація національних ринків були вказані на неформальному засіданні Європейської ради у лютому 2015 р. як причини одночасного розгортання кризи конкурентоспроможності, фінансової кризи та кризи ринку капіталів.

На неформальному засіданні Європейської ради був підготовлений та опублікований 22 червня 2015 р. доклад п'яти президентів «Завершення

---

<sup>59</sup> Пищик В., Кузнецов А., Алексеев П. Европейский экономический и валютный союз: 20 лет спустя. МЭиМО. 2019. Т. 63. №9. С. 76-85.

побудови Європейського економічного і валютного союзу»<sup>60</sup>, де поставлені завдання побудови фінансового (банківського та союзу ринків капіталів) та фіскального союзів, реформування інститутів ЕВС, зростання міжнародної ролі євро. Таким чином, сучасну архітектуру ЕВС можна представити на рис. 1.

Побудова сучасної архітектури ЕВС ЄС розпочалась з формування банківського союзу. Для підвищення стабільності та конкурентоспроможності фінансових інститутів та сталості ринків, подолання загроз фінансової нестабільності ЕВС Єврокомісія запропонувала створити банківський союз. Завдання банківського союзу полягають у скороченні ризиків нестабільності банків, розширення кредитування домогосподарств та бізнесу, доступному фінансуванні життєздатних компаній задля економічного зростання. Накопичення державних та банківських боргів у країнах-членах зони євро, надання фінансової допомоги у розмірі 4,5 трлн євро на спасіння банків, поєднання грошово-кредитних зобов'язань та тісної фінансово-економічної інтеграції країн зони євро, висока ймовірність транскордонних побічних ефектів у разі банківських криз визначили напрями формування банківського союзу.

Логіка побудови банківського союзу базувалась на тому, що здійснення банківського нагляду та управління банківськими кризами на всій території зони євро переконають громадян та ринки в тому, що до всіх банків діють відповідні високі стандарти пруденційного регулювання. У разі виникнення кризових явищ суспільство повинно бути впевнено, що за єдиними правилами проблемні банки отримають фінансову допомогу, будуть виведені з ринку, а втрати платників податків мінімізовані.

Така система побудує довіру між країнами-членами, створить передумови для запровадження єдиних фінансових механізмів для захисту інтересів вкладників та підтримки упорядкованого врегулювання неплатоспроможних банків.

---

<sup>60</sup> Completing Europe's Economic and Monetary Union. Report by: Jean-Claude Juncker in close cooperation with Donald Tusk, Jeroen Dijsselbloem, Mario Draghi and Martin Schulz. 2015. URL: [https://ec.europa.eu/commission/publications/five-presidents-report-completing-europes-economic-and-monetary-union\\_en](https://ec.europa.eu/commission/publications/five-presidents-report-completing-europes-economic-and-monetary-union_en)

<p><b>Валютний союз:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Євро,</li> <li>✓ Гармонізований індекс інфляції,</li> <li>✓ МОК-2,</li> <li>✓ ЄЦБ та ЄСЦБ.</li> </ul> <p>Інструменти: базова ставка рефінансування, розширена програма кредитування банків, викуп забезпечених урядових облігацій, викуп активів приватного сектору в банківських портфелях, операції довгострокового рефінансування (LTRO), цільові операції довгострокового рефінансування (TLTRO), програма надзвичайних закупок на випадок пандемії (PEPP); суверенні бонди (єврооблігації) зони євро / європейський стабільний актив (спільні єврооблігації)</p>	<p><b>Фінансовий союз:</b></p> <p><b>1. Банківський союз:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Єдиний механізм нагляду;</li> <li>✓ Єдиний механізм рішень у кризових ситуаціях (механізм санації);</li> <li>✓ Єдина система гарантування вкладів;</li> </ul> <p>Інструменти: спільні наглядові групи, Рада та Фонд рішень в кризових ситуаціях, Європейський фонд гарантування вкладів</p> <p><b>2. Союз ринків капіталу:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ спільний звід правил для прозорості та ефективної роботи фінансового сектору;</li> <li>✓ посилення міжнародної ролі євро через зростання мобільності капіталу та розподілу приватних ризиків;</li> <li>✓ розширення ринкового фінансування інноваційних проєктів, спрощення доступу стартапів до ресурсів.</li> </ul> <p>Інструменти: Європейський фонд стратегічних інвестицій (ЄФСІ)/ Програма Invest EU</p>
<p align="center"><b>Економічний союз:</b></p> <p>Європейський стовп соціальних прав; Служба підтримки структурних реформ; Національні ради продуктивності; Фокус на пріоритетах зони євро;</p> <p>Інструменти: Програми конвергенції / стабілізації; Процедура макроекономічних дисбалансів; Оновлений європейський семестр; Бюджетний інструмент конвергенції та конкурентоспроможності</p>	
<p><b>Фіскальний союз:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Гнучкість Пакту стабільності та зростання (ПСЗ) для підтримки інвестицій, реформ для кращого відображення економічних циклів;</li> <li>✓ «Пакет 6» та «Пакет 2» – посилений нагляд за фіскальною дисципліною;</li> <li>✓ Європейське фіскальне управління для незалежних порад щодо імплементації фіскальних правил та фіскальної позиції зони євро;</li> <li>✓ Пом'якшення фіскальних правил з акцентом на «еталоні» державних витрат.</li> </ul> <p>Інструменти: Європейський стабілізаційний механізм (ЄСМ)/ Європейський валютний фонд; спеціальна кредитна лінія з розширеними умовами кредитування ЄСМ (ЄССЛ); Бюджет зони євро; Казначейство зони євро</p>	<p><b>Інституціональний союз</b> (демократична звітність та сильні інститути):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Інтенсивний діалог Європарламенту, національних парламентів, урядів та стейкхолдерів;</li> <li>✓ Новий старт соціального діалогу;</li> <li>✓ Фокус на посиленні ролі євро у світі та зовнішнього представництва зони євро;</li> <li>✓ Пропозиції щодо інтеграції міжурядових угод у законодавство ЄС та посилення ефективності та підзвітності через європейського міністра економіки та фінансів.</li> </ul>
<p align="center"><b>Цілі Економічного та валютного союзу (ЕВС):</b> зростання конкурентоспроможності, процвітання, створення нових робочих місць; посилення міжнародної ролі ЄС</p>	

Рис. 1. Сучасна архітектура ЕВС

Складено автором



Ініціативи Єврокомісії були представлені у Дорожній карті (Повідомлення Парламенту та Раді (2012)<sup>61</sup> та передбачали створення банківського союзу на трьох стовпах:

- 1) Єдиний механізм нагляду (Single Supervisory Mechanism – SSM);
- 2) Єдиний механізм рішень у кризових ситуаціях (Single Resolution Mechanism – SRM);
- 3) Європейська схема страхування вкладів (European Deposit Insurance Scheme – EDIS).

Єдиний механізм нагляду (SSM) – перша опора банківського союзу, передбачав, що ЄЦБ, у результаті перерозподілу повноважень національних наглядових органів, здійснює пруденційний нагляд за діяльністю кредитних установ, першочергово зареєстрованих у країнах-членах, а саме: кредитних установ, сукупний розмір активів яких перевищує 30 млрд євро; кредитних установ, сукупний розмір активів яких перевищує 20% ВВП держав-членів ЄС, в яких вони зареєстровані; кредитних установ, визнаних національними органами пруденційного нагляду як значущі для відповідної держави-члена ЄС; кредитних установ, які отримували фінансову допомогу від інституцій ЄС; інших кредитних установ, самостійно визначених ЄЦБ як системоутворювальні та які мають відокремлені підрозділи на території не менш ніж двох держав-членів ЄС. До єдиного механізму нагляду можуть приєднатись країни ЄС, які не входять до зони євро. Мета ЄЦБ – виявлення ризиків неплатоспроможності банків, а провідні завдання полягають у наступному: видачі ліцензій кредитним установам, оцінці активів, контроль за дотриманням мінімальних вимог до капіталу, виконанням вимог щодо структури банківського портфелю, дотриманням вимог щодо кредитного плеча та ліквідності; утворення буферних запасів, консолідований нагляд за діяльністю банківських груп, проведення

---

<sup>61</sup> A Roadmap towards a Banking Union. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council / COM/2012/0510 final. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52012DC0510>

перевірок та інші<sup>62</sup>. Для виконання своїх функцій ЄЦБ, як незалежний орган, наділений відповідно слідчими та наглядовими повноваженнями, несе повну відповідальність за свої дії. З 1 січня 2014 р. ЄЦБ може здійснювати нагляд за всіма банками зони євро, об'єктом першочергового нагляду виступають системоутворюючі банки.

Національні органи нагляду забезпечують ефективну підготовку та виконання наглядових рішень, координацію та організацію потоків інформації задля фінансової стабільності в ЄС та країнах зони євро, тісно взаємодіють з ЄЦБ. Інституційно, для виконання наглядової функції, зі складу представників ЄЦБ та національних органів пруденційного нагляду, ЄЦБ створює спільні наглядові групи (Joint Supervisory Teams). Правову основу системи нагляду за банками формує Регламент Ради (ЄС) №1024/2013<sup>63</sup>. SSM був запущений 04.11.2012 р., коли ЄЦБ почав здійснювати безпосередній нагляд за діяльністю 128 найбільших кредитних установ зони євро, на частку яких приходилось понад 80% активів банківської системи валютного союзу.

Єдиний механізм рішень (SRM) у кризових ситуаціях (механізм санації) формує другу опору банківського союзу, являє собою єдині правила про визнання, інструменти, порядок врегулювання та відновлення платоспроможності банків. Мета SRM – забезпечення впорядкованого вирішення проблемних питань банків з мінімальними втратами для платників податків та реальної економіки. В умовах поглиблення фінансової інтеграції наявність такого інструменту дозволяє враховувати можливі негативні наслідки банківської кризи для банків країн зони євро, інтереси «союзних» банків та керуватися єдиними принципами врегулювання проблемних питань. SRM у кризових ситуаціях запрацював з 01.01.2016 р., передбачає можливість

---

<sup>62</sup> Regulation (EU) № 1022/2013 of the European Parliament and of the Council of 22 October 2013 amending Regulation (EU) № 1093/2010 establishing a European Supervisory Authority (European Banking Authority) as regards the conferral of specific tasks on the European Central Bank pursuant to Council Regulation (EU) № 1024/2013. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32013R1022>

<sup>63</sup> Council Regulation (EU) № 1024/2013 of 15 October 2013 conferring specific tasks on the European Central Bank concerning policies relating to the prudential supervision of credit institutions. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32013R1024>

управління проблемними банками як тих, які утворені у зоні євро, так і тих, які працюють на території єврозони<sup>64</sup>. У рамках SRM утворено Раду (Single Resolution Board – SRB) та Фонд (Single Resolution Fund – SRF). Діяльність Ради, як незалежної юридичної особи, спрямована на забезпечення стабільної роботи банків на внутрішньому ринку, постійне надання ними фінансових послуг, запобігання поширенню проблем та скорочення ризиків, охорону інтересів вкладників. SRB також приймає рішення про механізми санації неплатоспроможних установ та розпоряджається 5 млрд євро. Станом на червень 2019 р. розмір SRF становив 33 млрд євро при загальних активах банківської системи у 34,6 трлн євро<sup>65</sup>, тому вплив на становище банківського сектору обмежений.

З метою скорочення ризиків у банківській системі 6 листопада 2016 р. Європейська комісія опублікувала законодавчі пропозиції – поправки до четвертої директиви про вимоги до капіталу 2013/36 ЄС (CRD IV), Регламенту щодо вимог до капіталу ЄС 575/2013 (CRD), Закону про відновлення та врегулювання проблемних питань банків – Директива 2014/59/ЄС (BRRD), регламент єдиного механізму вирішення конфліктів ЄС 806/2014 (SRMR), які у сукупності створили «банківський пакет». Останні поправки до «банківського пакету» внесені у червні 2019 р.<sup>66</sup>.

У листопаді 2015 р. Європейська комісія запропонувала створити європейську схему страхування вкладів (EDIS) для банківських депозитів у зоні євро, тобто третій стовп банківського союзу. Пропозиція EDIS побудована на системі національних схем гарантування вкладів (DGS) відповідно до

---

<sup>64</sup> Савчук С. С. Створення Європейського банківського союзу як завершальна стадія формування Економічного і валютного союзу ЄС. Журнал європейського і порівняльного права. 2017. Вип.1. С. 76-87.

<sup>65</sup> Deepening Europe's Economic Monetary Union: Taking stock four years after the Five Presidents' Report. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council and the European Central Bank. European Commission's contribution to the Euro Summit on 21 June 2019. URL: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/emu\\_communication\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/emu_communication_en.pdf)

<sup>66</sup> Banking union: The EU banking package. URL: <https://www.lexisnexis.co.uk/legal/guidance/banking-union-the-eu-banking-package>

Директиви 2014/49 / ЄС<sup>67</sup>. Ця система вже гарантує, що всі депозити на суму до 100 000 євро будуть захищені через національні системи гарантування вкладів у ЄС, але EDIS забезпечив би більш сильний і рівномірний ступінь страхового покриття в євроні. Очікується, що EDIS призведе до зменшення вразливості національних DGS до великих місцевих потрясінь, гарантуючи, що рівень довіри вкладників до банку не залежатиме від місця його розташування, послаблюватиме зв'язок між банками та їхніми національними суверенами. Запровадження європейської схеми гарантування вкладів залишається актуальним завданням ще й досі.

Пропозиція Ж.-К. Юнкера про створення союзу ринків капіталу (Capital markets union – CMU) викладена у докладі п'яти президентів (2015)<sup>68</sup>. З одного боку, пропозиція Європейської комісії була спрямована на скорочення транскордонних бар'єрів, що блокують інвестиції, з іншого, ставила за мету спростити доступ компаніям ЄС до фінансових ресурсів, а громадянам – допомогти заощадити кошти на своє майбутнє. Інтегровані ринки капіталу разом з банківським союзом покликані створити своєрідну «подушку безпеки» на випадок фінансово-економічних криз, розподілити ризики приватного сектору через кордони ЄС, що може забезпечити ЄВС додаткову стійкість. У свою чергу, це створить стимул учасникам ринку використовувати євро, що посилить позиції єдиної європейської валюти в світі.

Потенційні вигоди від CMU для учасників ринку полягають у наступному: для споживачів – доступний прозорий великий перелік різноманітних пенсійних продуктів, створених на основі Загальноєвропейського продукту особистого пенсійного страхування, максимізація заощаджень від розміщення коштів у них; для малого та середнього бізнесу – спрощення доступу до дешевих ресурсів на ринку капіталу; для стартапів та

---

<sup>67</sup> Directive 2014/49/EU of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on deposit guarantee schemes Text with EEA relevance. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0049>

<sup>68</sup> Completing Europe's Economic and Monetary Union. Report by Jean-Claude Juncker in close cooperation with Donald Tusk, Jeroen Dijsselbloem, Mario Draghi and Martin Schulz. 2015. URL: [https://ec.europa.eu/commission/publications/five-presidents-report-completing-europes-economic-and-monetary-union\\_en](https://ec.europa.eu/commission/publications/five-presidents-report-completing-europes-economic-and-monetary-union_en)

малих компаній – збільшення можливостей для небанківського фінансування (у т.ч. венчурного та краудфандингу) на реалізацію соціальних проектів та розвиток соціального підприємництва; для інвесторів – створення нових можливостей інвестувати у довгострокові екологічні проекти, скорочення транскордонних інвестиційних бар'єрів; для банків та країн – розширення кредитування на основі європейських правил сек'юритизації, покращення банківських балансів та стану державних фінансів.

Створення СМУ мало політичну підтримку законодавців та країн-членів ЄС. Так, з 13 пропозицій та 3-х ініціатив Єврокомісії в Європарламенті було підтримано 11 і 2 відповідно. Таким чином, не всі пропозиції та ініціативи Єврокомісії були підтримані на європейському рівні. Серед фахівців<sup>69</sup> також немає впевненості, що СМУ суттєво вплине на довгострокове економічне зростання ЄВС.

СМУ базується на 3-х опорах (стовпах):

1. максимальній вигоді від єдиних ринків капіталу для споживачів та інвесторів від нових європейських продуктів;
2. підтримці бізнесу та споживачів через запровадження чітких та спрощених правил функціонування фінансових ринків;
3. ефективного нагляду за ринками капіталу в ЄС<sup>70</sup>.

Для реалізації проекту СМУ до кінця 2018 р. були прийняті директиви про уніфікацію емісії цінних паперів, новий порядок сек'юритизації активів, новий режим для європейських венчурних фондів та фондів соціальної бізнес-активності, Європейському управлінню по цінним паперам та ринкам (European Securities and Market Authority, ESMA) надані повноваження з нагляду за європейськими фінансовими ринками, затверджений новий фінансовий інструмент – Європейський фонд стратегічних інвестицій (European Fund for

---

<sup>69</sup> Veron N., Wolf G. B. Capital Market Union: A Vision for the Long Term. Bruegel Policy Contribution, Issue 2015/05, April 2015. URL: <http://bruegel.org/2015/04/capital-markets-union-a-vision-for-the-long-term/>

<sup>70</sup> Deepening Europe's Economic and monetary union. Capital markets union boosting investments and access to finance. URL: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/business\\_economy\\_euro\\_banking\\_and\\_finance/documents/190612-cmu-factsheet\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/business_economy_euro_banking_and_finance/documents/190612-cmu-factsheet_en.pdf)

Strategic Investments – EFSI). Під надані гарантії Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) та європейського бюджету EFSI до 2020 р. був покликаний залучити фінансові ресурси у розмірі 500 млрд євро. Фонд інвестує у розвиток транспорту, цифрової економіки, енергетичної інфраструктури, надає підтримку малому та середньому бізнесу.

На продовження реалізації інвестиційного Плану Юнкера Європейська комісія запропонувала Програму Invest EU. Програма поєднає Європейський фонд стратегічних інвестицій (EFSI) та 13 діючих фінансових інструментів ЄС з метою надати додатковий імпульс інвестиціям, інноваціям та створенню нових робочих місць в Європі<sup>71</sup>. За оцінками Європейської комісії, кошти європейського бюджету (15,2 млрд євро) та надані гарантії ЄС (на суму 47,5 млрд євро) протягом 2021-2027 рр. дозволять залучити понад 650 млрд євро для розвитку сталої інфраструктури, проведення досліджень, інноваційний розвиток та діджиталізацію суспільства, малого та середнього бізнесу, здійснення соціальних інвестицій та удосконалення навичок.

Маастрихтська угода 1992 р. також містила певні фіскальні вимоги щодо країн-претендентів на вступ до зони євро. Центральним банкам було заборонено фінансувати бюджетний дефіцит та надавати привілейований доступ державних установ до ресурсів фінансових інститутів. Відповідно до фіскальних критеріїв номінальної конвергенції дефіцит бюджету країни не повинен перевищувати 3% ВВП, а державний борг – 60% ВВП. На виконання цих правил, у 1997 р. країни підписали Пакт стабільності та зростання (Stability and Growth Pact – SGP). Документ визначав процедуру усунення надмірного дефіциту та порядок запровадження санкцій для країн-порушників а саме: у разі повторного порушення правил, на країну може бути накладений штраф у розмірі від 0,3% до 0,5% ВВП; пред'явити вимоги розкривати інформацію про бюджетні витрати та борги; переглянути політику кредитування ЄІБ. Для

---

<sup>71</sup> What is the InvestEU programme? EU budget for the future. URL: [https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/what\\_is\\_investeu\\_mff\\_032019.pdf](https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/what_is_investeu_mff_032019.pdf); What will it finance? EU budget for the future. URL: [https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/budget-june2018-investeu-finance\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/budget-june2018-investeu-finance_en.pdf)

щорічного контролю за станом державних фінансів Єврокомісія використовувала програми конвергенції країн (для держав не членів зони євро) та стабілізаційні програми для країн-членів зони євро. Органи ЄС робили довгострокові прогнози європейського бюджету та оцінювали й контролювали довгострокову стабільність державних фінансів країн-членів ЄС.

SGP не містив примусового механізму дотримуватися критеріїв фіскальної конвергенції, тому на практиці країни порушували його положення та не були покарані. У результаті країни не дотримувались бюджетної дисципліни, накопичували борги, що дозволило фахівцям назвати період 1999-2007 рр. «змарнованим добрим часом», який було б розумним використати для розбудови здорової фіскальної системи замість того, щоб йти на взаємні поступки та компроміси<sup>72</sup>. Фахівці вважали, «що поглиблення фіскальної інтеграції здатне суттєво підвищити стійкість ЕВС»<sup>73</sup>.

Дотримання фінансової дисципліни наразилось на серйозну критику на початку 2000-х, коли Німеччина та Франція – лідери ЄС порушували критерії фіскальної конвергенції, а Рада по економічним та фінансовим питанням ЄС (Екофін) відмовила у введенні санкцій. Пояснення полягало у тому, що країни можуть перевищувати 3% поріг дефіциту бюджету, якщо доведуть, що він викликаний наступними причинами: антициклічним регулюванням, тривалим періодом повільного зростання, проведенням пенсійної або структурної реформи й т. ін. Країни повинні були скоротити надмірний дефіцит протягом року після його виникнення не менше, ніж на 0,5% ВВП. Відповідні зміни SGP Європейська комісія прийняла на своєму саміті 22–23 березня 2005 р. Пом'якшення вимог SGP до країн-порушників полягало також у наступному: підготовці рекомендацій Європейською комісією щодо середньострокових бюджетних цілей для конкретних країн (СБЦ МОТ) з урахуванням їх економічної та бюджетної позиції (допускався структурний дефіцит до 1%

---

<sup>72</sup> Schuknecht L., Moutot Ph., Rother Ph., Stark J. The Stability and Growth Pact. Crisis and Reform. ECB. Occasional Paper, № 129/September, 2011. p. 10. URL: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp129.pdf>

<sup>73</sup> Худякова Л. С., Сидорова Е. А. Реформа регулювання фінансового сектора в Європейском союзе. Деньги и кредит. № 4. 2014. С. 33.

ВВП); запровадженні мінімальних щорічних бюджетних зусиль (заходів) країнами – *Minimum annual budgetary effort for countries that have not yet reached the mediumterm objectives – МТО*), які намагаються досягти цих цілей коли будуть сприятливі економічні умови; узгоджені правила непередбачених доходів; скороченні структурного дефіциту на рівні щонайменше 0,5% ВВП; запровадження процедури раннього попередження можливих порушень щодо бюджетних дефіцитів на основі десяти макроекономічних показників. Структурні реформи автоматично давали право на тимчасове відхилення від МТО або його корекцію на суму, яка дорівнює вартості реалізації структурної реформи (за умови дотримання трьох відсоткової «стелі» та досягнення первісно встановленої цілі МТО протягом наступних чотирьох років). Також були внесені наступні зміни: 1) у визначенні «надмірний дефіцит» переглянуте поняття «важкого економічного спаду» та роль «інших суттєвих факторів» – зокрема, виконання завдань «Лісабонського порядку денного» або інноваційних програм; 2) передбачено можливість подовження однорічного строку для корекції дефіциту; 3) додано міркування, пов'язане з оцінкою системних пенсійних реформ (з тим, щоб бюджетні дефіцити були відкоректовані на суми відповідних витрат на проведення таких реформ протягом перших п'яти років) і 4) підкреслено необхідність забезпечення боргової та фіскальної стійкості (з вимогами скорочення існуючих боргів до рівня у 60 % ВВП)<sup>74</sup>. Також було покращено систему управління, в тому числі фіскального.

Відповіддю на фіскальну кризу в зоні євро стало поглиблення фіскальної та бюджетної консолідації, прикладом якої було створення у 2011 р. Європейського механізму фінансової стабільності та наступного перетворення його (у вересні 2012 р.) у покращений і постійно діючий Європейський механізм стабільності (European Stability Mechanism – ESM).

Вересень 2010 р. можна вважати початком процесу створення фіскального союзу, коли окремі робочі групи Європейської комісії та

---

<sup>74</sup> Шаров О. Процес створення фіскального союзу країн ЄС. Міжнародна економічна політика. 2015. № 1 (22). С. 75-99.



Європейської ради підготували проекти реформування Пакту стабільності і зростання (SGP). У березні 2011 р. Рада Екофін представила «Пакет шести» – «Six pack»<sup>75</sup>. Чотири документи пакету були спрямовані на більш жорстке дотримання бюджетної дисципліни та зміну правил запровадження санкцій. Наприклад, якщо країна-порушник не покращувала стан бюджету, то передбачалась сплата нею безпроцентного депозиту у розмірі 0,2% ВВП, який переоформлювався у штраф у разі, якщо вона і надалі не скорочувала дефіцит бюджету. Країна-порушник також відсторонювалась від голосування у Раді ЄС, була вимога привести стандарти національної статистики до європейських. Два інших документа відносились до системи раннього попередження та процедури макроекономічного балансування.

Пропозиції Європейської комісії щодо покращення фіскальної дисципліни відомі як «Пакет двох» – «Two-pack» були представлені у листопаді 2011 р.<sup>76</sup> та вступили в силу у 2013 р. З 2013 р. країни до 15 жовтня подають Єврокомісії проект бюджету, а якщо на країни розповсюджувались спеціальні

---

<sup>75</sup> 1. Regulation (EU) № 1175/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 amending Council Regulation (EC) № 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32011R1175>; 2. Council Regulation (EU) № 1177/2011 of 8 November 2011 amending Regulation (EC) № 1467/97 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32011R1177>; 3. Regulation (EU) № 1173/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the effective enforcement of budgetary surveillance in the euro area. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32011R1173>; 4. Council Directive 2011/85/EU of 8 November 2011 on requirements for budgetary frameworks of the Member States. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/GA/TXT/?uri=CELEX:32011L0085>; 5. Regulation (EU) № 1176/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the prevention and correction of macroeconomic imbalances. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32011R1176>; 6. Regulation (EU) № 1174/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on enforcement measures to correct excessive macroeconomic imbalances in the euro area. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32011R1174>.

<sup>76</sup> Regulation (EU) № 473/2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on common provisions for monitoring and assessing draft budgetary plans and ensuring the correction of excessive deficit of the Member States in the euro area. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32013R0473>; Regulation (EU) № 472/2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on the strengthening of economic and budgetary surveillance of Member States in the euro area experiencing or threatened with serious difficulties with respect to their financial stability. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A32013R0472>

вимоги процедур надмірного дефіциту або надмірного дисбалансу (Excessive Deficit Procedure – EDP або Excessive Imbalance Procedure – EIP), то вони звітували частіше.

У листопаді 2011 р. ЄС запровадив єврооблігації («облігації стабільності») – новий інструмент фінансування видатків урядів країн. Вважалося, що цей інструмент спільної відповідальності та жорсткого взаємного контролю країн, підвищить їхню надійність, знизить ціну запозичень (процентні ставки) і підвищить фіскальну дисципліну.

У березні 2012 р. 25 країн ЄС (окрім Великобританії та Чехії) підписали «Фіскальний Пакт» (Міжурядовий Договір про стабільність, координацію та управління в ЕВС<sup>77</sup>). У січні 2013 р. Договір ратифікували парламенти 12 країн ЄС, пізніше – практично всі країни (Данія та Румунія приєдналися без ратифікації, Болгарія – зобов'язалась виконувати, Греція, Кіпр, Мальта, Нідерланди, Люксембург, Бельгія, Естонія та Румунія – ратифікували, але не імплементували у національному законодавстві). Станом на кінець 2020 р. всі держави, окрім Чехії та Хорватії підписали Договір. «Фіскальний Пакт» законодавчо закріпив «золоте правило»: зобов'язання країн не перевищувати дефіцит бюджету у розмірі 3% ВВП, структурний дефіцит бюджету допускається не вище 0,5% ВВП, державний борг («боргові гальма») не повинен перевищувати 60% ВВП країни.

Оздоровлення державних фінансів, досягнення фінансової стабільності та побудова фіскального союзу пов'язані з координацією політики, оптимізацією процесів та узгодженням цілей національних економічних, фіскальних політик та політики зайнятості відповідно до Європейських орієнтирів у рамках європейського семестру. Удосконалені та чіткіші правила, моніторинг та контроль за реалізацією політик впродовж року, швидке реагування на виклики, в межах оновленого європейського семестру (2015 р.), дозволило державам виконувати свої зобов'язання щодо бюджетної реформи, залучити національні

---

<sup>77</sup> Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union (2012) URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A42012A0302%2801%29>

законодавчі органи та Європейський парламент, соціальних партнерів та зацікавлених гравців. Важливу роль відіграють оцінки Європейської Комісії та Ради процесу досягнення державами своїх середньострокових бюджетних цілей. Процедура раннього попередження дозволяє Європейській комісії завчасно встановити відхилення від середньострокових бюджетних цілей країни зони євро, узгодити з Радою та попередити країну про таке відхилення. Протягом року Європейська комісія проводить моніторинг та у разі, якщо держава не ліквідує відхилення, за згодою Ради, може запропонувати їй внести депозит у сумі 0,2% ВВП до моменту виправлення ситуації. За процедурою надмірного дефіциту Європейська комісія за згодою Ради дає рекомендації країнам щодо проектів бюджету, проводить моніторинг (у тому числі отримує додаткову інформацію від країни, дані Євростату та економічні прогнози) та дає оцінку «прогресу» країни щодо бюджетних показників. У свою чергу, країни можуть обґрунтувати власну позицію щодо пропозицій комісії. Рішення про встановлення більшості санкцій приймається за процедурою зворотної кваліфікованої більшості – тобто, вважається, що штраф узгоджений з Радою, якщо кваліфікована більшість держав-членів не відмінить його.

Укріплення економічного союзу ЄС відбулося за рахунок запровадження процедури макроекономічних дисбалансів (Macroeconomic Imbalance Procedure, MIP)<sup>78</sup>, механізму координації соціально-економічної та фіскальної політики, європейського семестру, розширення національних фіскальних рамок та реформи SGP. Акцент у моніторингу та координації національних економічних політик зроблено на подолання викликів зони євро, соціальній та економічній конвергенції. Важливу роль для макроекономічної та фіскальної стабілізації відіграють процедура попереднього погодження бюджетів країн на рівні ЄС до моменту їх прийняття на національному рівні та координація політики у тому числі з питань, які виходять за межі повноважень окремих держав-членів та мають значення для зони євро в цілому. Керуючись соціальними міркуваннями,

---

<sup>78</sup> Macroeconomic Imbalance Procedure. URL: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/macroeconomic-imbalance-procedure\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/macroeconomic-imbalance-procedure_en).

Європейська комісія запровадила Європейський соціальний стовп<sup>79</sup>, розробила рамки для підтримки конвергенції з соціальних питань та сфери зайнятості, узгодила їх у європейському семестрі. Для інформування та підтримки процесу реформ на національному рівні Рада прийняла Рекомендацію для держав-членів євро зони щодо створення консультативних національних рад з питань продуктивності. Єврокомісія створила Службу підтримки структурних реформ для об'єднання досвіду з усієї Європи та надання технічної підтримки державам-членам.

Запровадження європейського семестру дозволило Європейській комісії посилити моніторинг та координацію соціально-економічної та фіскальної політики країн відповідно до економічної стратегії та фіскальних орієнтирів ЄС (на основі подачі програм стабільності / конвергенції, Національних програм реформ країн ЄС, загальної процедури їх оцінки, розробки й обговорення стратегічних рекомендацій з Радою ЄС та надання рекомендацій країнам ЄС у чітко встановлені строки)<sup>80</sup>.

У звіті п'яти президентів (2015 р.) було запропоновано, а на саміті євро (2018 р.) та на міжурядових форумах держав було зроблено спробу укріпити економічний союз через запровадження бюджетного інструменту конвергенції та конкурентоспроможності (Budgetary instrument for convergence and competitiveness – BICC)<sup>81</sup>, провести реформу Європейського механізму стабільності (ESM)<sup>82</sup>.

У червні 2019 р. Рада погодила технічний регламент про принципи інструменту конвергенції та конкурентоспроможності (BICC) як додаткового бюджетного інструменту стабілізації країн зони євро, а в жовтні 2019 р.

---

<sup>79</sup> The European Pillar of Social Rights in 20 principles. URL: [https://ec.europa.eu/commission/priorities/deeper-and-fairer-economic-and-monetary-union/european-pillar-social-rights/european-pillar-social-rights-20-principles\\_en](https://ec.europa.eu/commission/priorities/deeper-and-fairer-economic-and-monetary-union/european-pillar-social-rights/european-pillar-social-rights-20-principles_en)

<sup>80</sup> Борзенко О. О., Панфілова Т. О. Трансформаційні процеси розвитку фіскальних інститутів ЄС. Проблеми розвитку фінансових інститутів ЄС : збірник матеріалів міжнародної наукової конференції НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». 2019. С. 5-11. URL: <http://ief.org.ua/docs/scc/10.pdf>

<sup>81</sup> Statement of the Euro Summit, 14 December 2018. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/12/14/statement-of-the-euro-summit-14-december-2018>

<sup>82</sup> Proposal for a Council Regulation on the establishment of the European Monetary Fund COM/2017/0827 final - 2017/0333 (APP). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52017PC0827>

Єврогрупа принципово домовилася про бюджетний інструмент. Відповідно до законодавчої пропозиції від 14 липня 2019 р., з 2021 р. буде запроваджена система, за якою Рада, діючи за пропозицією Європейської Комісії, надаватиме окремій країні вказівки щодо реформ та інвестиційних цілей розвитку, що підтримуватиметься ВІСС. Таким чином, будуть узгоджуватися інвестиційні цілі країн у контексті конвергенції та конкурентоспроможності зони євро. Країни - не члени зони євро, але які приєдналися до МОК-2, можуть брати участь на добровільних засадах. Додатковий бюджетний інструмент почне діяти у рамках багаторічних фінансових рамок на 2021-2027 рр., розмір підтримки становитиме 12,9 млрд євро<sup>83</sup>.

За період 2014-2019 рр. в ЄС спостерігалась позитивна динаміка ВВП, заробітна плата в ЄС зросла на 9,2% в зоні євро – на 10,2 %, безробіття скоротилось з 10,6 % до 6,4%, рівень безробіття серед молоді також скоротився з 21,7 % у 2014 р. до 14,2 % – у квітні 2019 р. За оцінками Європейської комісії гнучкість ПСЗ згенерувала за 2014-2018 рр. зростання ВВП ЄС на 0,8% та створення 1,5 млн додаткових робочих місць. План Юнкера про залучення додаткових 400 млн євро збільшив ВВП ЄС на 0,6% та дозволив створити 750 тис. робочих місць<sup>84</sup>.

Грошово-кредитна політика ЄЦБ значно сприяла поліпшенню фінансових умов для компаній та домогосподарств, а також підвищенню економічного зростання та інфляції в зоні євро. Для забезпечення цінової стабільності ЄЦБ використовував рекордно низькі (у т.ч. негативні) процентні ставки, пропонуючи операції з рефінансування з тривалими термінами погашення для банків, умовне страхування ліквідності через потенційні прямі покупки державних облігацій, купівлю та утримання облігацій приватного та державного сектору. Збільшення обсягів кредитування банків продовжувало

---

<sup>83</sup> Eurogroup report on a possible inter-governmental agreement for the budgetary instrument for convergence and competitiveness. EU Council Press. Posted on February 18, 2020. URL: <https://www.pubaffairsbruxelles.eu/eurogroup-report-on-a-possible-inter-governmental-agreement-for-the-budgetary-instrument-for-convergence-and-competitiveness-eu-council-press/>

<sup>84</sup> The State of the Union address by President Juncker, 12 September 2018, and Commission contribution to the informal EU27 leaders' meeting in Sibiu (Romania) on 9 May 2019. URL: [https://ec.europa.eu/commission/news/president-juncker-eu27-leaders-sibiu-summit-2019-may-09\\_en](https://ec.europa.eu/commission/news/president-juncker-eu27-leaders-sibiu-summit-2019-may-09_en)

поступову тенденцію до зростання. Загальний обсяг проблемних валових кредитів у ЄС до загальної суми валових позик та авансів скоротився з 6,7% до 3,2% на кінець 2018 р. З 2014 р. обсяги ліквідних активів банків зони євро збільшено на 812 євро млрд євро<sup>85</sup>.

Євро виступає як символ переваг європейської інтеграції для 340 мільйонів європейських громадян, які ним користуються у 19 державах-членах зони євро. Понад 60-ти країн світу та територій з населенням 175 млн осіб використовують євро як власну національну валюту або мають прив'язку до євро. За результатами опитувань, 75% людей в зоні євро вважають євро корисним для ЄС, а 64% – для власної країни. Поступове зростання міжнародної ролі євро базується на економічному та торговельному потенціалі ЄС у світі. Так, у 2017 р. ВВП ЄС становив 17% світового ВВП, зони євро – 12%.

Потенційні вигоди від використання євро на міжнародній арені для ЄС полягають у наступному:

1. менші трансакційні витрати та менші ризики в міжнародній торгівлі для європейського бізнесу;
2. зниження процентних ставок для підприємств, домогосподарств та країн ЄС;
3. висока привабливість євро для операторів ринків;
4. надійний доступ учасників ринку до фінансових ресурсів більш гнучкого, ліквідного та інтегрованого фінансового ринку;
5. більша автономія європейських споживачів та бізнесу, що дозволяє їм платити, отримувати платежі у міжнародній торгівлі та фінансувати власні проекти за рахунок зменшення зовнішнього впливу юридичних осіб третіх країн;
6. більша стійкість міжнародної фінансової системи та економіки, що скорочує їх вразливість до фінансово-економічних шоків.

---

<sup>85</sup> Deepening Europe's Economic and monetary union. Capital markets union boosting investments and access to finance. URL: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/business\\_economy\\_euro\\_banking\\_and\\_finance/documents/190612-cmu-factsheet\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/business_economy_euro_banking_and_finance/documents/190612-cmu-factsheet_en.pdf)

Останні глобальні тенденції вказують на перехід до більш диверсифікованої, багатополлярної валютної системи. Частка євро у міжнародних розрахунках у 2017 р. становила 36%, у той час коли долара – 40%. ЄС виступає провідним світовим імпортером енергоносіїв. За рахунок імпорту він задовольняв близько 90% своїх потреб у нафті та 70% – у газі, щорічна сума рахунків за імпорт енергоносіїв у середньому за останні п'ять років становила 300 млрд євро. Натомість, частка євро у розрахунках за імпорт сирової нафти до ЄС у 2018 р. становила 10%, а за природний газ – 30%. У 2018 р. частка євро у міжнародних валютних резервах країн була на рівні 20% (долара – 62%)<sup>86</sup>. ЄС – найбільший торговий блок у світі, угоди про різні форми економічної інтеграції підписані з 80-ти країнами світу, у грудні 2018 р. була підписана Угода про економічне партнерство з Японією – найбільша торговельна угода ЄС. Крім того, ЄС та країни-члени зберігають свої позиції лідера у сфері надання гуманітарної допомоги. Так, у 2017 р. загальна сума офіційної допомоги розвитку становила 75,7 млрд євро, що еквівалентно 57% обсягів допомоги у світі. Таким чином, через міжнародну торгівлю, міжнародні валютно-кредитні відносини та надання офіційної допомоги розвитку третім країнам євро виступає інструментом просування та захисту інтересів Європи у всьому світі, що може призвести до суттєвих вигід для європейського бізнесу та споживачів.

Оновлення та структурні реформи ЕВС практично завершені. Проблемою для зони євро залишається відсутність безпечного активу (окрім резервів Євросистеми), навіть країни-лідери не можуть покласти на незалежний ЄЦБ зобов'язання приймати свій суверенний борг в якості застави в умовах складної фінансово-економічної ситуації. Жорсткі вимоги щодо структури капіталу та фінансово-бюджетної дисципліни мотивують банки утримувати борги своєї країни в якості безпечного активу, що посилює ефект «рокової петлі». Обмежені фінансові можливості зони євро, низька мобільність

---

<sup>86</sup> Benefits of the euro: facts and figures. URL: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/factsheet\\_benefits\\_of\\_the\\_euro.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/factsheet_benefits_of_the_euro.pdf)

населення та координація схем соціального забезпечення недостатні для згладжування негативних наслідків шоків під час економічних криз.

Пропозиції європейських інститутів та науковців концентруються навколо впровадження нового інструменту грошово-кредитної політики ЄЦБ – безпечного активу (спільних єврооблігацій)<sup>87</sup> на заміну національних суверенних облігацій в якості банківського забезпечення в угодах РЕПО та міжбанківських позиках, та фіскальної політики – розширення можливостей підтримки країн-членів зони євро<sup>88</sup>. Л. Кодоньо, Пол ван ден Норд виступають за поєднання вищевказаних інструментів в один пакет<sup>89</sup>. Вони вважають, що заміна державних європейським надійним активом (спільними європейськими борговими зобов'язаннями – спільними облігаціями) розірве «рокову петлю» між вартістю банківського фінансування та доходністю державних облігацій на «периферії» зони євро. Натомість ЄЦБ з виключним правом використання безпечного активу міг би отримати незалежний інструмент грошово-кредитної політики, сфера дії якого знаходиться поза межами національної фіскальної політики. Обмін суверенних боргів на безпечний актив (спільні єврооблігації) скоротить ризики дефолту та навантаження на європейські програми «спасіння країн».

Актуальними залишаються питання запровадження європейської системи гарантування вкладів, реформування інститутів, оновлення фінансових інструментів валютної та фіскальної політики, посилення міжнародної ролі євро.

У рамках Європейської системи гарантування вкладів розглядається можливість створення Європейського фонду гарантування вкладів до 2024 р. У випадку його створення передбачається здійснити передачу окремих

---

<sup>87</sup> Alogoskoufis S., Langfield S. Regulating the Doom Loop, ECB. 2019, Working Paper №2313, September; Leandro Á., Zettelmeyer J. Safety Without Tranches: Creating a «Real» Safe Asset for the Euro Area, 2018. CEPR Policy Insight № 93, May;

<sup>88</sup> Arnold N., Barkbu B., Ture E., Wang H., Yao J. A Central Fiscal Stabilisation Capacity for the Euro Area. 2018. IMF Working Paper № 57, March.

<sup>89</sup> Codogno L., Paul van den Noord Covid-19: A euro area safe asset and fiscal capacity are need now. 25 March 2020. URL: <https://voxeu.org/article/covid-19-euro-area-safe-asset-and-fiscal-capacity-are-needed-now>.



повноважень зі здійснення виплат та акумулювання страхових внесків від національних органів до Європейського фонду гарантування вкладів. На першому етапі Європейський фонд здійснюватиме гарантування вкладів спільно з національними органами, при цьому його частка поступово збільшуватиметься за рахунок зменшення частки національних органів. Починаючи з 2024 р., повноваження з гарантування вкладів будуть повністю передані від національних органів до Європейського фонду (при цьому, як і раніше, система гарантування вкладів стосуватиметься лише вкладів до 100 тисяч євро), а національні органи здійснюватимуть адміністрування виплат від Європейського фонду вкладникам на місцях<sup>90</sup>.

Укріплення валютного союзу пов'язано з посиленням євро на міжнародній арені, для чого Європейська комісія на саміті у грудні 2018 р. висунула чотири ініціативи (табл. 2).

За оцінками Європейської комісії існує висока зацікавленість європейських інститутів та представників енергетичного сектору, сільського господарства, транспорту, видобувного сектору та фінансового ринку у зростанні ролі євро. Енергетичний сектор залишатиметься ключовим драйвером використання євро у міжнародних розрахунках. Практичні кроки щодо посилення позицій євро на фінансових ринках будуть пов'язані зі збільшенням пропозиції фінансових продуктів, деномінованих у євро, запровадженням інструментів хеджування в євро для покриття ризиків проти інших валют, збільшенням фінансових активів, деномінованих у євро з високим кредитним рейтингом та рівнем привабливості для міжнародних інвесторів.

Завершення побудови ЕВС передбачає інституційні зміни у зоні євро. Так, створено Європейське фіскальне управління (European Fiscal Board), мета якого – проведення оцінки відповідності стану національних бюджетів рекомендаціям Європейської комісії щодо встановлених фіскальних правил.

---

<sup>90</sup> Understanding Bank Recovery and Resolution in the EU: a Guidebook to the BRRD. World Bank Group, 2016. 173 p.

Таблиця 2 – Ініціативи та заходи ЄС з посилення міжнародної ролі євро

Ініціативи	Заходи
Поглиблення ЕВС	✓ завершення побудови ЕВС, банківського союзу та союзу ринків капіталу
Сприяння розвитку європейського фінансового ринку	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ зростання ліквідності та стійкості європейського фінансового ринку;</li> <li>✓ розробка еталонної процентної ставки (benchmark);</li> <li>✓ запровадження інтегрованої системи миттєвих платежів в ЄС;</li> <li>✓ підтримка ліквідності в євро на міжнародних валютних ринках.</li> </ul>
Розвиток міжнародного фінансового ринку	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ підтримка співпраці центральних банків для захисту глобальної фінансової стабільності;</li> <li>✓ збільшення частки боргу, деномінованого європейськими установами в євро;</li> <li>✓ сприяння «економічній дипломатії» для використання євро в якості міжнародної платіжної та резервної одиниці;</li> <li>✓ технічна підтримка доступу країн, що розвиваються, до платіжних систем в євро</li> </ul>
Розширення використання євро у ключових секторах економіки	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ проведення консультацій та розробка рекомендацій для використання євро у міжнародних енергетичних угодах (торгівлі нафтою та нафтопродуктами);</li> <li>✓ консультації по збільшенню міжнародних торговельних контрактів з оплатою в євро за сировину та продукти харчування;</li> <li>✓ використання євро для розрахунків за транспортні перевезення, у контрактах при виробництві літаків, морських суден та залізничного транспорту.</li> </ul>

Складено автором за <sup>91</sup>

Європейська комісія матиме повноваження коригувати бюджети країн зони євро. Запропоновано створити Казначейство зони євро з функціями фіскального нагляду, формування бюджету зони євро, координації емісії єдиного європейського фінансового активу. Перспективи інституційних змін пов'язані з перетворенням Європейського механізму стабілізації (EMS) у Європейський валютний фонд (European monetary fund – EMF), мета якого – забезпечувати ліквідністю та виконувати функцію кредитора останньої інстанції для країн зони євро з відповідними змінами у правоустановчих договорах ЄС.

<sup>91</sup> Towards a Stronger International Role of the Euro. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council (Euro Summit), the Council, the European Central Bank, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. European Commission. Brussels, 05.12.2018, COM (2018) 796 final. URL: [https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/com-2018-796-communication\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/com-2018-796-communication_en.pdf)

Найбільшим потрясінням для економіки країн зони євро після 1999 р. залишається криза, пов'язана з COVID-19. На відміну від кризового стану банківської системи та ринків капіталу 2010-2012 рр., поточну кризу характеризують: більш стійка ситуація на ринку цінних паперів (невеликі спреди дохідності облігацій країн порівняно з Німеччиною, як найбільш стабільною державою), погіршення стану в окремих країнах зони євро (Італії та Іспанії), висока стійкість інститутів зони євро, упевненість інвесторів у спроможності ЄЦБ «підтримати країни», наявність інструментів банківського союзу для перерозподілу ризиків, підтримка євро серед суспільства, розуміння спільної солідарності країн щодо розподілу ризиків зони євро.

Науковці занепокоєні тим, що на початок 2020 р. обмежені фінансові можливості не дозволять ЄС надати гідну «бюджетну відповідь» економічній кризі, скоротити її негативні соціально-економічні наслідки, інструменти грошово-кредитної політики ЄЦБ залишатимуться провідними для подолання кризи, а навантаження на них зростатиме<sup>92</sup>. Так, 13 березня 2020 р. Європейська комісія внесла пропозицію надати 8 млрд євро невикористаних раніше кредитів структурних фондів та 28 млрд євро з нерозподілених коштів бюджету (всього у розмірі 0,25% ВВП ЄС) та розподілити їх за секторальним принципом перерозподілу структурних фондів. 16 березня 2020 р. Єврогрупа дійшла згоди щодо спільної економічної відповіді на коронавірус – дозволила державам виключити суму допомоги при оцінці їх відповідності фіскальним вимогам згідно з ПСЗ, поширити загальні положення про гнучкість на всі країни-члени.

Кредитний потенціал Європейського стабілізаційного механізму (ESM) у першому кварталі 2020 р. оцінювався в 410 млрд євро або 3,4% ВВП зони євро. З початку березня 2020 р. ЄЦБ почав проводити цільові довгострокові операції рефінансування (TLTRO), повідомив про новий транш у 120 млрд євро на купівлю активів, тимчасове збільшення капіталу та надання операційної допомоги банкам. 18 березня 2020 р. ЄЦБ повідомив про Програму

---

<sup>92</sup> Bénassy-Quéré A., Boot A., Fatás, A., Fratzscher M., Fuest C., Giavazzi F., Marimon R., Martin Ph., Pisani-Ferry J., Reichlin L., Schoenmaker D., Teles P., Weder di Mauro B. A proposal for a Covid credit line. 21 March 2020. URL: <https://voxeu.org/article/proposal-covid-credit-line>.

надзвичайних закупок на випадок пандемії (PEPP). Загальний пакет для PEPP оцінювався у 750 млрд євро (більше 6% ВВП ЄС) та, на переконання ЄЦБ, може бути збільшений у разі необхідності. В якості інструменту підтримки також задіяна спеціальна кредитна лінія з розширеними умовами кредитування ESM (ECCL) строком на один рік та можливістю пролонгації двічі (раз на шість місяців) протягом наступного року. Хоча PEPP та ECCL «відкриває доступ» країнам до прямих позик ESM (або через купівлю на відкритому ринку), а ЄЦБ має можливість контролювати спреди дохідності облігацій та запобігти борговим кризам, короткостроковий характер інструментів не скорочує навантаження на державні фінанси. Як альтернатива ECCL була висунута пропозиція надання довгострокової кредитної лінії COVID з умовами доступу *ex post*. Таким чином, нові виклики супроводжуються перманентними змінами інструментів валютної політики. Надання допомоги потребує координації та солідарності між країнами, оскільки кожна з них несе власну відповідальність за борги.

# ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ І АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ 4.0

Сучасна світова економіка функціонує в умовах глобалізації. Країни і регіони світу на сьогоднішній день тісно пов'язані між собою міцними потоками товарних і фінансових ресурсів, міжнародним виробництвом і бізнесом, потоками інформації, поширенням інформаційних технологій, тісними культурними контактами. На тлі розвитку інтеграційних процесів у світовій економіці зростає ймовірність появи глобальних ризиків, які чинять негативний вплив на світовий економічний простір. Один з потужних інструментів такого впливу – це багатонаціональні підприємства (БНП), що базуються в країнах світу. Протягом останніх десятиліть БНП через технологічне лідерство стали основною рушійною силою в умовах Економіки 4.0. Однак, в літературі і в реальному економічному житті науково-технічна діяльність БНП займає далеко не лідируючі позиції<sup>93</sup>. За останні роки інтернаціоналізація науково-технічної діяльності стала більш важливим чинником в умовах глобальної конкуренції для БНП, особливо з базуванням у розвинених країнах. Науково-технічний прогрес, виражений через розробки і виведення на ринок нової продукції, – найважливіший чинник у конкурентній боротьбі на сьогоднішній день. В умовах глобальної конкуренції, саме через науково-технічне лідерство визначаються переможці і переможені<sup>94</sup>.

Значний внесок у дослідження закономірностей фактора інноваційності та економічного зростання належить американським економістам Б. Віту та Р. Майєру. Вони провели ряд досліджень, інтегрувавши підприємницьку діяльність в модель функціонування ринкової економіки при виділенні

---

<sup>93</sup> Narula R., Zanfei A. Globalisation of Innovation: The Role of Multinational Enterprises. DRUID Working Paper. 2003. No 03. P. 15.

<sup>94</sup> Moon H., Rugman A., & Verbeke A. A generalized double diamond approach to international competitiveness. International Business Review. 1998. 7(2). P. 135-150.

особливої ролі конкуренції<sup>95</sup>. Доведено, що створення умов і стимулювання появи нових інноваційних фірм за допомогою зниження вхідних бар'єрів на ринок – ефективний інструмент боротьби з монополією. Іншими словами, інновація сприяє розвитку конкуренції. Також Б. Віт та Р. Майєр стверджують, що в капіталістичній економіці основний засіб забезпечення конкурентоспроможності – продуктова інновація, а зовсім не ціна, як вважалося багатьма до цього моменту. Однак, крім проривних інновацій, велике значення в процесі їх відтворення відіграють копіювання та запозичення фірмами-імітаторами, які вносять адаптації та зміни.

З метою прогнозування розвитку і виокремлення перспективних напрямів інвестицій в НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи) в минулому спиралися на головний фактор – продуктивність або конкурентоспроможність регіонів у виробництві результатів науково-технічної діяльності<sup>96</sup>.

Корпоративні НДДКР покривають сферу діяльності корпорацій, пов'язані з відкриттям та розробкою нових продуктів (виробів або послуг) або більш ефективного виробничого процесу, включаючи вдосконалені версії існуючих продуктів і процесів. Таким чином, науково-технічна діяльність для БНП включає в собі увесь процес створення інноваційної продукції, від виникнення ідеї або укладення контракту до отримання науково-технічного результату і впровадження його у виробництво або продаж замовнику. Інновації або інноваційну діяльність можна визначити як частину процесу науково-технічної діяльності або НДДКР<sup>97</sup>. В межах поточного дослідження, ми вважаємо за потрібне сформулювати загальне значення НДДКР для БНП, а саме як діяльність корпорації, націлена на створення нового продукту або процесу.

---

<sup>95</sup> Wit B., Meyer R. *Strategy Synthesis. Resolving strategy. Paradoxes to Create Competitive Advantage*. Thomson Learning. 2005.

<sup>96</sup> Prajogo Daniel I. The strategic fit between innovation strategies and business environment in delivering business performance. *International Journal of Production Economics*. 2016. vol. 171 (P2). p. 241-249.

<sup>97</sup>Jjaruzelski B., Loehr J., Holman R. *The Global Innovation 1000. Making Ideas Work*. London. 2012.

Процес НДДКР і технологічний прогрес – важливий чинник розвитку світової економіки. Галузі світової економіки з високим рівнем інвестицій в НДДКР показують набагато більш позитивну динаміку, ніж інші галузі. За останні десятиліття високотехнологічна продукція показувала темпи зростання, які на 50% перевищують середньо-технологічні вироби і послуги і на 100% перевищують мало-технологічні, що повністю вписується у формат Економіки 4.0 (рис. 1).

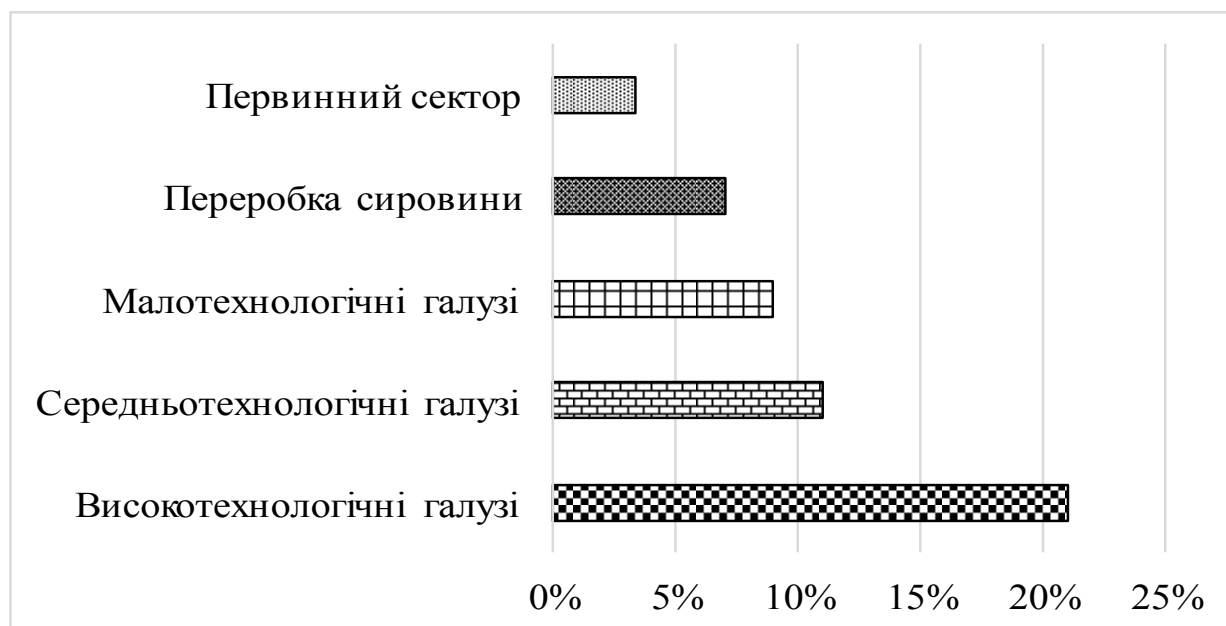


Рис. 1. Середнє відсоткове зростання світового експорту по галузям світової економіки у період 2005-2019 рр.

Складено на основі <sup>98</sup>

Особливо велике значення високо-технологічна продукція має для розвинених країн. Так, в окремих країнах ОБРС, частка цих виробів у загальному експорті сягає 40%. Для виявлення залежності добробуту країн від науково-технічного прогресу, дослідимо показники ВВП на душу населення і інвестиції в НДДКР за галузями світової економіки.

Якщо науково-технічна діяльність дійсно відіграє настільки велику роль у добробуті країн, то рейтинги за показниками ВВП на душу населення і інвестиціями в НДДКР мають виглядати схожим чином. Дійсно, з рис. 1 можна

<sup>98</sup> World Investment Report 2019. URL: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2460>

визначити певну залежність добробуту населення від інвестицій в НДДКР у країні<sup>99</sup>. Деякі країни, які за доходами на душу населення можуть зрівнятися з лідерами, є лідерами і за обсягами НДДКР – Катар, ОАЕ і Норвегія. Вони досягають добробуту в основному через експорт джерел енергії, в першу чергу – вуглеводнів. Однак, залежно від ціни нафти, їх показники доходу на одиницю населення схильні до більшої волатильності в порівнянні з країнами-експортерами високотехнологічної продукції. Як зазначається в науковій роботі під авторством К. Корі, М. Вілсона та П. Фана, співвідношення цін первинних продуктів і високотехнологічних на міжнародному ринку розвивається на користь останніх<sup>100</sup>. Іншими словами, за нову модель автомобіля необхідно віддати все більше барелів нафти. Визначимо рівень добробуту окремих країн світу залежно від рівня інвестицій в НДДКР (рис. 2).

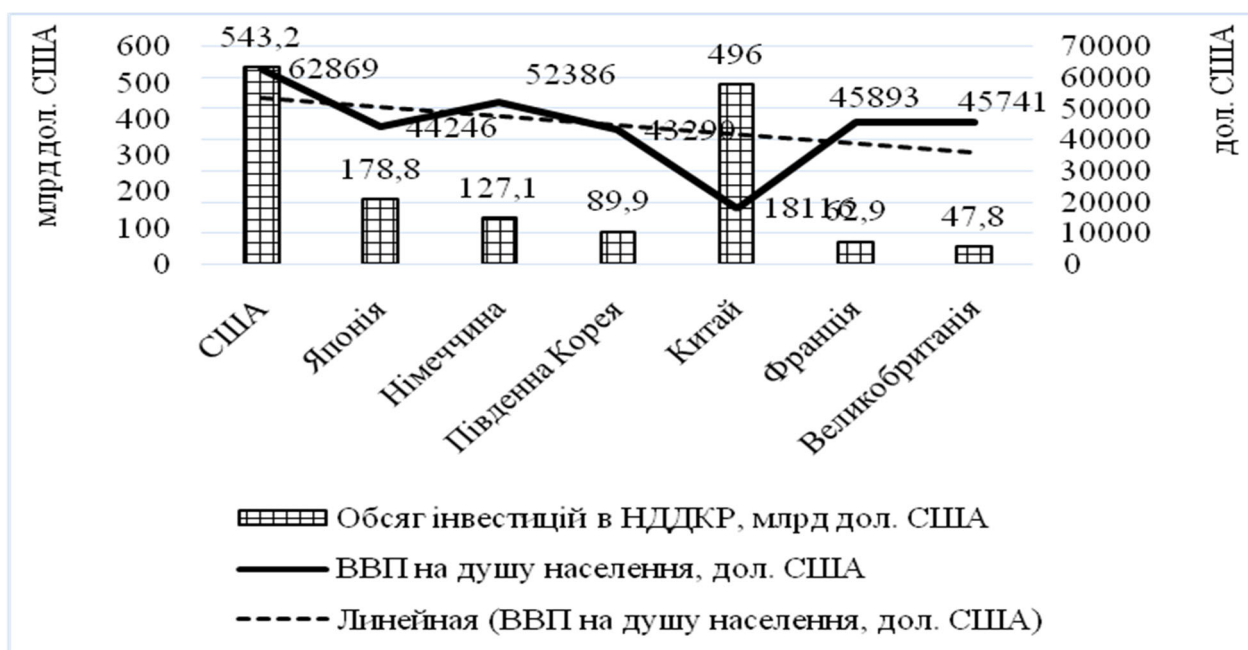


Рис. 2. Рівень добробуту окремих країн світу залежно від обсягу інвестицій в НДДКР

Складено на основі<sup>101</sup>

<sup>99</sup> Makedon, V., Drobyazko, S., Shevtsova, H., Maslosh, O., Kasatkina, M. Providing security for the development of high - technology organizations. Journal of Security and Sustainability Issues. 2019. 8(4). P. 1313-1331. [https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.4\(18\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.4(18))

<sup>100</sup> Corey, K. E., Wilson, M. I., and Fan, P. (2014). Cities, Technology, and Economic Change. In Ronnan Paddison and Tom Hutton (eds) Cities and Economic Change. Sage Publications Ltd. Chapter 1.

<sup>101</sup> World Investment Report 2019. URL: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2460>



Головна відмінна риса процесу транснаціоналізації – це вихід суб'єкта господарської діяльності на новий, глобальний рівень індустріалізації в інших інституціональних умовах. Компанії можуть обирати економічні інститути в тих країнах, де вони можуть отримати сталу конкурентну перевагу. Так міцність БНП у довгостроковій перспективі вирішальною мірою залежить від їх здатності розвивати наявні і створювати нові конкурентні й інноваційні переваги і особливо у сфері НДДКР.

В табл. 1 представимо дискретний розподіл світових витрат на НДДКР за окремими країнами світу.

Таблиця 1 – Розподіл світових витрат на НДДКР по країнах світу за період 1990-2019 рр., %<sup>102</sup>

Країна / Рівень розвитку	Роки			
	1990	2005	2015	2019
Розвинені країни				
США	36%	36%	37%	39,7%
Німеччина, Франція, Великобританія	18%	15%	13%	14,2%
Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Данія	3%	4%	4%	3,1%
Країни, що розвиваються				
Китай	5%	9%	12%	15,5%
Росія	5%	2%	2%	1,7%
Індія, Бразилія, Південна Корея	4%	7%	9%	10,5%
Сінгапур, Тайвань, Ізраїль	1%	2%	2%	3,7%
Інші				
Усі інші	14%	12%	9%	4%

Розподіл світових витрат на НДДКР по країнах світу тісно пов'язаний з кількістю винаходів, які мають патенти в одному з трьох найважливіших НДДКР-регіонах світу: США, Європі і Японії. Відповідно, доцільно розглядати саме цю, так звану «патентну тріаду» для глобального порівняння (рис. 3). У цих умовах кожна країна у високотехнологічному секторі намагається зайняти певний цільовий сегмент, спеціалізуючись на окремому напрямі і фінансуючи

<sup>102</sup> Global Innovation Index (GII) 2019. URL: [https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/2019](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2019); List of countries by GDP (PPP) per capita (2019). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

саме нього. Підвищення спеціалізації країн помітне під час порівняння структури витрат на дослідження та розробки у країнах світу.

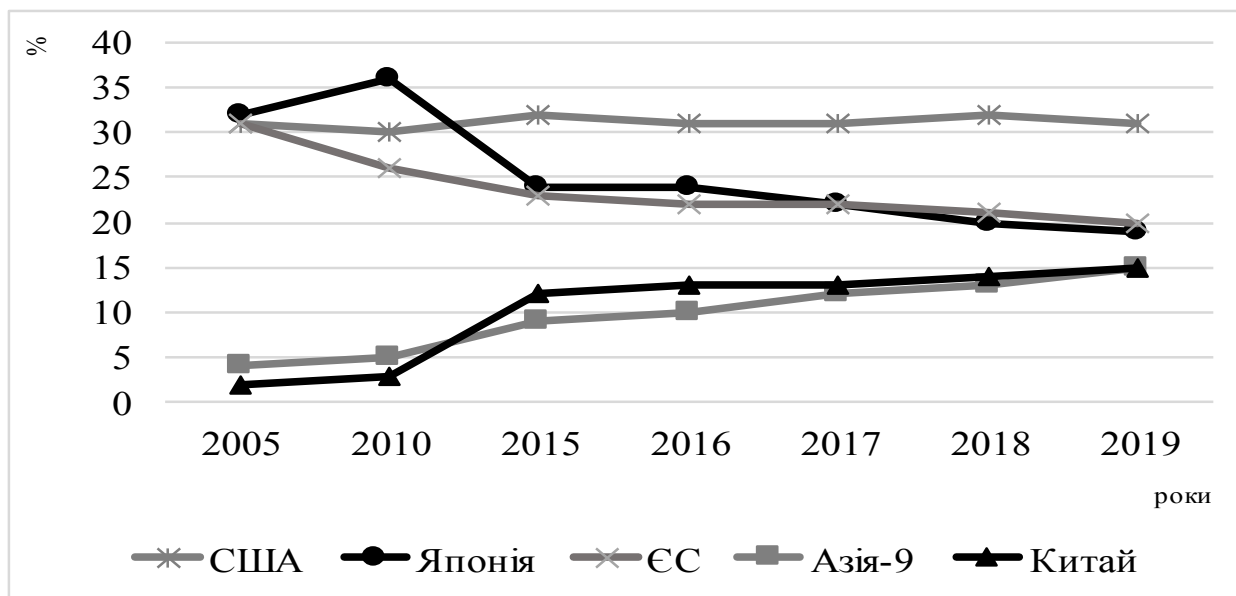


Рис. 3. Динаміка зміни питомої ваги регіонів у виробництві нових патентів «тріади», у період 2005-2019 рр.

Складено на основі <sup>103</sup>

У той же час, починаючи з 2010 р. і по теперішній час, відбувається значне посилення позицій Китаю у виробництві нових патентів на тлі зниження ролі країн Західної Європи (табл. 2).

Таблиця 2 – Виробництво нових патентів в країнах і регіонах світу, 2010 та 2019 рр.<sup>104</sup>

Країни, регіони світу	Патенти, зареєстровані в Національному патентному відомстві, од.	
	2010 рік	2019 рік
Китай	57786,0	275602,0
Індія	7539,0	7790,0
Японія	141399,0	240257,0
Сінгапур	7393,0	5716,0
Східна Європа	37458,0	47195,0
США	173770,0	328948,0
Західна Європа	62961,0	53450,0

<sup>103</sup> World Intellectual Property Organization (WIPO) URL: <https://www.wipo.int/patentscope/en/>

<sup>104</sup> Lisbon – The International System of Appellations of Origin and Geographical Indications. URL: <https://www.wipo.int/lisbon/en/>

З метою розширення аналітичного поля дослідження, використаємо індекс ефективності інвестицій, порівнюючи питому вагу регіону за обсягом інвестицій в НДДКР з його питомою вагою з реєстрації патентів. Відповідно, якщо рейтинг  $> 1$ , це свідчить про високу ефективність НДДКР, якщо  $< 1$ , відповідно, про їх більш низьку продуктивність.

З вищенаведеного порівняння можна зробити висновок про особливу ефективність інвестицій в НДДКР Японії, в той час як в країни ЄС і США можуть мати середній рівень результативності, а Китай тривалий час перебував на останньому місці даного порівняння, особливо в період 1990-2010 рр. Однак, вже в період 2011-2019 рр. Китай значно посилює свої позиції і сьогодні входить до п'ятірки країн - лідерів за обсягами виконаних НДДКР та отриманих міжнародних патентів. З позиції виробництва патентів світового рівня, основними регіонами виробництва НДДКР є США ( $\approx 30\%$ ), Японія і Європа – кожен з них відповідає за приблизно  $20\%$  світового виробництва патентів. За останні роки країни Азії показують позитивну динаміку результативності науково-технічної діяльності<sup>105</sup>. При цьому, ми констатуємо, що на сучасному етапі розвитку світової економіки саме глобалізаційні процеси, зокрема політичні, суттєво впливають на ефективність науково-технічної діяльності в глобальному масштабі. Незважаючи на той факт, що питома вага країн, що розвиваються, показує позитивну тенденцію протягом останніх років, основна роль у глобальному обсязі виконаних НДДКР відведена саме розвиненим країнам світу і ця домінанта є стійкою (табл. 3 та рис. 4).

Однак, необхідно пам'ятати, що було розглянуто тільки «патентну тріаду» і відповідно не всі патенти з Китаю виходять на міжнародний рівень. Зроблені висновки підтверджуються також найбільш актуальними дослідженнями (Організації об'єднаних націй з промислового розвитку (UNIDO), проведено у період 2014-2019 рр., в яких Японія на другому місці у світі за рейтингом інновацій, в той час як США займають п'яту сходинку рейтингу, а Китай не

---

<sup>105</sup> OECD. Science, Technology and Industry Scoreboard. URL:<https://www.oecd.org/sti/scoreboard.htm>

входить до тридцятки лідерів списку<sup>106</sup>. Відповідно, ми можемо говорити про те, що в майбутньому буде мати місце зміщення обсягу інвестицій в НДДКР в основному в Індії і країнах Азії (крім Китаю) і БНП матимуть провідну роль у цих трансформаціях. З огляду на довгостроковий характер більшості науково-технічних проєктів, прогноз досить достовірний.

Таблиця 3 – Розподіл рівня продуктивності інвестицій в потоках НДДКР по регіонах світу<sup>107</sup>

Країна	Інвестиції	Патенти	Ефективність
США	41,3%	32,0%	0,77
ЄС	34,0%	28,5%	0,84
Японія	11,4%	27,5%	2,41
Китай	9,0%	0,8%	0,11

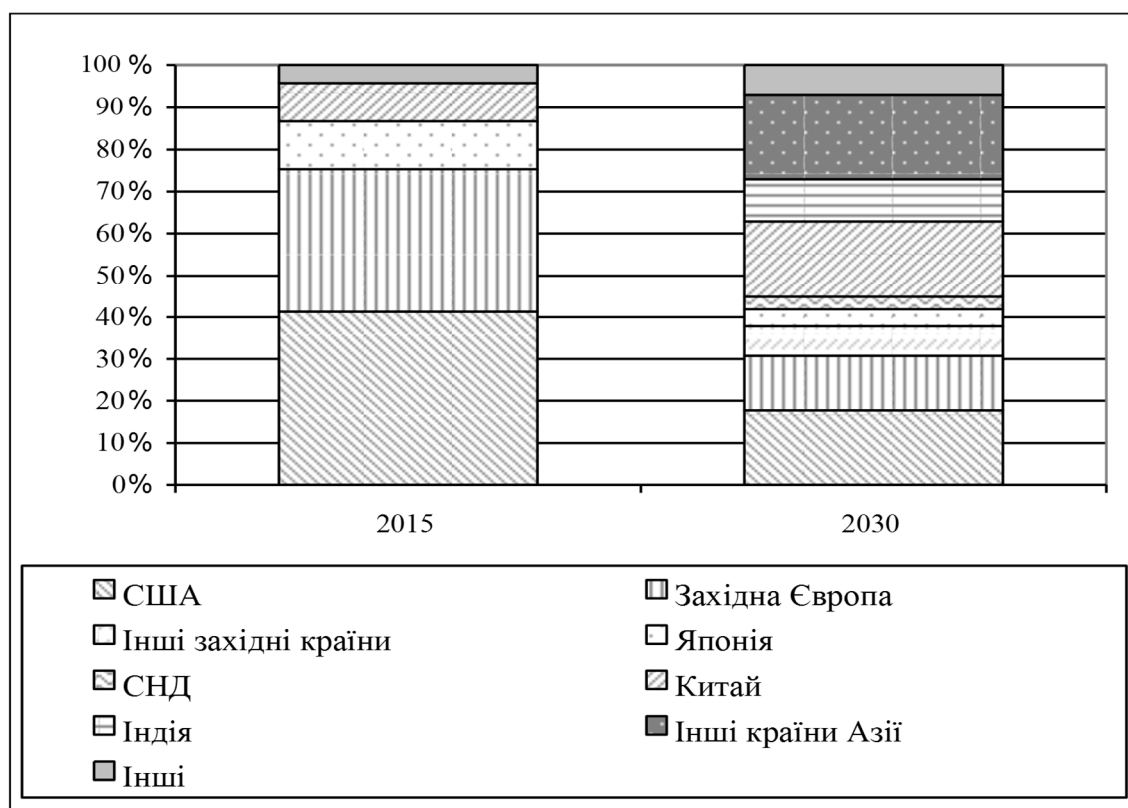


Рис. 4. Прогноз розподілу світових інвестицій в НДДКР по регіонах і країнах світу до 2030 р., %

Складено на основі <sup>108</sup>

<sup>106</sup> Industrial Development Organization (UNIDO). URL: <http://www.unido.org/>

<sup>107</sup> World Investment Report 2019. URL: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2460>

Інноваційна і науково-технічна діяльність час від часу піддаються структурним змінам. На сьогоднішній день можна виділити чотири напрямки науково-технічної діяльності, які практикуються в глобальному масштабі <sup>109</sup>:

- фундаментальні дослідження;
- розробка технологій;
- підготовчі дослідження;
- розробка процесів і продуктів.

Фундаментальні дослідження мають на меті отримання нових знань і досвіду без прямого відношення до практичного застосування. Швидше розширюється і доповнюється база знань через додавання в неї нових теорій, гіпотез і законів. Таким чином створюється база для подальших етапів науково-технічної діяльності, більш доцільних до практичного застосування. Даний вид досліджень дуже складно застосувати в комерційних цілях, тому найчастіше їх джерелом фінансування є державні бюджети. Основні джерела фундаментальних знань – університети та інші наукові заклади або інститути.

Наступний етап у ланцюжку НДДКР – розробка технологій. Їх мета полягає в тому, щоб знайти способи практичного застосування фундаментальних розробок для вирішення поточних проблем за допомогою нової технології. Відповідно, на вході даного етапу стоять результати фундаментальних досліджень і практичний досвід, а на виході – технологічні розробки, готові до практичного застосування.

На наступному етапі – підготовчі дослідження, ведеться підготовка розробки серійного продукту і виробництва. Нові технології перевіряються на можливість використання у виробництві конкретної продукції або виробничому процесі. Розробляються концепти виробів і будуються прототипи. Головна мета даного етапу НДДКР – усунення технологічного ризику з проектів серійної розробки. Зосереджується увага особливо на ризикованих і нетривіальних

---

<sup>108</sup> World Development Indicators: Structure of service imports. URL: <http://wdi.worldbank.org/table/4.7>

<sup>109</sup> Prajogo Daniel I. The strategic fit between innovation strategies and business environment in delivering business performance. *International Journal of Production Economics*. 2016. vol. 171 (P2). pp. 241-249.

продуктах і процесах з великим рівнем ризику для безпечного впровадження в серійне виробництво.

На останній стадії інноваційно-технологічного процесу відбувається синтез створених на більш ранніх стадіях потенціалів у конкретні продукти або процеси, готові до виробництва і збуту. Мета – виведення на ринок нового або зміненого, актуалізованого продукту. Всього в глобальному контексті за перші 10 років нового тисячоліття витрати на НДДКР зросли майже вдвічі, склавши в 2010 р. 1,276 млрд дол. США, а в 2019 р. 2,011 млрд дол. США. Як свідчать дані табл. 4, велика частка інвестицій в НДДКР припадає на середньо- і високотехнологічні галузі промисловості.

Таблиця 4 – Огляд світових витрат на інноваційну діяльність по галузям<sup>110</sup>

Галузь / Рівень технологічності	НДДКР в % від продажів	Ринкова капіталізація в % від продажів	НДДКР в млрд дол. США
Малотехнологічні			
Косметика	3,1	257	4,0
Продукти харчування	1,8	127	4,0
Текстильна промисловість	2,5	76	2,0
Середньотехнологічні			
Електроніка	6,0	80	39,0
Хімічна промисловість	4,6	81	19,0
Автомобільна промисловість	4,3	36	67,0
Високотехнологічні			
Фармацевтика	15,1	374	65,0
Інформаційні технології	13,4	369	22,0

Найбільш динамічно зростали інвестиції в Китай, куди щорічний приріст інвестицій в сферу НДДКР становить майже 22%. Цей факт підтверджує раніше висловлену гіпотезу про велику кількість результатів науково-технічної діяльності в Китаї, що не виражається через «тріадні патенти». Як ми бачимо,

<sup>110</sup> Union of International Associations. Yearbook of International Organizations. URL: [www.uia.be/stats](http://www.uia.be/stats)

надходження інвестицій в інноваційні розробки в країни Азії, в тому числі і Китаї, будуть зростати протягом наступних десятиліть.

В країнах ЄС 10% найбільших корпорацій (БНП) відповідають за 70-80% іноземних інвестицій і експорту, в США це значення досягає 96%. Наведені показники є ключовими для визначення макроекономічної стабільності держав.<sup>111</sup>

Як свідчить історичний досвід, простежується стійкий тренд збільшення частки БНП у витратах на НДДКР в порівнянні з іншими бізнес-структурами. Так, у країнах ОЕСР частка БНП в загальних витратах на НДДКР зросла від 51% у 1980 р. до 68% в 2019 р. Незважаючи на позитивний тренд у країнах, що розвиваються, БНП розвинених країн є лідерами глобальних НДДКР<sup>112</sup>.

За даними глобального дослідження, проведеного компанією «Booz & Company», північноамериканські БНП на 4% зменшили витрати на НДДКР в 2009 р., що було пов'язано з кризовою невизначеністю, яка і вплинула на стратегічні рішення компаній. Однак, вже у 2015 р. їх витрати на НДДКР зросли на 10%, а в період до 2019 р. на 8-9% на рік. У той же час, у 2010 р. в Китаї та Індії відповідні витрати зросли на 35% і ще на 27,2% в 2019 р.<sup>113</sup>. На рис. 5 представлена загальна картина надходження інвестицій в НДДКР груп країн і БНП.

Витрати найбільших БНП на науково-технічну діяльність часто перевищують витрати великих держав. Так, у 2012 р. бюджет на проведення НДДКР компанії «Ford Motors» (США) на 5% перевищив витрати Іспанії. Багато БНП, яких в даний час по всьому світу налічується близько 78000 з 920000 іноземних філій, активно взаємодіють з локальними урядами і відіграють провідні ролі у процесах формування політичного й економічного ландшафту країни. Історично, науково-технічна діяльність БНП обмежувалася країною базування. Істотні зміни почалися в 1990 рр., коли політичний і

---

<sup>111</sup> Baumol W.J. Eliasson G., Henrekson M. An Entrepreneurial economist on the economics of entrepreneurship. Small business economics. Dordrecht. 2014. Vol. 23. Nr. 1.

<sup>112</sup> Industrial Development Organization (UNIDO). URL: <http://www.unido.org/>

<sup>113</sup> Booz & Company. URL: <https://managementconsulted.com/consulting-firm/booz-company/>

економічний рівень глобалізації досягли необхідного критичного прогресу. Так, наприклад, БНП Німеччини у 1990-2000 рр. створили більше науково-технічних філій за межами власної країни, ніж за 50 років до того. НДДКР – одні з найменш інтернаціональних структурних підрозділів БНП.

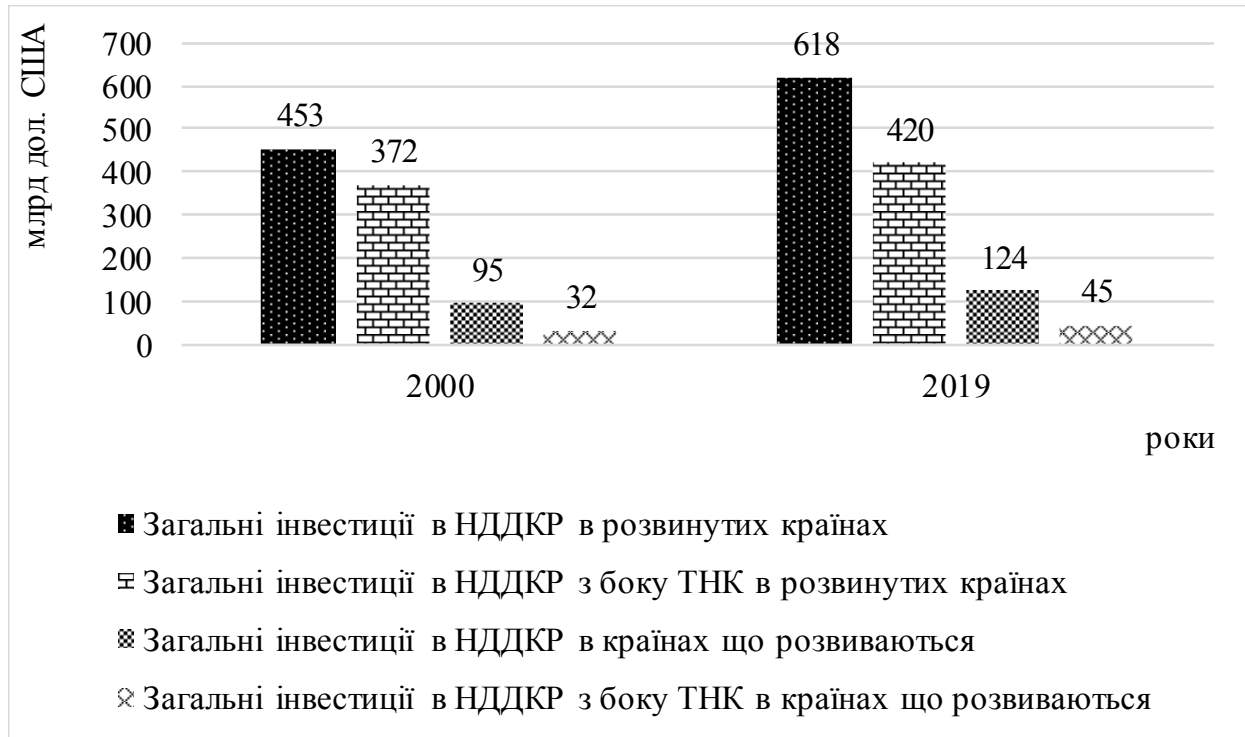


Рис. 5. Інвестиції в НДДКР країн і БНП за рівнем розвитку, млрд дол. США

Складено на основі <sup>114</sup>

І, як показують статистичні дані, концентруються в невеликій кількості країн і регіонів – в країнах ОЕСР і Китаї зосереджені 91% світових витрат на НДДКР (станом на кінець 2019 р.)<sup>115</sup>. Більшу частку у структурі фінансування НДДКР має приватний сектор, що зумовлюється високою рентабельністю високотехнологічного виробництва і, відповідно, зацікавленістю приватних інвесторів.

Науково-технічні інвестиції БНП в основному направлялись в країни, що розвиваються, а особливо в Азію. У 2000-2019 рр. інвестиції в НДДКР зросли майже в 4,5 рази. Сьогодні більше половини всіх БНП мають науково-технічні

<sup>114</sup> Global R&D investments unabated in spending growth. URL: <https://www.rdworldonline.com/global-rd-investments-unabated-in-spending-growth/>

<sup>115</sup> Industrial Development Organization (UNIDO). URL: <http://www.unido.org/>



центри в Китаї, Індії або Сінгапурі. Розподіл основних суб'єктів фінансування НДДКР за рядом країн світу наведений в табл. 5.

Таблиця 5 – Суб'єкти фінансування НДДКР, млрд дол. США у 2015 р та 2019 р.<sup>116</sup>

Країна	Витрати НДДКР, 2019 р.	Витрати НДДКР, 2015 р.	Іноземне фінансування	%	БНП	%
США	543,33	323,85	27,10	8,4%	207,84	64,2%
Японія	141,66	126,10	0,44	0,4%	96,07	76,2%
Китай	446,18	109,96	1,02	1,3%	73,72	67,0%
Німеччина	98,35	60,48	2,27	3,8%	40,87	67,6%
Франція	54,08	38,18	2,87	7,5%	19,83	52,0%
Великобританія	47,48	32,18	6,20	19,3%	13,54	42,1%
Всього у світі	2011,14	937,22	54,82	5,8%	559,21	59,7%

На сьогодні 82% всіх БНП базуються в одній з 14 найбільш розвинених держав, 93% всіх штаб-квартир БНП розташовані в США, Японії і Західній Європі. 27 з 50 найбільших БНП є американськими за походженням. Незважаючи на високий рівень інтернаціоналізації БНП, НДДКР – одна з найменших.

Так, дослідник П. Друкер вважає, що підприємництво сьогодні підлягає еволюції не тільки під впливом сучасних технологій, а й сучасного управління, що за силою впливу на конкурентоспроможність компаній порівнюється з технологією інтернаціональних сфер діяльності. Проте, частка проведених за межами країни базування БНП НДДКР поступово зростає<sup>117</sup>. На прикладі БНП із США, які представляють більше 40% світових інвестицій приватного сектора в НДДКР, можна простежити наступний тренд (рис. 6).

<sup>116</sup> United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). URL: <http://www.unctad.org/>

<sup>117</sup> Drucker P. The Executive in Action: Managing for Results, Innovation & Entrepreneurship, the Effective Executive/ New York: Harper Business. 2006

Нещодавно найбільш інтернаціональними розробниками були європейські БНП, які витрачають більше 40% бюджету на НДДКР за межами власних країн базування, в той час як БНП Південної Кореї є найбільш консервативними – вони витрачають за межами власної країни лише 2% науково-технічного бюджету<sup>118</sup>.

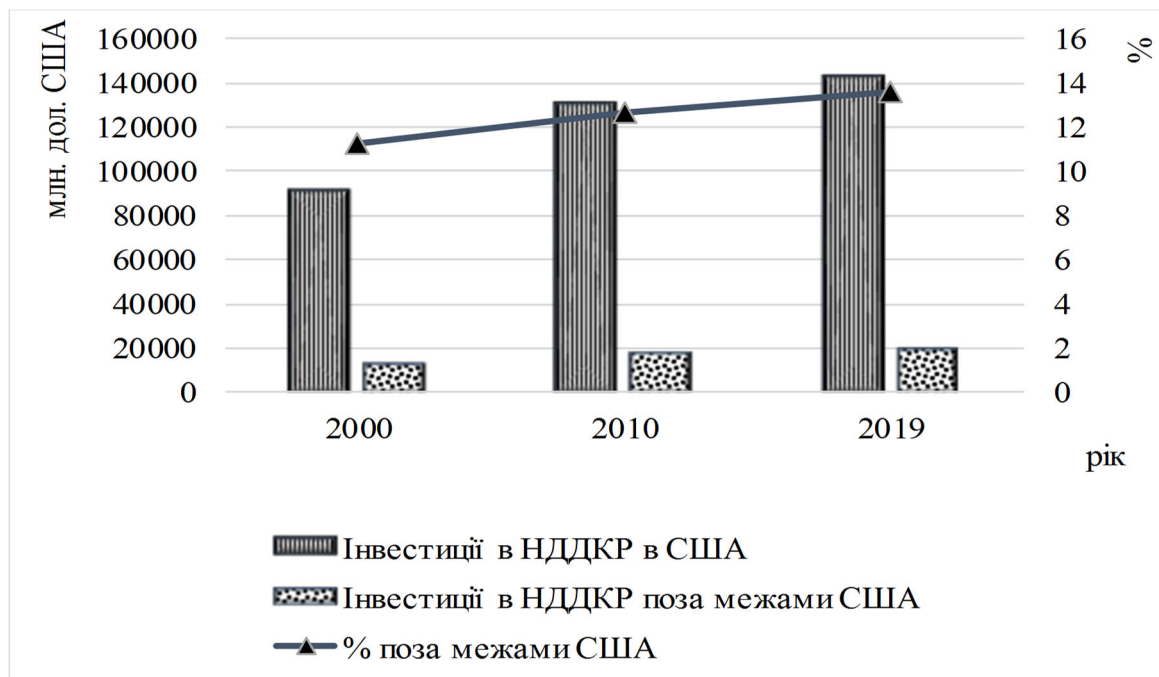


Рис. 6. Інвестиції в НДДКР американськими БНП відповідно до географічного призначення, млн дол. США і %

Складено на основі<sup>119</sup>

Для порівняння в глобальному масштабі, середнє значення цього коефіцієнту для БНП становить 28% (табл. 6).

За існуючими оцінками, в розвинених країнах від 50% до 90% зростання ВВП визначається інноваціями<sup>120</sup>. Поточна стадія розвитку світової економіки часто описується як століття гіперконкуренції. В зв'язку з цим формується новий тип компаній, які отримали назву «глобальні інноваційні гіперконкуренційні компанії». Одна з головних відмінностей – залежність від сировинної продукції, в той час, як для виробництва традиційних товарів і,

<sup>118</sup>World Economic Forum. URL: <http://www.weforum.org>

<sup>119</sup>United Nations Industrial Development Organization. URL: <http://www.unido.org>.

<sup>120</sup>United Nations Industrial Development Organization. URL: <http://www.unido.org>.

частково, послуг необхідні сировинні ресурси, діяльність БНП не обмежена фізичними ресурсами.

Таблиця 6 – Баланс БНП регіонів світу за витратами на НДДКР, у % за 2019 р.<sup>27</sup>

Країни (групи країн) світу	США	Японія	ЄС	Азія	Африка	Південна Америка	Всього
США	-	4%	32,3%	4,3%	1,5%	0,8%	42,9%
Японія	2,1%	-	1,6%	0,7%	-	-	4,4%
ЄС	37,2%	7,4%	-	-	-	-	44,6%
Азія	0,4%	-	0,13%	-	-	-	0,53%
Африка	0,2%	-	-	-	-	-	0,2%
Південна Америка	1,4%	-	-	-	-	--	1,4%
Всього	41,3%		34,3%	5,0%	1,5%	0,8%	

Розглянемо витрати провідних транснаціональних компаній на НДДКР (табл. 7).

Можна побачити концентрацію найбільших інвестицій з США, Європи і Японії. Серед галузей передовими можна назвати автомобілебудування, хімічну промисловість, ІТ-сектор. В основному філії БНП, що займаються НДДКР, можна поділити на 3 групи <sup>121</sup>:

1. Допоміжні – допомагають досягати локальних і короткострокових цілей за допомогою застосування наявних технологій для їх адаптації.

2. Глобально пов'язані центри компетенцій – допомагають компанії досягти глобальних інноваційних цілей в середній перспективі, незалежно від країни розташування. Ці лабораторії часто виступають в якості центрів певних компетенцій в інноваційній мережі взаємодії всередині БНП.

3. Незалежні міжнародні центри НДДКР – розвивають технології для БНП в довгостроковій перспективі і тільки побічно пов'язані з актуальним

<sup>121</sup> Atkinson Robert D. Innovation economics: The Race for Global Advantage. 2014. US. P. 45-48.

портфелем корпорацій. Такі центри розвивають не тільки корпорації, але і країни, в яких вони знаходяться.

Таблиця 7 – Світовий рейтинг БНП за витратами на НДДКР у період 2015-2018 рр.<sup>122</sup>

Рейтинг				Компанія	Витрати на НДДКР		Країна
2018	2017	2016	2015		млрд дол. США, 2018/2015	% продажів, 2018/2015	
1	1	1	6	Volkswagen	13,5/ 9,9	5,2/ 4,2	Німеччина
2	2	6	7	Samsung	13,4/ 9,0	6,4/ 6,0	Корея
3	4	8	11	Intel Gor.	10,6/ 8,4	20,1/ 15,5	США
4	5	5	4	Microsoft Gor.	10,4/ 9,0	13,4/ 12,9	США
5	3	3	1	Roche Holding	10,0/ 9,4	19,8/ 19,6	Європа
6	7	2	3	Novartis	9,9/ 9,6	17,0/ 16,4	Європа
7	6	11	14	Toyota	9,1/ 7,7	3,5/ 3,5	Японія
8	10	12	10	Johnson & Johnson	8,2/ 7,5	11,5/ 11,6	США
9	12	26	...	Google	8,0/ 6,6	13,3/ 13,5	США
10	8	7	5	Merck	7,5/ 8,5	17/ 17,6	США
11	11	9	9	General Motors	7,2/ 8,1	4,6/ 5,4	США
12	14	19	5	Daimler	7,0/ 6,7	4,4/ 4,5	Європа
13	9	4	2	Pfizer	6,7/ 9,1	12,9/ 13,5	США
14	30	...	...	Amazon	6,6	8,8	США
15	23	...	3	Ford	6,4	4,4	США
16	15	13	16	Sanofi	6,7	14,4	Європа
17	13	15	17	Honda	6,6	6,5	Японія
...	...	10	8	Nokia	7,8	14,5	Фінляндія
...	...	14	12	Panasonic	6,6	6,6	Японія

Незважаючи на те, що НДДКР – одні з останніх завдань у класичних стратегіях інтернаціоналізації корпорацій, даний процес триває. Ключовий аспект глобальних науково-технічних стратегій БНП – призначення центрів компетенції. Менеджментом корпорації створюється план, в якому залежно від різних факторів, таких як рівень освіти в країні за певними напрямками, локальні технологічні вимоги і співвідношення важливості технологічного напрямку з

<sup>122</sup> World Investment Report 2019. URL: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2460>

ризиком крадіжки ноу-хау, призначаються дочірні підприємства в певній країні як лідери за даним напрямком всередині всієї глобальної мережі БНП.

Так, одна з провідних німецьких компаній «Siemens AG» витратила понад 6 млрд дол. США на НДДКР, що становить близько 7% від загального продажів. У 2005 р. з 49000 співробітників НДДКР компанії «Siemens AG» 49% працювали за межами Німеччини. За 15 років до цього кількість співробітників, що займалися науково-технічною та інноваційною діяльністю компанії в країнах, що розвиваються, зростає від 800 до 2700 осіб, що становить приблизно 6% всіх співробітників компанії. На прикладі німецьких БНП на рис. 7 розглянемо розвиток інвестицій в НДДКР власних філій за межами країни базування.



Рис. 7. Інвестиції і кількість співробітників німецьких БНП у НДДКР власних філій за межами країни базування, млн дол. США

Складено на основі <sup>123</sup>

Крім можливості швидко і адекватно реагувати на локальні зміни або вимоги, такий підхід дає можливість скористатися кращими людськими

<sup>123</sup> World Development Indicators: Structure of service imports. URL: <http://wdi.worldbank.org/table/4.7>

ресурсами по всьому світу. Обмін співробітниками між філіями, як на постійній, так і на тимчасовій основі, і співпраця з університетами і науковими установами в країнах-реципієнтах сприяють розвитку всієї організації і ведуть до підвищення рівня конкурентоспроможності на глобальному ринку. Відповідно можна пояснити, чому рівень волатильності інвестицій в країни, що розвиваються, є нижчим, ніж у розвинені країни.

Якщо брати до уваги БНП з розвинених країн, то вони намагаються розташувати центри компетенції і розробок в країнах, що розвиваються, і це допомагає економити на заробітній платі працівників. Цей ефект проте є не довгостроковим за своїм змістом, так як країнам, що розвиваються, властиво при стабільному нарощуванні темпів розвитку мати зростання рівня заробітної плати на їх території.

Такий ефект в 1990 рр. мав місце в Європі, коли все більше філій західноєвропейських БНП створювалися в країнах східної Європи з метою зниження витрат на людський капітал. Сьогодні цієї тенденції більше не існує, тому що різниця в заробітній платі, з урахуванням різних рівнів ефективності виробництва, між західною і східною Європою є мінімальною.

З приводу впливу філій БНП на країни їх підстави існують суперечливі думки вчених-економістів<sup>124</sup>. Однак вони сходяться на думці, що міжнародна діяльність БНП в сфері НДДКР сприяє нарощуванню глобального знання. Для повного розуміння ситуації необхідно відзначити роль закордонних наукових філій БНП в загальному фінансовому балансі, так як цей фактор так само впливає на привабливість даної форми інтернаціоналізації НДДКР. В зв'язку з різними законодавчими стандартами в регіонах світу, БНП нерідко отримують плати за ліцензії або патенти із закордонних філій в бік країни базування. В основному, таким чином оптимізується податкове навантаження корпорації.

---

<sup>124</sup> Geschka H. Innovation Strategy: An Approach in Three Levels. *Kindai Management Review*. 2015. №3. P. 129-140; Griffith R., Redding S., and Van Reenen J. Mapping the two faces of R&D: productivity growth in a panel of OECD industries. *Review of Economics and Statistics*. 2004. 86(4). P. 883-895.

Далі в межах розширення нашого дослідження визначимо роль міжнародних стратегічних альянсів для БНП при розвитку рівня інтернаціоналізації і активізації НДДКР.

Зростання витрат на проведення НДДКР, поряд з іншими факторами, створює на сьогоднішньому етапі розвитку світової економіки передумови для розвитку науково-технологічного співробітництва між корпораціями та іншими організаціями. У багатьох дослідженнях західних авторів можна побачити те, що стратегічні альянси у сфері науково-технічної діяльності відіграють важливу роль для БНП розвинених країн. В період з 1981 по 2019 рр. їхня кількість збільшилася майже в 5 разів до 848 шт. Згідно з даними експертів ОЕСР, більше 60% альянсів науково-технічного співробітництва, які були сформовані за останні десятиліття, належать до категорії міжнародних. Особливо важливо, що 80% науково-технічних альянсів створюються між компаніями високотехнологічних галузей, а саме в цьому напрямку рухається світова торгівля товарами і, як показує даний факт, також послуг<sup>125</sup>.

Ми можемо виокремити типи корпорацій, які особливо схильні до цієї форми інтернаціоналізації своєї науково-технічної діяльності:

- чим більше у корпорації поглинається потужностей, тим більш імовірним стає рішення на користь технологічного альянсу. Це обумовлюється вигідним співвідношенням витрат на НДДКР і очікуваного синергетичного ефекту;

- імовірність використання технологічного альянсу зростає пропорційно до оцінки зовнішнього технологічного ризику. Відповідно, технологічні альянси можна назвати гнучкою формою інтернаціоналізації НДДКР в умовах ризику та нестабільності<sup>126</sup>;

- існує позитивна залежність готовності до технологічних альянсів від розміру і віку корпорації. Відповідно, не дивно, що ця форма інтернаціоналізації НДДКР знаходить популярність серед провідних БНП світу.

---

<sup>125</sup> National Science Board. Science & Engineering Indicators. URL: <http://www.nsf.gov/nsb>

<sup>126</sup> Estrada I., Fuente G., Martin - Cruz N. Technological Joint Venture Formation Under the Real Options Approach. Valladolid. 2009.

Ще в 1990 р., дослідники Массачусетського університету прогнозували саме розвиток технологічних альянсів у найбільш ризикованій галузі – комп'ютерних технологіях. Якщо врахувати раніше описаний глобальний тренд інтелектуалізації міжнародної торгівлі, що має на увазі збільшення кількісної і цінової питомої ваги інноваційної продукції в загальному балансі світової торгівлі, не дивує той факт, що науково-технічні альянси стрімко розвиваються силами БНП розвинених країн (рис. 8).

Такий процес інтернаціоналізації і в майбутньому буде відноситись до тих, що найбільш динамічно розвиваються в умовах Економіки 4.0. Крім стратегічних альянсів, популярності серед БНП набуває використання міжнародного аутсорсингу, з метою глобального поширення технологій і знань.

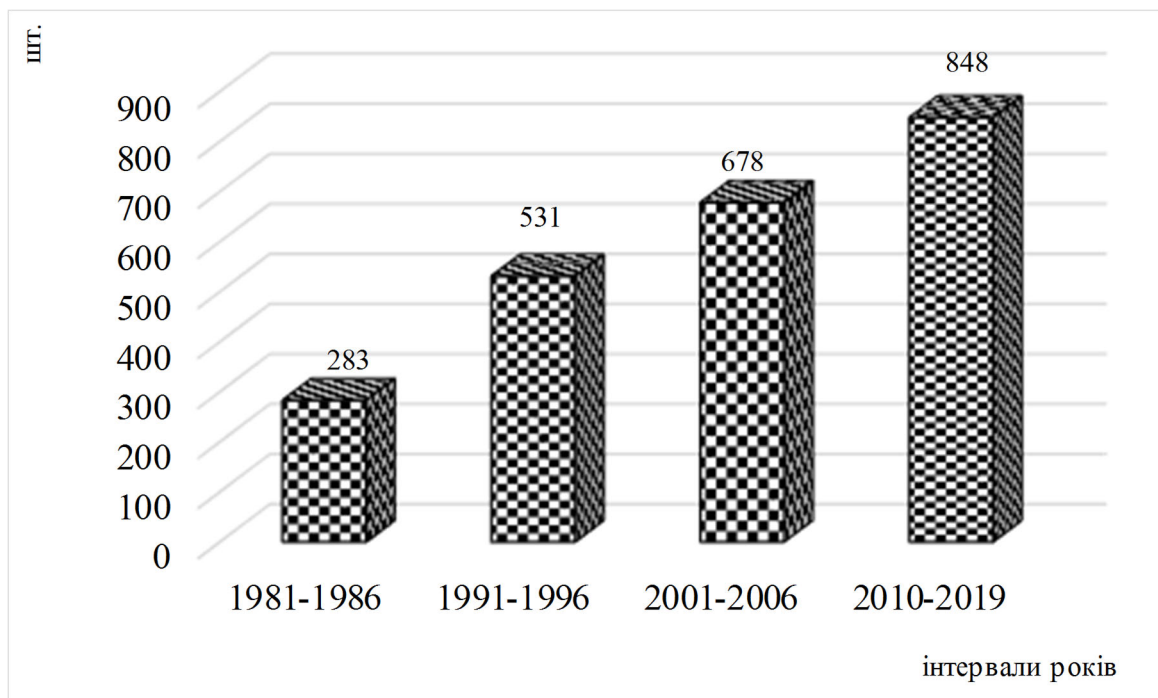


Рис. 8. Розвиток кількості міжнародних технологічних альянсів у період 1981-2019 рр.

Складено на основі <sup>127</sup>

Змістом стратегії транснаціональних корпорацій США стала орієнтація на створення і поширення технологічних інновацій загальносвітового

<sup>127</sup> Complete Analysis of Strategic Alliances and M&A. URL: <http://huconsultancy.com/strategic-alliances/>



застосування, розраховані на досить місткі ринки збуту. В результаті зростання комунікаційних технологій стало можливим здійснення тих чи інших функцій не всередині самої корпорації, але як у географічній близькості від неї, так і практично в будь-якій точці планети. Тому БНП почали переносити в країни з низькими трудовими витратами виробничі потужності з метою економії витрат і завоювання нових ринків. Потім стали передавати функції, що традиційно виконуються всередині корпорації, зовнішнім спеціалізованим виконавцям, які перебувають на великому географічному видаленні від корпорації-замовника. Застосування аутсорсингу як нової стратегії управління активно використовується провідними корпораціями світу<sup>128</sup>.

Згідно з даними консультативної компанії «Deloitte & Touche», із загальної кількості бізнесменів, опитаних компанією в 2016 р, 78% дали позитивні відгуки про взаємини зі своїми аутсорсинговими компаніями. Висока рентабельність проведення аутсорсингових операцій привела до того, що в 2019 р. світовий ринок аутсорсингу становив 85,6 млрд дол.<sup>129</sup>, збільшившись в порівнянні з 2000 р. в 1,9 рази (рис. 9).

Як видно з даних графіку, витрати у світовому масштабі на аутсорсингові послуги протягом останніх кількох років були вельми нестабільні: найбільші витрати були зроблені в 2014 р., а найменші – в 2016 р., проте за 2017-2019 рр. світові витрати на ці цілі поступово стали зростати. За даними компанії «KPMG», найбільші грошові кошти в індустрію аутсорсингових послуг на початку 2017 р. вклали БНП США – 43% загальних витрат, у тому числі частка США склала 42,5%.

На другому місці – регіон, в який входили країни Європи, Близького і Середнього Сходу та Африки, значно збільшив свої витрати на аутсорсинг, які склали 36% загальної суми витрат та технологічний розвиток. Провідні позиції в цьому регіоні займала Великобританія (28,07%).

---

<sup>128</sup> Brown D., Wilson S. The Black Book of Outsourcing. New York: John Willey and Sons Inc., 2007. 366 p.

<sup>129</sup> Global Services Research Report: Top 50 emerging global outsourcing cities. URL: Available at: <https://globalservicemedia.com/>

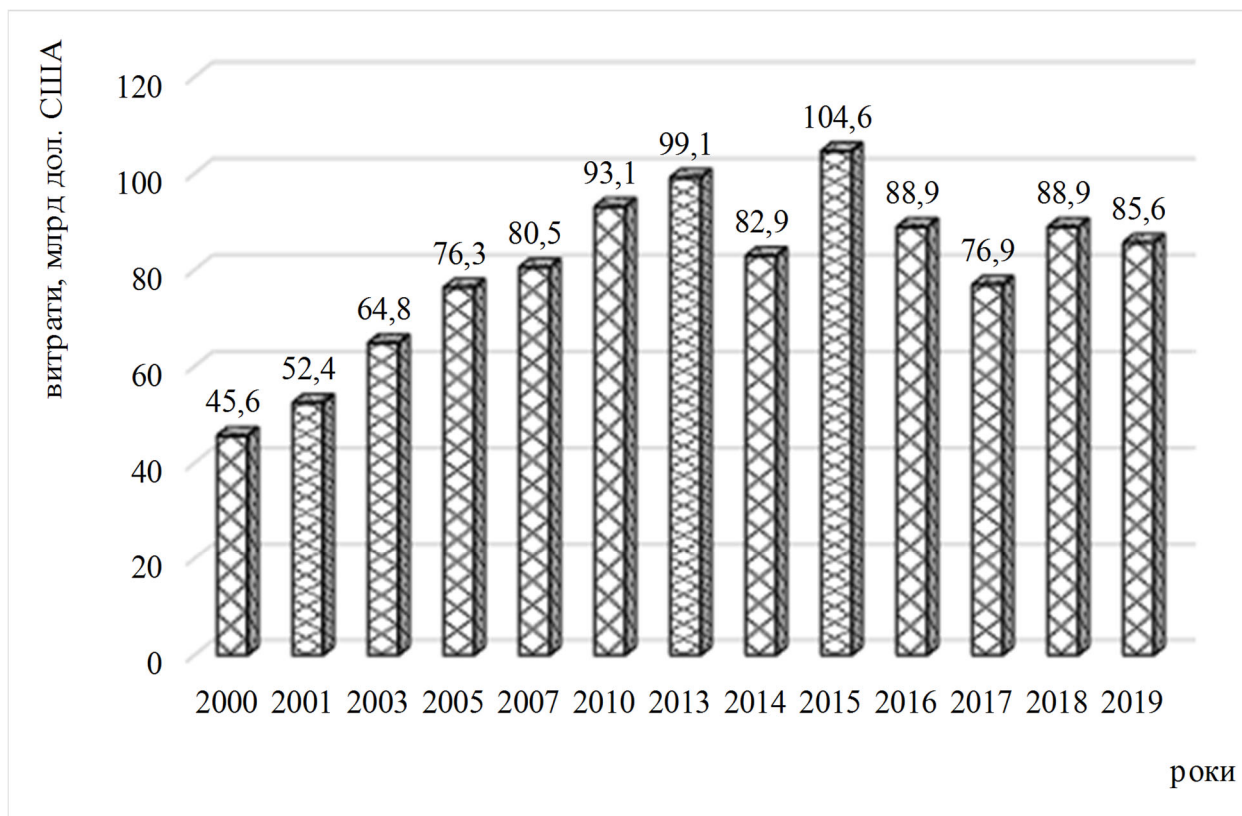


Рис. 9. Динаміка міжнародного ринку аутсорсингових послуг під егідою БНП (2000-2019 рр.), млрд дол. США

Складено на основі <sup>130</sup>

Азіатсько-Тихоокеанський регіон розташувався на третьому місці (16% загальних витрат), причому Австралія являє собою найбільший ринок, який використовує аутсорсинг у своїй економічній політиці. Актуальні дослідження показують, що більше 75% європейських БНП не передають НДДКР на аутсорсинг, а більшість інших передають на аутсорсинг у країні власного базування. Причинами такого розвитку є ризики втрати прав на інтелектуальну власність, які особливо високо оцінюються в країнах, що розвиваються з нестійкою законодавчою базою.

До найбільших гравців на ринку аутсорсингу можна віднести такі компанії, як консалтингово-аудиторські фірми «Великої четвірки»: «KPMG», «Deloitte & Touche», «Ernst & Young», «PricewaterhouseCoopers»; автомобільні концерни: «General Motors», «Ford Motors», «Toyota» тощо; ІТ-компанії:

<sup>130</sup> The Outsourcing Institute. Report. URL: <https://outsourcing.com/category/ito/it-outsourcing>

«Alphabet Inc.», «Oracle», «Microsoft Corporation»; логістичні компанії: «UPS», «TedEx», «DHL». На сьогоднішній день саме найбільші корпорації внаслідок використання аутсорсингу досягли значних економічних результатів, включаючи збільшення прибутку майже вдвічі.

Доведено, що в цьому випадку під визначення БНП потрапляють всі компанії із значною часткою експорту в своєму торговому балансі, які використовують аутсорсинг, інжиніринг та інноваційний менеджмент набагато частіше корпорацій, які обмежені ринком країни базування (48% і 27% відповідно). Також серед БНП більш поширений аутсорсинг НДДКР за межами країни базування (15% і 8%). Проте, незалежно від виду діяльності корпорацій, спостерігається позитивний тренд аутсорсингу НДДКР за межі власної країни. Областями особливо позитивної тенденції аутсорсингу науково-технічної діяльності, як у межах, так і поза межами країни базування, є дизайн, технологічні і програмні тести або інжинірингові послуги. Статистичні служби США зафіксували зростання аутсорсингу НДДКР в середньому на 7,8% за 2018 р., у 2019 р. німецький «Deutsche Bank» зазначив приріст інвестицій в аутсорсинг інноваційного імпорту в 9%<sup>131</sup>. Загалом на сьогоднішній день, приблизно 20% всіх НДДКР проводяться через аутсорсинг.

Міжнародні злиття і поглинання (M&A) сьогодні – поширений спосіб, за допомогою якого БНП досягають свої цілі. Ці цілі можуть бути пов'язаними з розширенням або диверсифікацією портфеля продукції, доступом до нових ринків і, не в останню чергу, технологіям (рис. 10).

Злиття і поглинання з участю БНП – найбільші у світовій економіці: їхня кількість від загального обсягу становить менше 2%, проте за обсягом фінансових трансакцій вони займають більше 50%. З рис. 10 можна вивести певну антициклічну закономірність – чим меншою є кількість угод злиттів і поглинань, тим більшою є вартість середньої угоди.

---

<sup>131</sup> The Outsourcing Institute. Report. URL: <https://outsourcing.com/category/ito/it-outsourcing>

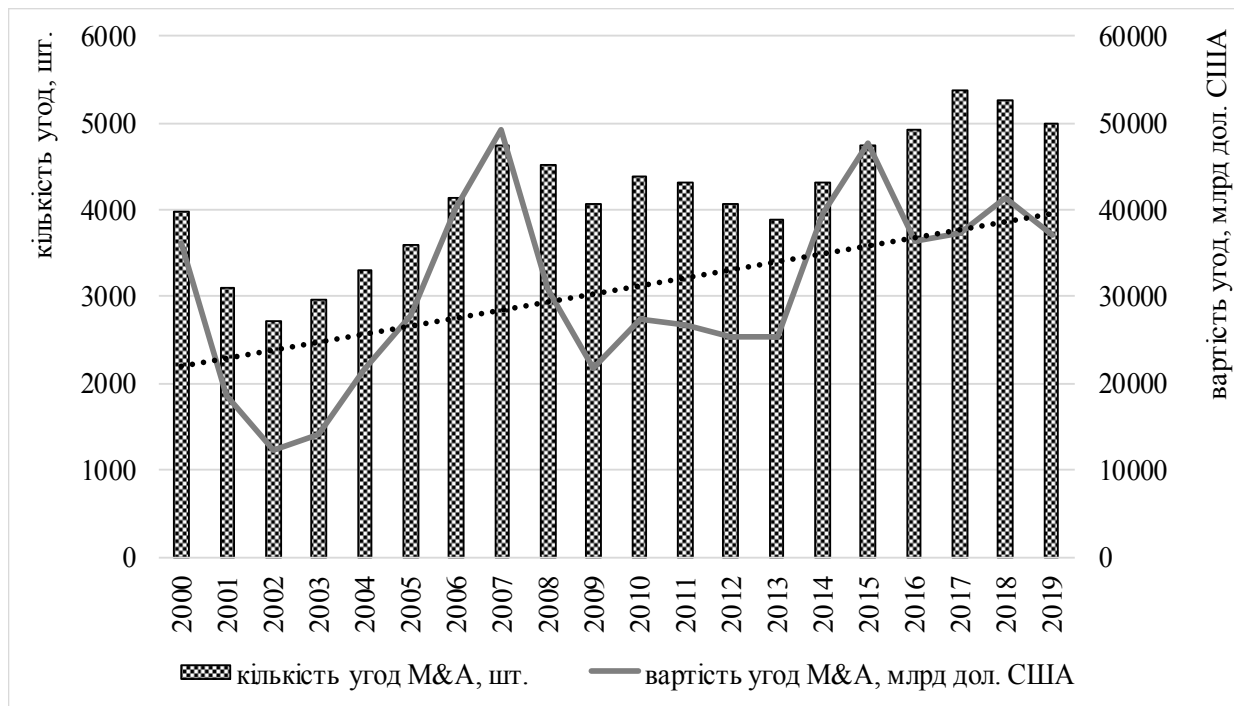


Рис. 10. Динаміка вартості та кількості угод злиттів та поглинань у світовій економіці в період 2000-2019 рр.

Складено на основі <sup>132</sup>

На сьогоднішній день більшістю корпорацій в розвинених країнах базування застосовуються прості методи хеджування від глобальних ризиків, велика частина їх взагалі не застосовує, що видно з даних рис. 11 та 12.

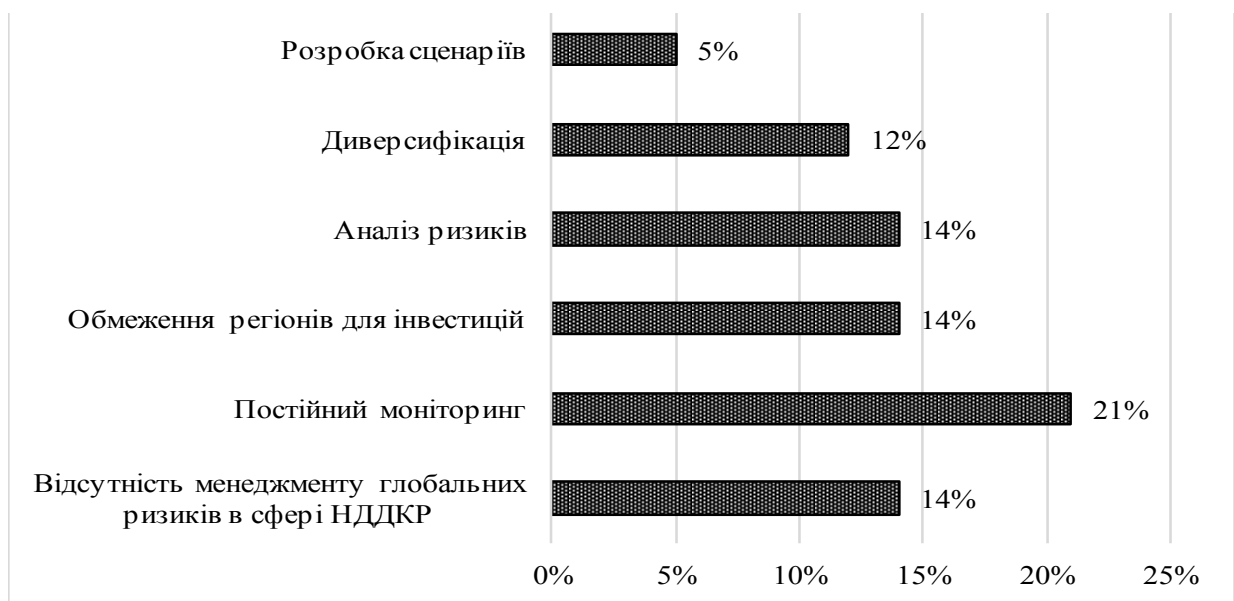


Рис. 11. Рейтинг інструментів менеджменту глобальних ризиків БНП в умовах Економіки 4.0

<sup>132</sup> IMMA. M&A Statistics. URL: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>

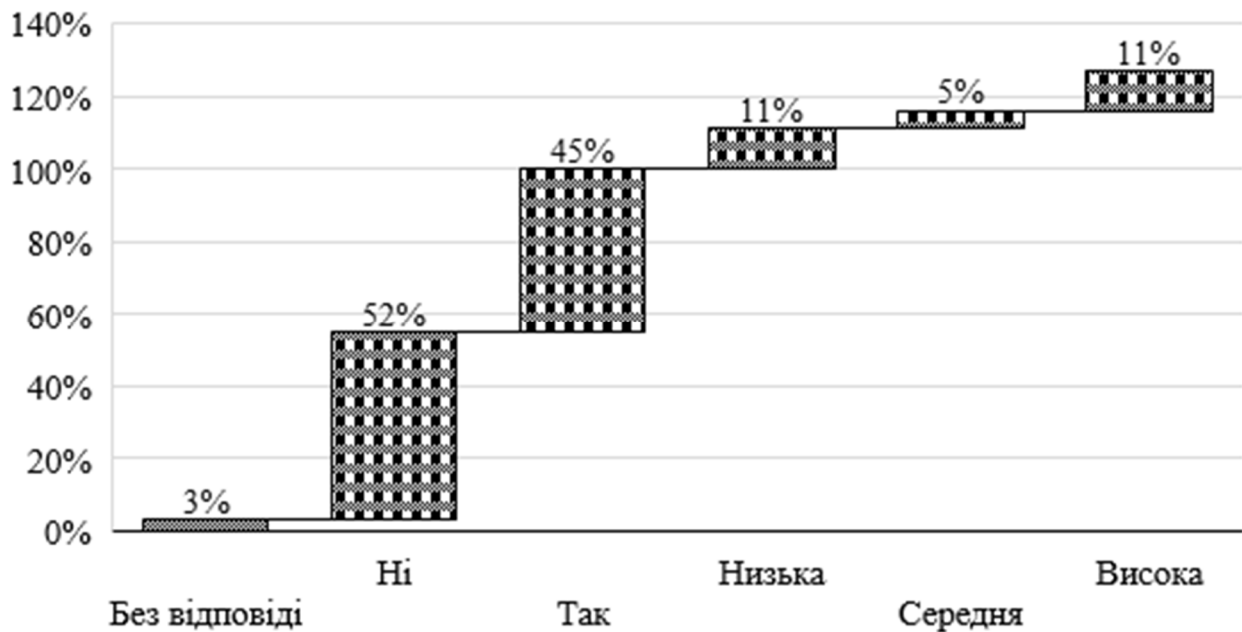


Рис. 12. Розподіл відповідей стосовно можливих вигод для розвитку БНП від глобальних ризиків в умовах Економіки 4.0, %

Складено на основі <sup>133</sup>

Наскільки ризикованими є науково-технічні проекти, показали дослідження компанії «Standish Group». Згідно з результатами дослідження, в 2018 р. тільки 28% всіх проектів були реалізовані в рамках запланованого часу і бюджету і мали при цьому прогнозований результат. До схожих результатів приходять й інші дослідницькі групи. Відповідно, необхідно враховувати ризики при оцінці науково-технічних проектів БНП. Макроекономічна ситуація на глобальному ринку стає більш волатильною в останні роки. З року в рік, переваги інвесторів щодо рішень про інвестиції значно змінюються. В таких умовах фактор ринкової безпеки інвестицій займає лідируючу позицію при інвестиційних рішеннях в БНП.

Цю логіку можна простежити і в рішеннях БНП при інвестуванні в ризиковані науково-технічні проекти – їх зазвичай зупиняють, в першу чергу, при коливаннях на ринках (рис. 13).

<sup>133</sup>UNCTAD. Development and globalization. URL: <http://www.unctad.org/en/docs/>

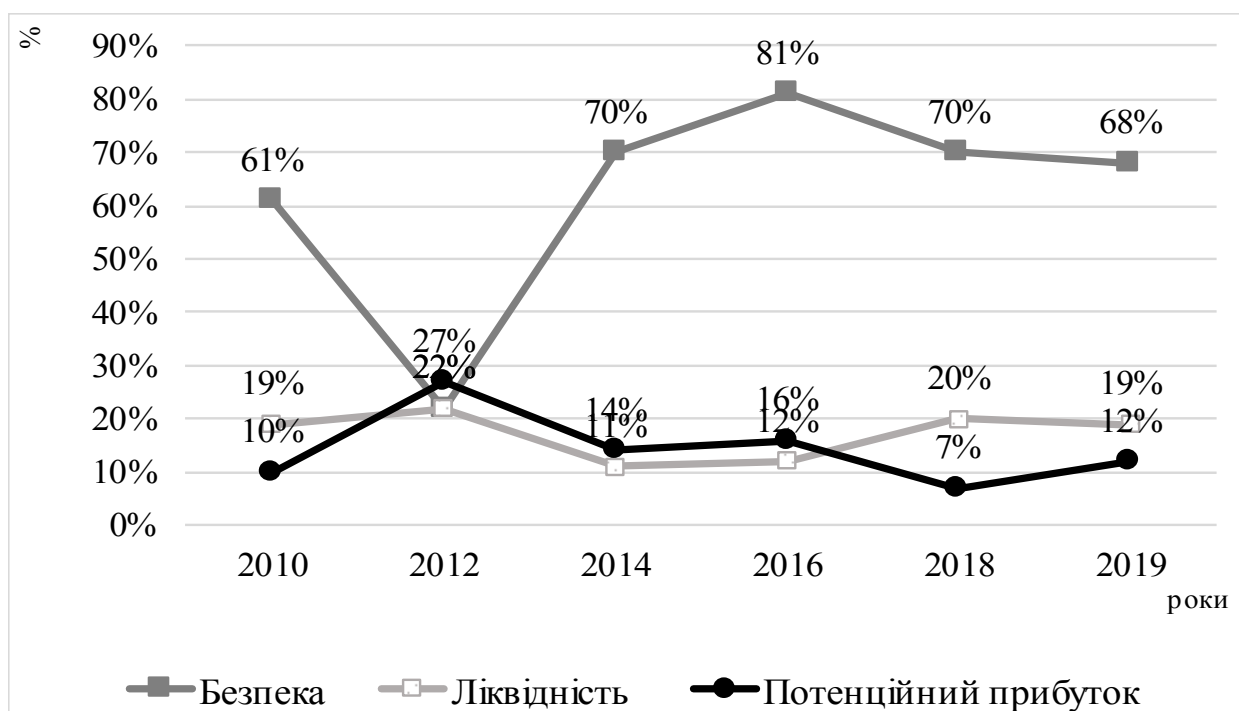


Рис. 13. Очікуванні ефекти для БНП при вирішенні питання про інвестиції в НДДКР в умовах Економіки 4.0

Складено на основі<sup>134</sup>

На відміну від фінансових проектів, на показники ризику і очікуваної прибутковості науково-технічних проектів інвестор може вплинути в певному масштабі, наприклад способом ін'єкцій або вилучень субпроектів або напрямків розробки. Ці методики користуються популярністю у інвесторів ще з 1960 рр., після появи теорії оцінки ефективності інвестиційного портфеля Г. Марковіца. Якщо мова йде про глобальні ризики, необхідно розуміти, що рівень впливу окремих корпорацій або груп БНП на цю групу ризиків стає близький до нуля.

Тому управління або зовсім видалення даного чинника є неможливим на практичному рівні. Для врахування глобальних ризиків при ухваленні рішень БНП про участь у певному науково-технічному проекті необхідно знайти можливість виділити їх як фактор в ряді показників ефективності проекту. При цьому результат повинен враховувати як окремі проекти, так і бути застосовний до портфелю НДДКР в цілому, тобто враховувати взаємну залежність окремих

<sup>134</sup> UNCTAD. URL: <https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=2446>

проектів між собою. Проблема моделювання економіко-виробничих систем полягає в тому, що більшість параметрів таких систем є ймовірними по суті. У таких випадках, теоретичний підхід до прийняття рішення часто не працює насправді.

Ставлення до майбутнього, яке супроводжує процес науково-технічної діяльності і ризиків, у інвесторів буває різним. Це ставлення частково залежить від самого інвестора, з іншого боку оточення інвестора істотно впливає на його ставлення до ризику – воно може його як підштовхувати на розумний ризик, так і змушувати діяти вкрай обережно. Крім об'єктивної невпевненості в реалізації і прибутковості інвестиційних об'єктів, які описуються кількісними факторами ймовірності реалізації подій і виражаються функцією ризику або в спрощеному вигляді через фактори ризику, необхідно враховувати ставлення інвестора до невпевненості в майбутньому.

Інвестор позначає свої пріоритети щодо споживання та часу для максимального або оптимального задоволення потреб. Масштабом для вимірювання бажання споживання через певний відрізок часу є облікова ставка на певний період часу (рис. 14). Цей фактор визначається питанням, яким споживанням інвестор може пожертвувати сьогодні, якщо він може розраховувати на гарантований прибуток через певний період часу.

Як видно з рис. 13 і 14, інвестори протягом останніх десятиліть шукають високий рівень безпеки інвестицій. З огляду на природу глобальних ризиків і їх визначення як ризиків, результируючих з процесу глобалізації, можна побачити тісний зв'язок між індексами глобальних ризиків для БНП у сфері НДДКР і прогресу глобалізації.

Проведене дослідження показало, що науково-технічна діяльність – одна з найважливіших конкурентних переваг національних економік і транснаціональних корпорацій розвинених країн в умовах глобальної конкуренції. Через доказ лідерства БНП розвинених країн у сфері науково-технічної діяльності та світової економіки в цілому, а так само їх залежності від глобалізаційних процесів у силу сфери діяльності, визначена така група

корпорацій в якості об'єкта дослідження. Найбільш доцільним вважаються подальші дослідження технологічної поведінки БНП із США, ЄС та Японії, тому що саме в цих регіонах на сьогоднішній день встановлюються науково-технічні стандарти, що доводиться в тому числі абсолютною більшістю результатів НДДКР. При цьому, в Японії найбільш ефективно співвідношення інвестицій і результатів у вигляді зареєстрованих та комерціалізованих патентів.

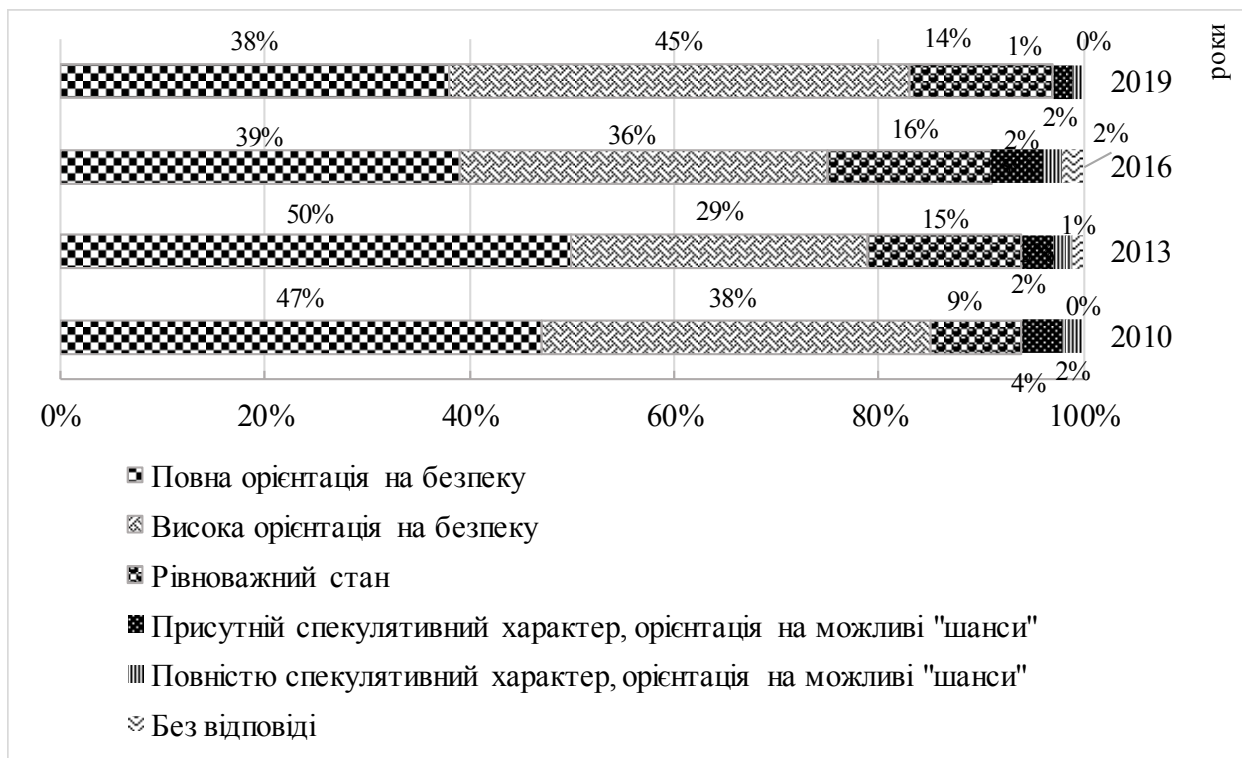


Рис. 14. Уподобання менеджменту БНП при вирішенні питання про інвестиції в НДДКР в умовах Економіки 4.0

Складено на основі <sup>135</sup>

Об'єднуючи різні джерела інформації, вдалося показати позитивні ефекти від інтернаціоналізації і активізації науково-технічної діяльності БНП у всіх визначених проявах, якими користуються БНП розвинених країн на сьогоднішній день. Незважаючи на високий рівень інтернаціоналізації БНП, виявлено, що НДДКР – одна з найменш транснаціональних сфер діяльності в

<sup>135</sup> World Investment Report 2019. URL: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2460>



умовах Економіки 4.0. Основна інтернаціоналізація НДДКР походить від БНП розвинених країн і показує позитивний тренд у всіх видах проявів, іноді по окремих галузях. Відповідно, зростає вразливість НДДКР БНП розвинених країн від глобальних ризиків. Врахування саме ризиків і диверсифікація інноваційних портфелів з боку БНП дозволить значно збільшити гарантовані вигоди при інвестуванні в НДДКР та додати економічної активності країнам світу, де присутні материнські або дочірні структури БНП.

# ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Сільськогосподарська сфера в історичній ретроспективі завжди була однією з провідних в економіці України – вона створювала споживчі товари, які не мають замінників, була джерелом прибутку, а також потребувала додаткової робочої сили у несільськогосподарських сферах, підвищуючи таким чином зайнятість населення. Тобто, сільське господарство країни має велике значення не тільки з точки зору продовольчої безпеки й забезпечення харчування населення, воно здатне викликати мультиплікативний ефект і давати поштовх росту та модернізації економіки країни.

Ця сфера взагалі має значний вплив на соціально-економічний розвиток країни. Так, на даний час вона створює більше 80% фонду споживання, експорт сільськогосподарської продукції дає 15-17% вітчизняного ВВП, завдяки сільському господарству забезпечується зайнятість майже 2,9 млн осіб, 44,6 % від загального експорту.

Україна має унікальні природно-кліматичні умови, родючі чорноземи, інші природні ресурси, традиції та досвід, а також дуже вигідне кліматичне розташування. Тобто, при максимальній підтримці цього сектору присутні всі умови та фактори для того, щоб посідати місце серед лідерів експорту сільськогосподарської продукції на світовому рівні.

Тому, на наш погляд, потрібен постійний ретельний аналіз світових ринків сільськогосподарських товарів і відстеження змін обсягів виробництва та збуту країн-конкурентів.

До сільськогосподарських та продовольчих товарів, згідно з класифікацією УКТЗЕД, відносять 4 групи товарів: живі тварини, продукти тваринного походження; продукти рослинного походження; жири та олії тваринного або рослинного походження; готові харчові продукти. Саме дана

класифікація товарів взята за основу при вивченні конкурентоспроможності сільськогосподарських товарів України на світовому ринку.

Найбільшими світовими експортерами сільськогосподарських товарів у 2019 році є США, Нідерланди, Німеччина, Бразилія, Китай, Франція, Канада. Україна в цьому рейтингу займає 25 місце.

З 2010 по 2019 рр. частка сільськогосподарських товарів у структурі експорту товарів України зросла на 20,8% (з 23,8% у 2010 р. до 44,6% у 2019 р.), що підтверджує позитивний вектор розвитку цієї сфери в країні (рис. 1).

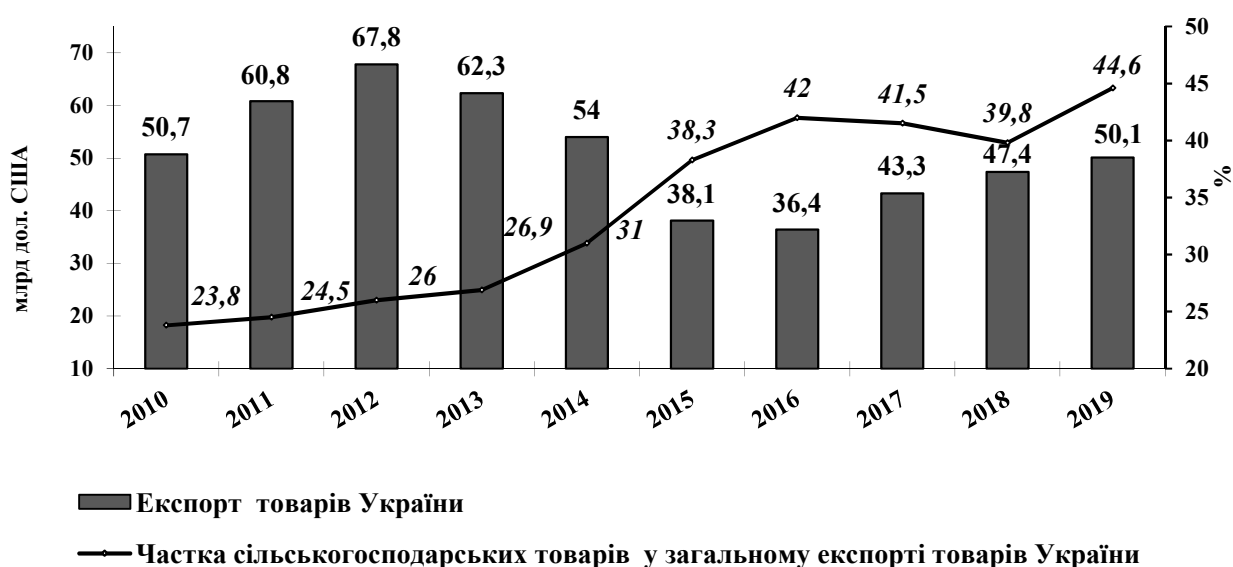


Рис. 1. Частка експорту сільськогосподарських товарів у загальному експорті товарів України, 2010-2019 рр.<sup>136</sup>

Сучасний стан сільського господарства в Україні є порівняно кращим, ніж інших сфер економіки. Але перед сільськогосподарськими національними виробниками завжди постають серйозні виклики, які пов'язані з економічною та політичною кризами; волатильністю кон'юнктури світових ринків на певну продукцію українського експорту; відсутністю доступу до дешевих кредитних ресурсів, внаслідок чого продовжують використовуватися застарілі технології; з негармонізованістю національних та європейських стандартів; зі значною

<sup>136</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

кількістю сільськогосподарської продукції, що виготовляють дрібні домогосподарства, які обмежені фінансовими, технологічними, інформаційними ресурсами, що перешкоджає розвитку експорту тощо. Незважаючи на це, обсяги експорту сільськогосподарських товарів з 2010 по 2019 рр. збільшилися майже на 12 млрд дол. США (вдвічі), а імпорт залишився на рівні 2010 року. Зростаюче позитивне сальдо торговельного балансу дозволяє компенсувати від'ємне сальдо для несільськогосподарських секторів (рис. 2).

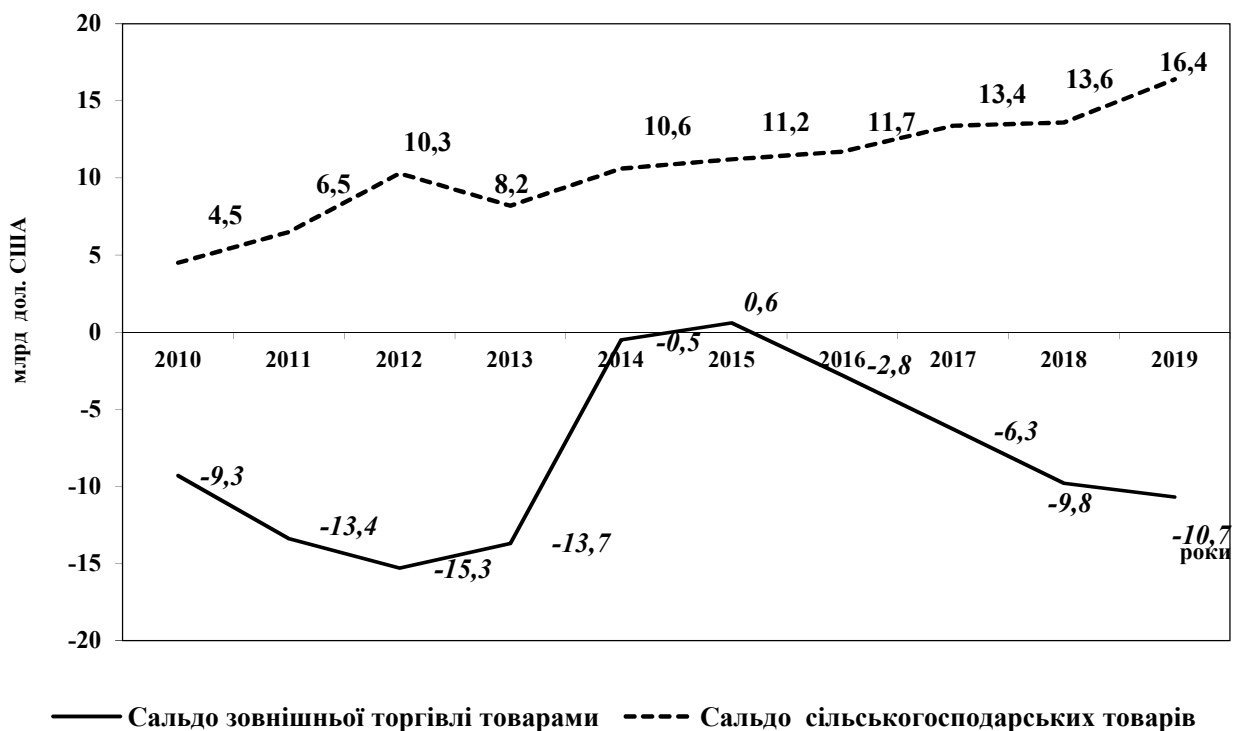


Рис. 2. Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі товарами та сільськогосподарськими товарами України, 2010-2019 рр.<sup>137</sup>

Зниження експорту сільськогосподарських товарів у 2013-2015 рр. пов'язано зі зменшенням виробництва через несприятливі погодні умови та нестабільну економічну ситуацію у світі та Україні, що вплинуло як на торгівлю в цілому, так і на обсяги експорту та імпорту сільськогосподарських товарів, а також призвело до зменшення купівельної спроможності населення, скорочення промислового виробництва, зменшення попиту на товари та

<sup>137</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

сировину. Найбільш значущими факторами, що сприяють збільшенню попиту на сільськогосподарські товари, є зростання кількості світового населення, особливо в країнах, що розвиваються.

У період 2010–2019 рр. частка українського експорту сільськогосподарських товарів у структурі світового експорту цих товарів зросла майже вдвічі із 0,8% у 2010 році до 1,4% у 2019 році, демонструючи невелике падіння у період 2013–2015 рр. Таким чином, максимальна частка сільськогосподарських товарів України у світовому експорті сільськогосподарських товарів спостерігалась в 2018-2019 рр. за рахунок експорту зернових до країн Азії та ЄС. Частка імпорту сільськогосподарських товарів в Україну у структурі світового імпорту цих товарів коливається протягом даного періоду від 0,3 до 0,5%.<sup>138, 139, 140</sup>

Україна майже повністю забезпечена сільськогосподарською продукцією, необхідною для життя і здоров'я людини, тому імпорт складається із товарів непершочергової необхідності та товарів, що традиційно не вирощуються в Україні. Основу імпорту сільськогосподарських товарів у 2019 р. становили тютюн та вироби з нього – 8,1%, риба морожена – 6,1%, цитрусові – 4,2%, насіння соняшнику – 4,1%, кукурудза – 2,2%, інші харчові продукти – 4,1%, продукти для годівлі тварин – 3,4%, кава – 2,3%, шоколад, вина виноградні, олія пальмова по 2,4% кожний товар, спирт етиловий, менше 80 об. % – 3,7%, банани – 2,6%, суміші запашних речовин – 2,2%, сири – 1,8%, консервована риба, ікра – 1,2%, хлібо-булочні кондитерські вироби – 1,3% тощо<sup>141</sup>.

Частка експорту сільськогосподарських товарів у структурі ВВП України за 2010-2019 рр. зросла на 8,6%, демонструючи незначне падіння у 2013 і

---

<sup>138</sup> Офіційний сайт World Trade Statistical Review 2019. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_bis\\_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Map.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}) (дата звернення 30.07.2020)

<sup>139</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

<sup>140</sup> Офіційний сайт Світового банку. 2019. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/> (дата звернення 25.07.2020)

<sup>141</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

2018 р., у 2019 р. склала більше як 16% ВВП країни (рис. 3). Таким чином, можна стверджувати, що торгівля сільськогосподарськими товарами була і залишається важливою складовою українського експортного потенціалу.



Рис. 3. Частка експорту сільськогосподарських товарів у структурі ВВП України, 2010-2019 рр.<sup>142</sup>

У 2010-2019 рр. експорт сільськогосподарських товарів України у вартісному вираженні збільшився на 50% та досяг 22,1 млрд дол.<sup>143</sup> В той же час, основу експорту сільського господарства складає продукція з низьким та середнім ступенем переробки: зернові та олійні культури, олія (рис. 4).

I група – це живі тварини та продукти тваринного походження, ця група показує найменші результати. В 2010 р. експорт цієї групи склав 7,8% від загального експорту сільськогосподарських товарів, а в 2019 – 5,8%, саме зменшився на 505,8 млн дол. США. Найбільше в 2019 р. Україна експортувала товари цієї групи – це м'ясо та їстівні субпродукти (711,9 млн дол. США), молоко та молочні продукти (453,9 млн дол. США).

<sup>142</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

<sup>143</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

Експорт даної групи товарів від загального експорту товарів України з 2010 по 2019 рр. зріс на 0,9% і в 2019 р. склав 2,5%<sup>144</sup>.



Рис. 4. Частка експорту товарів груп I-IV у структурі експорту сільськогосподарських товарів, 2010 – 2019 рр.<sup>145</sup>

II група – це продукти рослинного походження. Вартісну структуру експорту сільськогосподарських товарів формують переважно продукти рослинного походження, частка яких у 2019 р. становить 58,3%. Сума виручки від експорту цієї групи досягла 12,9 млрд дол. США, що на 30,7% вище ніж у 2018 р. (9,9 млрд дол. США) та на 40,2% більше проти 2017 р. (9,2 млрд дол. США) Найбільше Україна у 2019 р. експортувала товари цієї групи – це зернові культури (9,6 млрд дол. США) та насіння і плоди олійних культур (2,6 млрд дол. США). Експорт даної групи товарів від загального

<sup>144</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

<sup>145</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

експорту товарів України з 2010 по 2019 рр. зріс на 18,1% і в 2019 р. склав 25,8%<sup>146, 147</sup>.

III група – це жири та олії тваринного або рослинного походження. Дана група займає друге місце за експортом сільськогосподарських товарів із показником 4,7 млрд дол. США у 2019 р. В 2010 р. експорт цієї групи склав 26,3% від загального експорту сільськогосподарських товарів, а в 2019 – 21,4%, саме зменшився 4,9% або на 2,1 млрд дол. США. Експорт даної групи товарів від загального експорту товарів України з 2010 по 2019 рр. зріс на 4,4% і в 2019 р. склав 9,5%<sup>148</sup>. Природні ресурси України дозволяють доволі успішно займатися вирощуванням соняшника, а активний розвиток олієдобувної сфери та насиченість ринку своєчасними переробними потужностями дозволяють займати з експорту соняшникової олії лідируючу позицію у світі. На даний момент в Україні склалась ситуація, коли потужності переробного сектору перевищують обсяги виробництва насіння соняшника.

IV група – це готові харчові продукти. Ця група має порівняно низькі показники експорту, тому що країна в основному експортує сировину, із якої і виробляється кінцевий товар у країнах-імпортерах сільськогосподарської продукції. З 2010 по 2019 рр. експорт цієї групи зменшився на 11,4%. Більше всього в 2019 р. Україна експортувала товари цієї групи – це готові продукти із зерна (269,4,9 млн дол. США), цукор і кондитерські вироби з цукру (254,4 млн дол. США). Але експорт даної групи товарів від загального експорту товарів України з 2010 по 2019 рр. зріс на 1,5% і в 2019 р. склав 6,4%<sup>149</sup>.

Вже багато років «візитівками» України на світовому ринку сільськогосподарських товарів є кукурудза – 23,4% від загального експорту сільськогосподарських товарів, олія соняшникова – 18,0% та пшениця – 14,4%.

---

<sup>146</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 16.11.2020)

<sup>147</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгпромпродуктивність", 2020. 50 с.

<sup>148</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

<sup>149</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)



У 2019 р. 59,0% валютної виручки від експорту сільськогосподарських товарів отримали саме за рахунок цих трьох товарів<sup>150</sup>. Частка ж інших товарів не перевищила 4,0%, за винятком лише насіння ріпаку (6,5 %), макухи від лущення соняшникової олії (5,2%) та соєвих бобів (4,3%) (рис. 5).

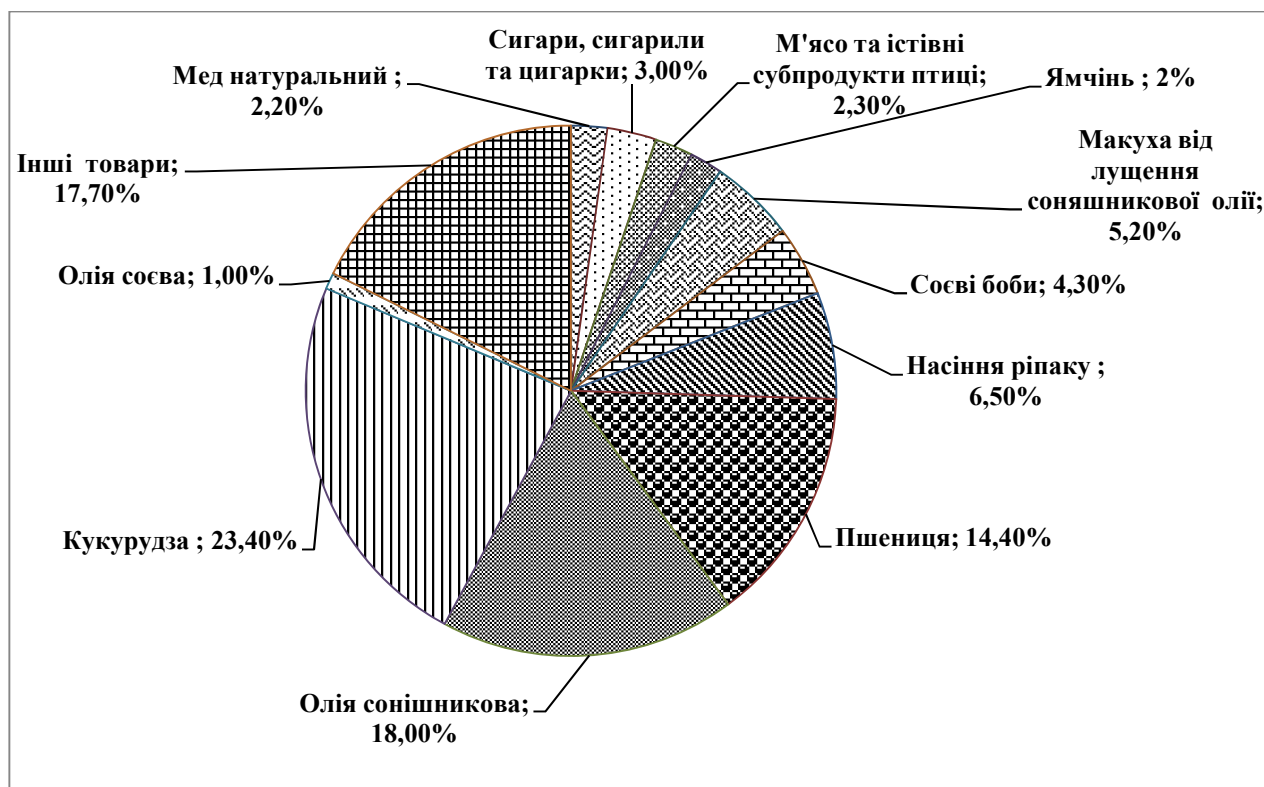


Рис. 5. Товарна структура експорту сільськогосподарських товарів, 2019 р.<sup>151</sup>

У 2019 р. порівняно із 2018 р., відбулося стрімке зростання експорту вітчизняних товарів. Зростання експорту макухи відбулося за рахунок Китаю, Франції, Туреччини, Польщі; олії соєвої – Польщі, Китаю та Індії; соку – США, Канади та Австрії; волоських горіхів – Туреччини, Білорусі та ОАЕ; кукурудзи – Китаю, Іспанії, Єгипту; соку – США, Польщі, Австрії, Канади; насіння ріпаку –

<sup>150</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К.: НДІ "Укргропромпродуктивність", 2020. С. 9.

<sup>151</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

Німеччини, Бельгії, Нідерландів, Франції; яєць птиці – ОАЕ, Іраку, Віргінських островів (табл. 1).

У 2019 р. проти 2018 р. відбулося значне зниження обсягів експорту вина, цукру, картоплі, томатів, цибулі, бобових овочів, масла вершкового, насіння для сівби, жита, молочної сироватки та сирів тощо.

Але у 2018 р. проти 2017 р. відбулося зниження експорту по іншим товарам, таких як насіння льону та соняшнику, гречки, вівса, олії пальмової, меду натурального, потоки, свинини та субпродуктів ВРХ тощо (табл. 2). Аналізуючи таблицю, можна сказати, що перелік товарів різний, тому Україна не втрачає позиції з експорту деяких товарів.

Таблиця 1 – Зростання експорту деяких вітчизняних сільськогосподарських товарів у 2019 р. в порівнянні із 2018 р.

Зростання експорту у 2019 р. в порівнянні із 2018 р.	Географічна структура експорту в 2019 р.
Макухи у 2,1 рази	Китай – 25,6% від загального експорту макухи, Франція – 8,9%, Туреччина – 8,2%, Польща – 8,2%
Олії соєвої у 1,7 рази	Польща – 37,6% від загального експорту олії соєвої, Китай – 30,4%, Індія – 12,0%
Волоських горіхів у 1,7 рази	Туреччина – 45,0% від загального експорту волоських горіхів, Ірак – 8,8%, Франція – 6,0%, Азербайджан – 5,8%, Греція – 3,9%
Сої у 1,6 рази	Туреччина – 36,7% від загального експорту цієї культури, Єгипет – 20,0%, Білорусь – 12,1%
Кукурудзи у 1,5 рази	Китай – 13,2% від загального експорту кукурудзи, Іспанія – 12,7%, Єгипет – 12,0%
Соку у 1,4 рази	США – 32,3% від загального експорту соків, Польща – 17,9%, Австрія – 15,8%, Канада – 10,4%
Насіння ріпака у 1,3 рази	Німеччина – 33,0% від загального експорту цього товару, Бельгія – 26,5%, Нідерланди – 13,1%, Франція – 12,8%
Яєць птиці у 1,3 рази	ОАЕ – 28,1% від загального експорту яєць, Ірак – 11,6%, Віргінські острови – 10,4%

Складено автором за даними <sup>152</sup>

<sup>152</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгропромпродуктивність", 2020. 50 с.

Таблиця 2 – Зниження експорту деяких вітчизняних сільськогосподарських товарів

Зниження експорту у 2019 р. в порівнянні із 2018 р.	Зниження експорту у 2018 р. в порівнянні із 2017 р.
жита – на 87,3%	насіння льону – на 77,3%
вина – на 82,9%	олія пальмова – на 73,1%
картоплі – на 74,4%	живі свині – на 68,7%
бобових овочів – на 72,1%	абрикоси, вишні – на 65,6%
цукру – на 59,5%	свинина – на 64,3%
томатів – на 43,3%	гречка – на 63,3%
масла вершкового – на 39,8%	борошно пшеничне – на 31,1%
цибулі – на 36%	субпродукти ВРХ – на 30,5%
насіння для сівби – на 22,2%	насіння соняшнику – на 27,9%
молочної сироватки – на 24,4%	мед – на 27,2%
сирів – на 13,8%	овес – на 26,6%

Складено автором за даними <sup>153, 154</sup>

Україна в 2019 р. експортувала сільськогосподарські товари у 180 країн світу, а імпортувала – 164 країни. Географічна структура експорту та імпорту сільськогосподарських товарів за основними регіонами у 2017-2019 рр. майже не змінилася. Лідіруючі позиції займають країни Азії та ЄС (табл. 3).

Таблиця 3 – Географічна структура торгівлі України сільськогосподарськими товарами за регіонами, %

Регіони/рік	2019	2018	2017	2019	2018	2017
	експорт			імпорт		
Азія	43,2	44,2	44	19,8	21,0	21,6
ЄС	33,5	33,5	32,4	51,0	49,3	48,9
Африка	14,9	12,3	14,2	4,6	5,4	5,1
СНД	6,5	8,0	7,6	4,0	3,5	3,4
Північна та Південна Америка	1,0	1,0	0,7	12,9	12,9	13,3
Інші країни	0,9	0,9	1,1	7,8	8,0	7,8

Складено автором за даними <sup>155, 156, 157</sup>

<sup>153</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгпромпромпродуктивність", 2020. 50 с

<sup>154</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгпромпромпродуктивність", 2018. 50 с.

Основні торговельні партнери серед країн у 2019 р.: за експортом – Китай (8,8% від загального обсягу експорту українських сільськогосподарських товарів, серед яких зернові культури – 24% від загального експорту до Китаю та 1,7% від загального експорту вітчизняних товарів; жири та олії тваринного або рослинного походження – 20,6% від загального експорту до Китаю та 1,5% від загального експорту вітчизняних товарів; молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед – 0,7% від загального експорту до Китаю та 0,05% від загального експорту вітчизняних товарів; залишки і відходи харчової промисловості – 7,6% від загального експорту до Китаю та 0,5% від загального експорту вітчизняних товарів), Єгипет (7,5% від загального обсягу експорту українських сільськогосподарських товарів, серед яких зернові культури, насіння і плоди олійних рослин, жири та олії тваринного або рослинного походження, м'ясо та їстівні субпродукти), Індія (6,9% від загального обсягу експорту українських сільськогосподарських товарів, серед яких зернові культури, продукти переробки овочів, алкогольні і безалкогольні напої, насіння і плоди олійних рослин) (рис. 6).

Одними з головних торговельних партнерів у 2019 р. за експортом є Туреччина (6,9% від загального обсягу експорту українських сільськогосподарських товарів, серед яких зернові культури, насіння і плоди олійних рослин, залишки і відходи харчової промисловості, їстівні плоди та горіхи), Нідерланди (6,6% від загального обсягу експорту українських сільськогосподарських товарів, серед яких цукор і кондитерські вироби з цукру, жири та олії тваринного або рослинного походження, живі тварини, насіння і плоди олійних рослин), Іспанія (5,4% від загального обсягу експорту українських сільськогосподарських товарів, серед яких зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження, залишки і відходи харчової

---

<sup>155</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгропромпродуктивність", 2017. 50 с.

<sup>156</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгропромпродуктивність", 2018. 50 с.

<sup>157</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгропромпродуктивність", 2020. 50 с.

промисловості), Німеччина (2,7% від загального експорту українських сільськогосподарських товарів, серед яких насіння і плоди олійних рослин, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження) (рис. 6).

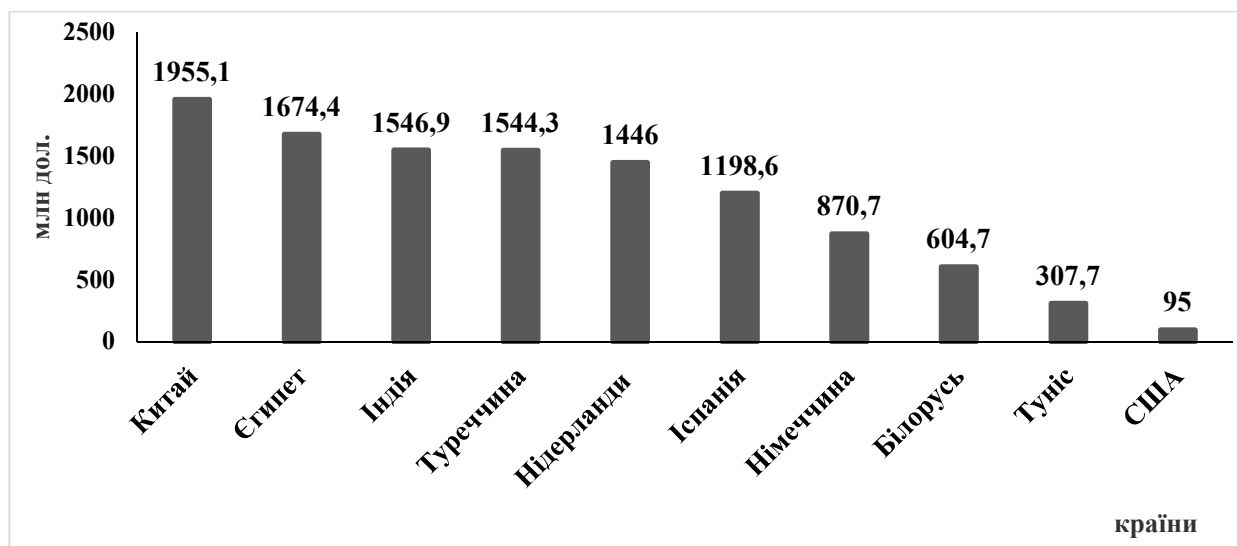


Рис. 6. Географічна структура експорту сільськогосподарських товарів у 2019 р.<sup>158</sup>

Найбільше імпортували в Україну з Польщі (10,7% від загального обсягу імпорту с/г товарів, серед яких м'ясо та їстівні субпродукти; молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед; готові продукти із зерна, какао та продукти з нього, продукти переробки овочів), Німеччини (8,3% від загального імпорту с/г товарів, серед яких різні харчові продукти; алкогольні і безалкогольні напої та оцет; насіння і плоди олійних рослин; тютюн і промислові замітники тютюну), Туреччини (6,8% від загального імпорту с/г товарів, серед яких їстівні плоди та горіхи; насіння і плоди олійних рослин; овочі), Італії (6,4% від загального імпорту с/г товарів, серед яких кава, чай; їстівні плоди та горіхи; молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед; жири та олії тваринного або рослинного походження), США (4,5% від загального імпорту с/г товарів, серед яких насіння і плоди олійних рослин; риба

<sup>158</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

і ракоподібні; їстівні плоди та горіхи; різні харчові продукти; алкогольні і безалкогольні напої) та Норвегії (4,4% від загального імпорту с/г товарів, серед яких риба і ракоподібні; продукти з м'яса, риби) (рис. 7).

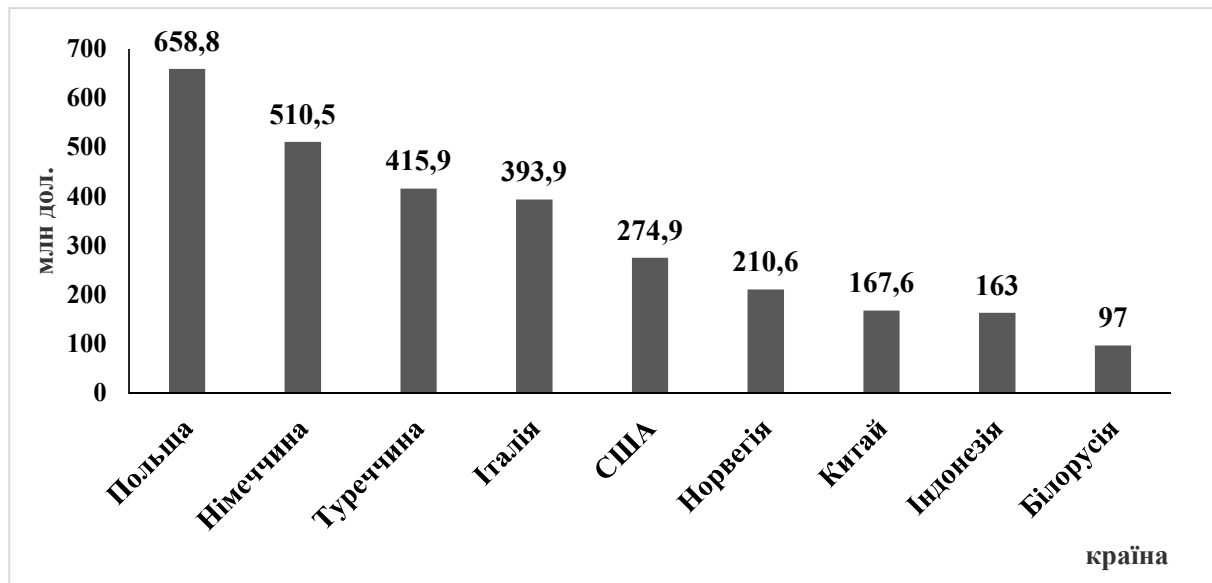


Рис. 7 – Географічна структура імпорту сільськогосподарських товарів у 2019 р.<sup>159</sup>

З країн ЄС в Україну переважно імпортували шоколад, цитрусові, сири, кукурудзу, продукти для годівлі тварин, суміші запашних речовин, спирт етиловий, рибу морожену, тютюнову сировину. З країн Азії – олію пальмову, чай, арахіс, тютюнову сировину, цитрусові, рис, овочі (помідори та огірки). З країн Африки імпорт склали тютюнова сировина, шоколад, кава, какао-боби, цитрусові.

1 жовтня 2017 р. набули чинності автономні торговельні преференції ЄС для України, як доповнення до Угоди щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, що сприяло розвитку торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Регламентом збільшено обсяги сільськогосподарських товарів, які Україна може експортувати до ЄС згідно з Угодою про асоціацію без сплати митних зборів, по так званим додатковим нульовим тарифним квотам. Цей

<sup>159</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

документ до 2021 року включно містить такі обсяги на рік: курятини – 700 тис. т, кукурудзи та борошна з неї – 650 тис. т; ячменю та борошна з нього – 350 тис. т; пшениці та борошна – 65 тис. т; ячмінної крупи – 7,8 тис. т; вівса – 4 тис. т; оброблених томатів – 3 тис. т; українського меду – 2,5 тис. т; виноградного соку – 500 т.<sup>160, 161</sup>

У 2018–2019 рр. Україна посіла 3 місце серед постачальників сільськогосподарських товарів до країн ЄС, яка експортувала на 7,3 млрд євро. Перше та друге місце зайняли США та Бразилія. Перспективний напрям для експорту українських товарів на європейський ринок – продукти здорового харчування (горіхи, насіння льону, коноплі, мед тощо), органічні продукти, фрукти, овочі, продукти їх переробки та дитячого харчування.

Перспективні ринки для українських виробників сільськогосподарської продукції – африканські та азійські ринки. Країни Африки зацікавлені у зручно упакованій та готовій до вживання продукції, так як у багатьох країнах існують серйозні проблеми з холодильними потужностями. Тому Україні бажано налагодити експорт до цих країн таких товарів, як тушковане м'ясо довготривалого зберігання, сухі молочні продукти, борошно, рослинна білкова їжа.

Найбільший поштовх української сільськогосподарської продукції надав ринок Азії (43,2%). Русійною силою стали ринки Індії, Китаю, Туреччини, Пакистану, Індонезії і т.д. В цих країнах, на відміну від країн ЄС, населення постійно зростає, а потреби в сільськогосподарських товарах задовольняються недостатньо. Саме тому, налагоджуючи контакти з різними країнами, можна

---

<sup>160</sup> Торговельні преференції ЄС для України набувають чинності з 1 жовтня 2017 р. Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2315856-torgovelni-preferencii-es-dla-ukraini-nabuvaut-cinnosti-z-1-zovtna.html> (дата звернення 16.11.2020)

<sup>161</sup> Regulation (EU) 2017/1566 of the European Parliament and of the Council of 13 September 2017 on the introduction of temporary autonomous trade measures for Ukraine supplementing the trade concessions available under the Association Agreement URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:L:2017:254:FULL&from=EN> (дата звернення 16.11.2020)

приспосовуватись до конкретних умов попиту на їх територіях, і, відтак, формувати власну стратегію розвитку сектору сільського господарства. Країни Азії зацікавлені в імпорті української молочної продукції: пастеризованого молока, сухого знежиреного молока, казеїну харчового; кормів для тварин та м'ясної продукції.

На світовому ринку сільськогосподарських товарів наразі також існує тенденція до екологізації та органічного виробництва. Україна має неабиякий потенціал для виробництва органічних сільськогосподарських товарів, його експорту та споживання на внутрішньому ринку. Кліматичні та ґрунтові умови в Україні сприяють також вирощуванню високопродуктивних енергетичних культур, що дозволяє постачати біомасу рослинного походження для потреб фітоенергетики – сучасного перспективного напрямку біоенергетики.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 р. №1017-р. схвалено Експортну стратегію України на 2017-2021 рр., тобто дорожню карту стратегічного розвитку торгівлі. Її цілі: створення умов для розвитку сфер торгівлі та інновацій задля диверсифікації експорту українських товарів, державна підтримка експорту, підвищення рівня знань та навичок, необхідних підприємствам для здійснення міжнародної торгівлі<sup>162</sup>. Прийняті документи дають поштовх для виробництва продовольчих товарів з високою доданою вартістю та розвитку логістичних комплексів для зберігання та транспортування виробленої продукції.

На даний час Україна впевнено конкурує на міжнародних ринках, у пріоритеті світового експорту залишаються соняшникова олія, кукурудза, пшениця, мед натуральний, соєві боби, макуха від луцнення соняшникової олії, насіння ріпаку, м'ясо птиці, ячмінь (табл. 4).

---

<sup>162</sup> Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. №1017- р. «Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки». Урядовий портал, 2017. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/proshvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki> (дата звернення 31.07.2020)



Таблиця 4 – Топ-10 експортних сільськогосподарських товарів, млн дол.

## США

п/п	Товари	2015	2016	2017	2018	2019	Темп зміни 2019 / 2015, %	% товару від загально-го експорту сільсько-господарських товарів у 2019 р.	Рейтинг України в рейтингу країн експортерів даного товару у 2019 р.
1	Кукурудза	3002,5	2653,2	2989,1	3506,1	5192,7	+ 73	23,4	4
2	Олія соняшникова	3023,5	3704,9	4309,1	4113,4	3992,0	+ 32	18,0	1
3	Пшениця	2238,2	2717,5	2759,8	3004,4	3198,7	+ 43	14,4	5
4	Насіння ріпаку	570,0	692,5	881,7	1010,9	1453,1	+ 155	6,5	2
5	Соеві боби	805,5	985,5	1059,6	831,2	943,1	+ 17	4,3	7
6	Макуха від лушення соняш. олії	787,5	751,2	804,9	921,4	1155,8	+ 47	5,2	2
7	Ячмінь	768,5	665,9	710,6	681,9	444,2	- 42	2,0	6
8	М'ясо та їстівні субпродукти птиці	226,7	292,5	390,0	506,4	489,3	+ 115	2,3	12
9	Мед натуральний	83,9	97,2	133,9	97,9	113,9	+ 35	2,3	5
10	Олія соєва	106,8	111,4	125,5	152,5	215,3	+ 101	1,0	8

Складено та розраховано автором на основі даних ІТС<sup>163</sup>

За даними таблиці 4 ми бачимо, що Україна – одна з провідних аграрних країн, яка в рейтингу світових експортерів за 2019 р. займає 1 місце з експорту соняшникової олії, 2 місце – з експорту насіння ріпака та макухи від лушення соняшникової олії, 4 – з експорту кукурудзи, 5 місце – з експорту пшениці та меду натурального, 6 – з експорту ячменю, 7 – з експорту соєвих бобів, 8 – з експорту олії соєвої, 11 – з експорту м'яса та їстівних субпродуктів птиці. З 2015 по 2019 р. збільшились обсяги експорту майже по всім 10 позиціям, крім ячменю.

Україна входить до десятка найбільших країн-експортерів зернових протягом тривалого періоду. За даними 2019 р. країна посіла третє місце у світі,

<sup>163</sup> Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL: [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c1001%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c1001%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення 23.07.2020)

забезпечивши 8,8% світового експорту зернових. Порівняно з 2018 р. обсяги експорту зернових культур у 2019 р. збільшилися на 35,0% з 41,7 млн т до 56,7 млн тонн.

Сума виручки склала 9,6 млрд дол. США проти 7,3 млрд дол. США у 2018 р. Частка експорту зернових у структурі сільськогосподарської продукції у 2019 р. в порівнянні з 2018 р. зросла на 5% (з 38,5% до 43,5%).<sup>164</sup>

Основними імпортерами українських зернових в 2019 р. були Єгипет (7,0% від загального експорту зернових), Іспанія (6,8%), Нідерланди (5,9%), Китай (5,8%), Індонезія (5,2%), Саудівська Аравія (4,8%), Італія (3,6%), Філіппіни (3,4%), Туніс (3,1%)<sup>165</sup>.

Конкурентоспроможність України на міжнародних ринках складається не тільки з потенціалу виробництва конкретних товарів, але й з можливості доставити їх до кінцевого споживача у належні терміни та належної якості. Саме зважена інвестиційна політика сприятиме залученню потенційних інвесторів у сферу розбудови аграрної логістики та підвищенню ефективності функціонування сільського господарства України.

При експорті зернових важливе значення має наявність зерносховищ, логістичних комплексів, транспортних вузлів. У даний час в Україні існує майже 1100 зерносховищ, де можна розмістити в сезон тільки 40 млн т зернових вантажів, що становить 53,3% від потреби, тобто капітальних зерносховищ не вистачає для приблизно 45 млн тонн, якщо врахувати олійні культури – для 60 млн т. Разом зі зростанням врожаїв зростає й проблема їх розміщення<sup>166</sup>. Крім того, мають місце високі витрати на логістику, що не сприяє зростанню конкурентоспроможності України на міжнародних ринках (табл. 5).

---

<sup>164</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

<sup>165</sup> Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development URL: [https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c10%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c10%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення 16.11.2020)

<sup>166</sup> Рязянцев А. Як дефіцит зерносховищ впливає на перевезення зернових. Центр транспортних стратегій. 2019. URL: [https://cfts.org.ua/blogs/yak\\_defitsit\\_zemoskhovisch\\_vplivae\\_na\\_perevezennya\\_zemovikh\\_490](https://cfts.org.ua/blogs/yak_defitsit_zemoskhovisch_vplivae_na_perevezennya_zemovikh_490) (дата звернення 30.07.2020)

Таблиця 5 – Витрати на логістику сільськогосподарської продукції, дол. США/т <sup>167</sup>

Витрати	США	ЄС	Україна
Вартість витрат на транспортування і сертифікування до порту	20	18	32
Вартість перевалки на FOB	8-10	6,2	18
Всього витрат	29	24,2	50

Відповідно до інтегрального показника Logistics Performance Index (LPI), Україна у 2018 р. посіла за ефективністю логістики тільки 66 місце у світі, поступившись Танзанії, Філіппінам, Кенії та багатьом іншим країнам. LPI – агрегований показник, що складає 2,83. Він включає в себе оцінку таких параметрів як: зручність митного оформлення (2,49); якість торговельно-транспортної інфраструктури (2,22); простоту оформлення покупок за конкурентоспроможними цінами (2,83); компетентність та якість логістичних послуг (вантажоперевезення, експедирування та митне оформлення) (2,84); можливість відстежування переміщення вантажу (3,11); своєчасність доставки вантажів (3,42)<sup>168</sup>.

Для збільшення експорту сільськогосподарських товарів Україна намагається розширити та модернізувати свою інфраструктуру. В цьому напрямку першими інвестиційними проектами стали порти «Херсонський морський торговельний порт» (1,4 млрд грн) та «Ольвія» (17,3 млрд грн), в яких планують провести оновлення активів (інвестиції 216 млн грн) та побудувати зерновий термінал з потужністю 2 млн тонн/рік (інвестиції 1,56 млрд грн) відповідно<sup>169</sup>.

Найбільші українські експортери намагаються самотужки вирішити проблеми аграрної логістики. Так, компанія «Нібулон» реалізує проекти з розбудови власного флоту, модернізації суднобудівно-судноремонтного заводу,

<sup>167</sup> Маслак О. Логістика експорту зерна в Україні. URL: <http://propozitsiya.com/logistika-eksporta-zerna-v-ukraine> (дата звернення 17.11.2020)

<sup>168</sup> Офіційний сайт Світового банку. URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global> (дата звернення 17.11.2020)

<sup>169</sup> DLF attorneys-at-law. Сільське господарство в Україні. 25.05.2020. URL: <https://dlf.ua/ua/silke-gospodarstvo-v-ukrayini/> (дата звернення 27.07.2020)

будівництва перевантажувальних терміналів та комплексів із зберігання зернових та олійних культур<sup>170</sup>.

Для виявлення перспектив виробництва та розвитку міжнародної торгівлі українською сільськогосподарською продукцією доцільним є аналіз сильних і слабких сторін та виявити можливості і загрози розвитку даної сфери<sup>171</sup>.

#### Сильні сторони

1. Сприятливі природно - кліматичні умови, родючі чорноземи.
2. Вигідне географічне положення нашої країни.
3. Наявність високого агресурсного потенціалу, у т. ч. ґрунти чорноземного ряду займають близько 60% орних земель.
4. Наявність достатньої кількості земель сільгосппризначення для вироблення екологічно чистої продовольчої продукції та її експортування.
5. Наявність у значному обсязі водних ресурсів.
6. Низька вартість робочої сили в селах, що дає переваги агробізнесу при плануванні прибутків.
7. Наявність освіченого працездатного людського капіталу.
8. Досягнутий останнім часом прогрес у сфері сільськогосподарської торгівлі та розвитку підприємництва.
9. Близькість до основних зарубіжних ринків із зростаючим попитом на сільськогосподарську продукцію.

#### Слабкі сторони

1. Недостатній рівень підтримки сільськогосподарського виробництва у вигляді кредитів, дотацій, субсидій.
2. Подорожчання виробництва, тобто постійне подорожчання ресурсів та витратних матеріалів.
3. Непередбачуваність погодних умов, зміна клімату.

---

<sup>170</sup> Нібулон. Інвестиційна діяльність. URL: <http://www.nibulon.com/data/investiciina-diyalnist/dlya-investoriv/zovnishnoekonomichna-diyalnist.html> (дата звернення 30.07.2020)

<sup>171</sup> Тараріко О. Г. SWOT-аналіз і аналіз прогалін (GAP-аналіз) політик, програм, планів і законодавчих актів у галузі сільського господарства та підготовка рекомендацій щодо їх удосконалення відповідно до положень Конвенцій Ріо. Херсон: ФОП Грінь Д.С. 2016. 102 с. URL: [https://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/EE/Rio/Rio-2\\_Silske-gospodarstvo.pdf](https://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/EE/Rio/Rio-2_Silske-gospodarstvo.pdf)

4. Невідповідність світовим стандартам якості.
5. Відсутність виробничих потужностей та інвестицій у сферу задля підвищення ступеня переробки сільськогосподарської продукції.
6. Низька оплата праці в селах, як наслідок відтік робочої у великі міста.
7. Незначна роль малого та середнього агробізнесу та значна роль невеликої кількості агрохолдингів.

#### Можливості

1. Впровадження систем сертифікації продукції, що здатні гарантувати дотримання визнаних міжнародних стандартів.
2. Модернізація агрополітики та вироблення нових підходів до концепції внутрішньої підтримки.
3. Стабільне та прозоре субсидування сільського господарства.
4. Перехід до інноваційного типу розвитку сільського господарства і як наслідок зміцнення конкурентних позицій на ринку.
5. Розвиток тваринництва.
6. Стимулювання переїзду молодих спеціалістів до сільської місцевості для організації власного господарства, надаючи земельні ділянки, дотації, кредити з низькими відсотками.
7. Стимулювання науковців до розробки стартапів у сільському господарстві.
8. Збільшення експорту сільськогосподарських товарів на ринок Азії.
9. Створення виробничих агрокластерів в окремих областях України.
10. Стимулювання розвитку альтернативної енергетики, що базується на відходах сільського господарства.
11. Розробка нових методів і підходів до управління станом ґрунтів та ресурсів і забезпечення стабільної врожайності; виведення нових, стійких видів сільськогосподарських культур.

#### Загрози

1. Відсутність реформ, що знизить конкурентоспроможність сфери в довгостроковій перспективі.

2. Через недотримання екологічних норм та стандартів вітчизняного виробництва відбувається погіршення екологічної ситуації в країні.

3. Низька конкуренція на національному ринку через незначну кількість агрохолдингів, які диктують цінову політику.

4. Погіршення стану землі та зниження її родючості через зменшення обсягів прісної води.

5. Низька додана вартість експорту сільськогосподарських товарів, що означатиме статус «сировинного придатку» країни.

6. Деградація та опустелювання земель, їх дегуміфікація, падіння родючості ґрунтів супроводжується не тільки зменшенням продуктивності, економічної ефективності та конкурентоспроможності с/г виробничих систем, але й зниженням їх адаптивності до зміни клімату.

7. Низький розвиток агрономічної освіти, що означає застій у сфері та зниження конкурентоспроможності внаслідок застосування традиційних методів.

8. Зниження цін на світовому ринку сільськогосподарських товарів.

9. Посилення екологічних проблем, кліматичні зміни, забруднення навколишнього середовища.

Отже, Україна має сприятливі умови для розвитку сільськогосподарського виробництва та реалізації продукції: родючі землі, помірно теплий клімат, добре розвинута промисловість з обробки сільськогосподарської сировини. Частка сільського господарства у структурі експорту України щороку зростає, виробництво збільшується, відкриваються нові напрямки збуту сільськогосподарських товарів України. Однак, незважаючи на перспективність розвитку агросектору в Україні, ця сфера стикається з безліччю проблем: низька середня продуктивність й ефективність сільськогосподарського сектору; скорочення площ під високоприбутковими культурами; недостатні обсяги довгострокових українських та іноземних інвестицій у сільському господарстві; відсутність оптової ринкової інфраструктури, яка сприяла б створенню та

розширенню експортних ринків і поліпшенню якості продукції; неузгодженість стандартів якості продукції, які існують в Україні, до міжнародних стандартів (ISO, HACCP, EN, Кодексу Аліментаріус); низькі темпи введення нових видів продукції і технологій переробки <sup>172</sup>.

Незважаючи на вищезазначені проблеми сучасного періоду, в Україні потрібно збільшувати виробничі потужності в сільському господарстві та в найближчі роки вийти на світовий ринок з продукцією, яка зможе конкурувати з товарами розвинутих країн світу.

Значна роль належить у цьому інноваційній діяльності. Її пріоритетним напрямом є підвищення продуктивності виробництва завдяки впровадженню найбільш перспективних агротехнологій, що дозволить знизити витрати на одиницю продукції, зміцнити конкурентоспроможність та зробити більш сприятливими тенденції світового попиту.

Головними на даний час напрямками інноваційних заходів можна виділити такі: виведення високопродуктивних сортів і гібридів культур, створення нових порід тварин та птиці; більш інтенсивний розвиток агроекологічної діяльності, в тому числі органічного виробництва; підготовка високопрофесійних кадрів.

Виходячи з цього, можна сказати, що:

- сільське господарство – найбільш розвинена сфера економіки України. Вона формує значну частку ВВП та заохочує велику кількість національних та іноземних інвестицій щорічно;

- приватним підприємствам вигідно продавати на національному ринку мінімальну кількість товару, а більшу частину продавати за кордоном, за більш високу ціну. Так вони отримують більше валютних коштів, що більш доцільно для індивідуального підприємства;

---

<sup>172</sup> Краснікова Н. О., Мельник А. С. Особливості експортної орієнтації сільського господарства України по основних культурах. Вісник НУВІП. Серія: «Економічні науки». Рівне. 2013. №3 (63). С. 92-97.

- ринок інвестицій аграрної сфери знаходиться у нестабільному стані та потребує швидких змін. Необхідно впровадження нових реформ, задля залучення більшої кількості нових інвесторів.

Країна має переваги в експорті певного виду товару серед країн світу, використовується індекс Белли Баласси, який називається «коефіцієнт виявлених відносних переваг». Якщо індекс більше 1, країна має переваги, якщо менше 1, то експорт є недоцільним у порівнянні із іншими країнами<sup>173</sup>.

Розрахунок проводився за формулою:

$$RCA_{ij} = (x_{ij} \div X_i) / (x_{aj} \div X_a) \quad (1)$$

де  $RCA_{ij}$  – коефіцієнт виявлених відносних переваг

$x_{ij}$  – експорт визначеного товару із України

$X_i$  – загальний експорт із України

$x_{aj}$  – загальний експорт визначеного товару у світі

$X_a$  – загальний світовий експорт.

В табл. 6 наведені показники стосовно експорту сільськогосподарських товарів відповідно до статистичних даних<sup>174</sup>, <sup>175</sup>, на основі яких розрахуємо коефіцієнти відносних переваг для українських товарів у порівнянні із світовим ринком.

---

<sup>173</sup> Колосок В. М. Методический подход к расчету рыночного индекса конкурентоспособности металлургической продукции интегрированных предприятий. Науковий журнал “Економіка України”. 2015. Вип. 1 (630). С. 60-69. URL:

<sup>173</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/ekukrr\\_2015\\_1\\_5.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/ekukrr_2015_1_5.pdf)

<sup>174</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України. 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 23.07.2020)

<sup>175</sup> Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL:

[https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c1001%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c1001%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення 26.07.2020)



Таблиця 6 – Розрахунок відносних переваг для експорту українських сільськогосподарських товарів

Показники/рік	2015	2019
<b>Загальний експорт, тис. дол. США</b>		
Експорт України	38127150	50054605,8
Світовий експорт	16530769761	18739914099
<b>Олія соняшникова</b>		
Експорт України	3023550	3992007
Світовий експорт	8605918	11327840
Коефіцієнт відносних переваг експорту	152,3276313	131,9373443
<b>Кукурудза</b>		
Експорт України	3002493	5192686
Світовий експорт	28715096	35576524
Коефіцієнт відносних переваг експорту	45,33467102	54,64520996
<b>Пшениця</b>		
Експорт України	2238182	3198699
Світовий експорт	38713961	39973992
Коефіцієнт відносних переваг експорту	25,06608615	29,9584544
<b>Ячмінь</b>		
Експорт України	768523	444240
Світовий експорт	7784586	6710322
Коефіцієнт відносних переваг експорту	42,80357922	24,78550946
<b>Мед натуральний</b>		
Експорт України	83982	113042
Світовий експорт	2325534	1990582
Коефіцієнт відносних переваг експорту	15,65749411	21,26098154
<b>Соєві боби</b>		
Експорт України	805452	943143
Світовий експорт	51153282	55017726
Коефіцієнт відносних переваг експорту	6,826921332	6,417981487
<b>Цукор</b>		
Експорт України	46678	115807
Світовий експорт	23087417	19974795
Коефіцієнт відносних переваг експорту	0,87658822	2,170581168
<b>М'ясо та істівні субпродукти</b>		
Експорт України	377668	566853
Світовий експорт	114551975	135202463
Коефіцієнт відносних переваг експорту	1,429441362	1,569673753
<b>Молоко та молочні продукти (за виключенням сиру)</b>		
Експорт України	142710	196802
Світовий експорт	40601948	47481650
Коефіцієнт відносних переваг експорту	1,523934402	1,551592048
<b>Овочі</b>		
Експорт України	97215	184515
Світовий експорт	66458534	71268348
Коефіцієнт відносних переваг експорту	0,634221939	0,969189779

<b>Фрукти та горіхи</b>		
Експорт України	154082	260112
Світовий експорт	105121901	124821012
Коефіцієнт відносних переваг експорту	0,635502756	0,780182563
<b>Алкогільні й безалкогольні напої</b>		
Експорт України	183608	210822
Світовий експорт	105269477	124625868
Коефіцієнт відносних переваг експорту	0,7562195	0,633331783
<b>Сир</b>		
Експорт України	34932	18061
Світовий експорт	26732494	32203677
Коефіцієнт відносних переваг експорту	0,566555827	0,209971273

Україна має вагомі виявлені відносні переваги на світовому ринку щодо експорту кукурудзи (54,64), пшениці (29,95), олії соняшникової (131,9), меду (21,26), цукру (2,17), м'яса й їстівних субпродуктів, молока й молочних продуктів (1,56).

В 2015 році Україна мала більше переваг в експорті соєвих бобів (6,82) та ячменю (42,8), але в 2019 році ці показники знизились до 1,7; 6,41 та 24,78 відповідно.

Стосовно експорту кукурудзи та пшениці, можна сказати, що тут Україна має величезні переваги і можливість підтримати свою позицію серед світових лідерів. Структура українських агрохолдингів включає в себе всі етапи – вирощування, складування, переробка, виробництво, транспортування, збут, тоді як більшість світових холдингів лише вирощують продукцію АПК, або ж частково перекуповують її у інших компаній. Це чуттєво знижує їх конкурентні можливості і змушує побоюватися сильніших гравців.

Для більш детального аналізу розглянемо товари, які мають переваги в експорті певного виду товару серед країн світу.

### *Пшениця*

З року в рік Україна посилює свої позиції на міжнародному ринку, нарощує виробництво зернових, але знаходиться у прямій функціональній залежності від величини засіяних площ та врожайності. Щорічно в країні виробляється 90-100 млн тонн зернових культур. Також Україна входить до



З табл. 7 бачимо, що відбувається певний перерозподіл світових експортних потоків у напрямку заміщення експорту з розвинених країн, експортними поставками з країн, що розвиваються, та країн, толерантних до ГМО.

У 2019 р. експорт української пшениці склав 20,0 млн т пшениці, що більше на 33% в порівнянні з 2015 р. Середня експортна ціна пшениці з 2015 р. по 2019 р. збільшилась на 9% (рис. 8).

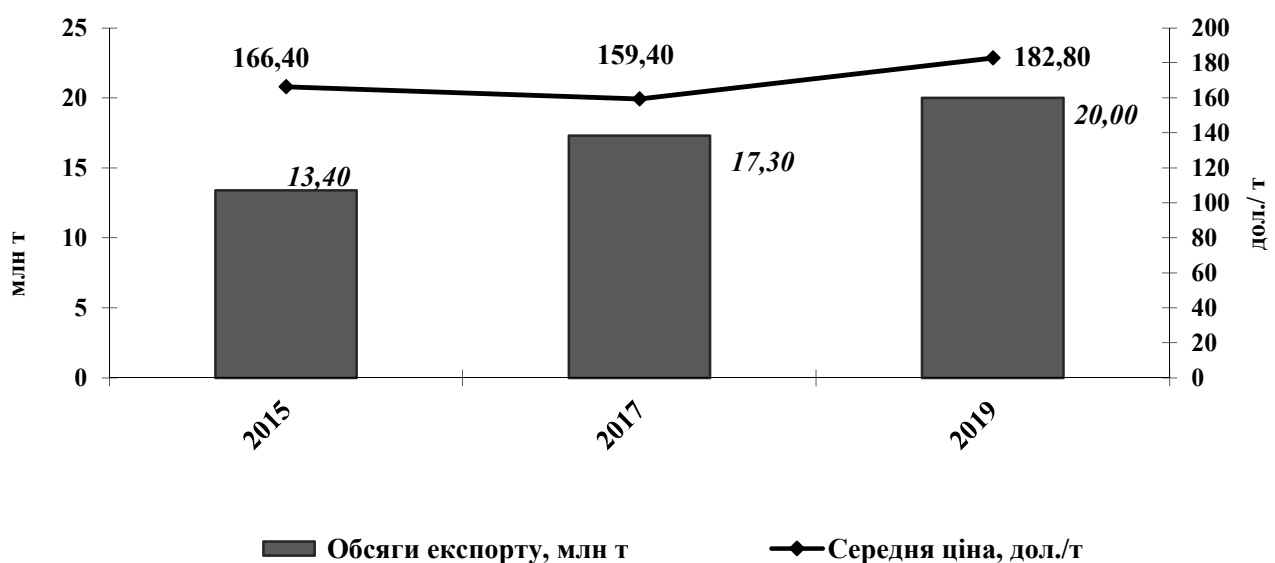


Рис. 8. Обсяги українського експорту пшениці<sup>178, 179</sup>

У 2019 р. пшеницю експортовано у 71 країну світу. Країни Азії на сьогодні є найбільш привабливими ринками реалізації пшениці для України, а саме у 2019 р. експортні обсяги в ці країни становили 54,9% від загального експорту цієї культури (рис. 9).

7c1001%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1 (дата звернення 23.07.2020)

<sup>178</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгпромпромпродуктивність", 2018. 50 с.

<sup>179</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгпромпромпродуктивність", 2020. 50 с.

Лідируючі позиції у географічній структурі експорту пшениці посіли Єгипет – 17,7% , Індонезія – 14,8% , Бангладеш – 11,4%, Туреччина – 5,8%, Туніс – 5,1% від загального експорту цієї культури (рис. 9).

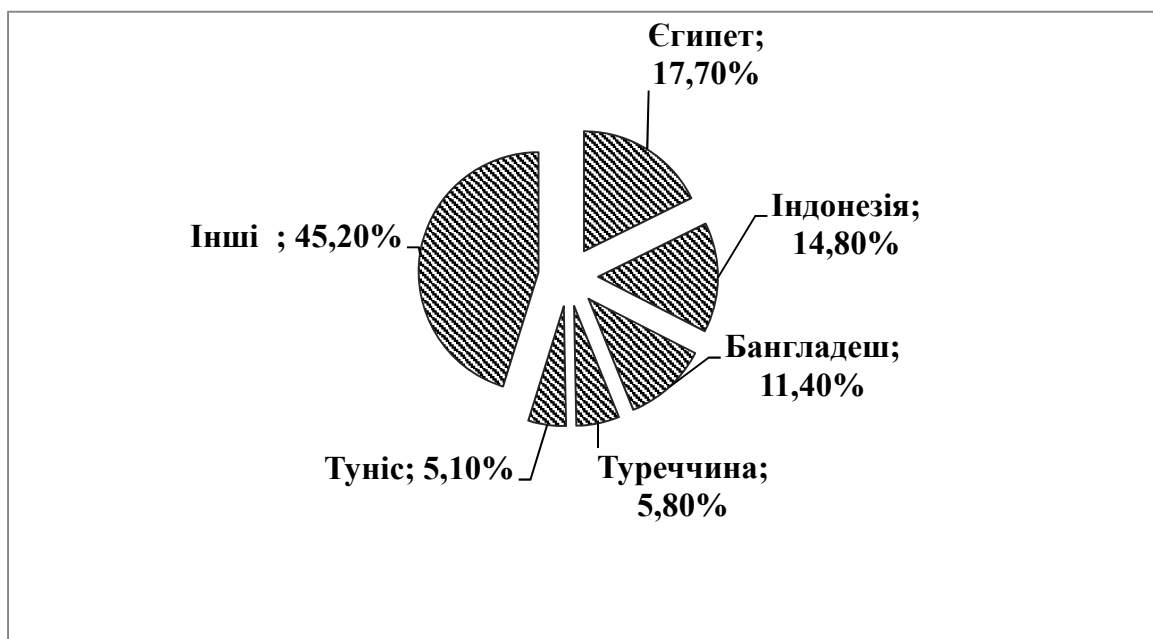


Рис. 9. Географічна структура експорту української пшениці у 2019 р.<sup>180</sup>

Найбільшими експортерами пшениці залишалися компанії «Нібулон» (8,4% в загальному обсязі поставок), «Кернел» (7,2%), «Каргілл» (5,6%), «Луї Дрейфус Україна ЛТД» (3,6%), «Бунге Україна» (3,1%)<sup>181</sup>

### *Кукурудза*

Україна посіла 6 місце серед виробників кукурудзи у 2019/2020 МР, виробивши 35,9 млн т зерна. Найбільшими виробниками кукурудзи є США – 545,9 млн т, Китай – 260,8 млн т, Бразилія – 102 млн т.<sup>182</sup>

<sup>180</sup> Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL:

[https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c1001%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c1001%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення 23.07.2020)

<sup>181</sup> Інформаційне агентство Argavery. ТОП-10 компаній-експортерів зернових з України. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/top-10-kompanij-eksporteriv-zernovih-z-ukraini> (дата звернення 23.07.2020)

<sup>182</sup> Superagronom.com. Головний сайт для агрономів.

URL: <https://superagronom.com/multimedia/infographics/64-virobnitstvo-kukurudzi-i-sonyashniku-v-ukrayini-ta-sviti-u-2019-2020-mr>

В 2019 році Україна входить до десятки лідерів з експорту кукурудзи й посіла 4 місце в рейтингу країн-експортерів та забезпечила 14,6% світового експорту кукурудзи. З 2015 по 2019 рр. обсяги експорту кукурудзи збільшилися на 2190193 тис. дол. США або на 73%. (табл. 8).

Таблиця 8 – Найбільші експортери кукурудзи у світі, млн дол. США

Рейтинг країн експортерів кукурудзи у 2019 р.	Країни експортери	2015	2016	2017	2018	2019	Темпи зміни 2019/2015, %	Частка у світовому експорті кукурудзи у 2019 р., %
	Світ	28715,1	29352,3	30316,8	33884,5 13	35576,5	+ 24	-
1	США	8668,4	10270,8	9560,1	12920,9	8013,0	- 8	22,5
2	Бразилія	5008,9	3739,9	4631,0	4109,9	7421,4	+ 48	20,8
3	Аргентина	3131,4	4186,6	3883,0	4250,7	5965,6	+ 90	16,7
4	<b>Україна</b>	<b>3002,5</b>	<b>2653,2</b>	<b>2989,1</b>	<b>3506,1</b>	<b>5192,7</b>	<b>+ 73</b>	<b>14,6</b>
5	Румунія	1067,2	770,7	825,0	1035,5	1415,8	+ 33	4,0
6	Франція	1966,2	1634,3	1454,2	1667,6	1370,5	- 70	3,8
7	Угорщина	938,6	680,3	888,8	727,7	871,6	- 8	2,5
8	Російська Федерація	586,6	858,9	887,0	854,4	616,7	+ 5	1,7
9	Сербія	387,7	373,5	312,4	252,6	530,4	+ 37	1,5
10	Болгарія	214,5	245,6	184,1	269,6	473,4	+ 120	1,4

Складено та розраховано автором на основі даних ІТС<sup>183</sup>

На світовому ринку кукурудзи також відбувається певний перерозподіл світових експортних потоків у напрямку заміщення експорту з розвинених країн, експортними поставками з країн, що розвиваються.

Виручка від експорту кукурудзи у загальному експорті зернових в Україні становила 54,1 %. У 2019 р. експортовано 32,3 млн тонн кукурудзи, що більше майже на 70% в порівнянні з 2015 р. Середня українська експортна ціна кукурудзи з 2015 р. по 2019 р. збільшилась тільки на 2% (рис. 10).

<sup>183</sup> Trade Map - Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development.URL

[https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c1005%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c1005%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)(дата звернення 23.07.2020)

Головний виробник, експортер і конкурент на світовому ринку кукурудзи – США, на які припадає майже 70% світового виробництва даної культури, далі йдуть Китай, Бразилія, Аргентина, Україна. У 67 країн світу Україна експортувала кукурудзу у 2019 р. Основними споживачами були Китай – 13,2 % (від загального експорту згаданої культури), Іспанія – 12,7%, Єгипет – 12,0%, Італія – 8,2%, Німеччина – 4%.

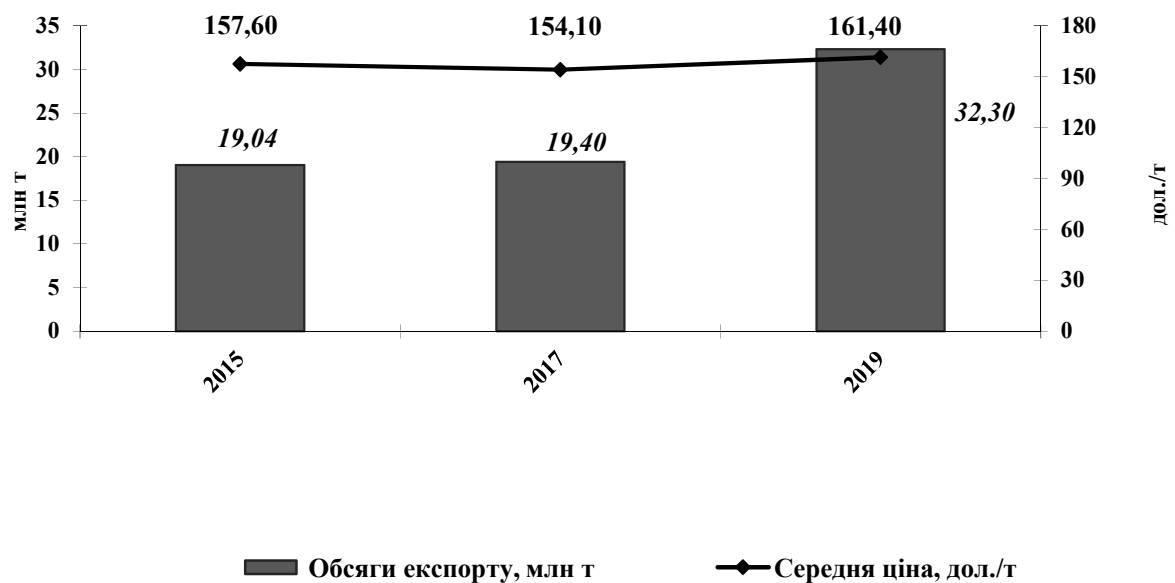


Рис. 10. Обсяги експорту української кукурудзи <sup>184</sup>, <sup>185</sup>

На ринку кукурудзи найбільшими експортерами є компанії «Кернел» (7,9%), «Нібулон» (7,8%), ADM (4,7%), UKRLANDFARMING PLC (4,2%), «Нобл Ресорсиз Україна» (3,5%), «Каргілл» (2,3%)<sup>186</sup>.

#### *Олія соняшникова*

Споживання олії соняшникової у світі щорічно зростає, тож для українських експортерів ринок соняшникової олії є дуже перспективним. Щодо конкурентів, то Україна міцно закріпила свою позицію лідера, проте Росія,

<sup>184</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгпромпromпродуктивність", 2020. 50 с.

<sup>185</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгпромпromпродуктивність", 2018. 50 с.

<sup>186</sup> Інформаційне агентство Argavery. ТОП-10 компаній-експортерів зернових з України. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/top-10-kompanij-eksporteriv-zernovih-z-ukraini> (дата звернення 23.07.2020)

Аргентина, Нідерланди також нарощують експорт до інших країн. З 2015 по 2019 рр. експорт олії соняшникової збільшився на 968457 тис. дол. США або на 32%. Виручка від експорту соняшникової олії у 2019 р. становила майже 4 млрд дол. США. Обсяг світової торгівлі соняшниковою олією у 2019 р. склав близько 12 млн тонн, з яких Україна забезпечує майже 36% (табл. 9).

Таблиця 9 – Найбільші експортери олії соняшникової у світі, млн дол. США

Рейтинг країн експортерів олії соняшникової у 2019 р.	Країни експортери	2015	2016	2017	2018	2019	Темпи зміни 2019/2015, %	Частка у світовому експорті олії соняшникової у 2019 р., %
	Світ	8605,9	9807,2	11026,3	10682,5	11327,8	+ 32	-
<b>1</b>	<b>Україна</b>	<b>3023,6</b>	<b>3704,9</b>	<b>4309,0</b>	<b>4113,4</b>	<b>3992,0</b>	<b>+ 32</b>	<b>35,2</b>
2	Російська Федерація	1164,3	1440,1	1779,3	1602,1	2202,8	+ 89	19,5
3	Аргентина	426,1	513,9	610,5	567,4	690,8	+ 61	6,1
4	Нідерланди	425,8	546,5	575,8	553,2	563,9	+ 32	5,0
5	Угорщина	422,7	427,3	499,0	508,3	517,5	+ 22	4,6
6	Туреччина	685,0	637,3	550,7	423,0	443,0	- 36	3,9
7	Франція	389,2	454,8	404,6	425,9	360,2	- 8	3,2
8	Болгарія	225,2	217,5	279,2	336,9	319,0	+ 42	2,8
9	Іспанія	163,3	220,1	242,1	237,9	244,3	+ 50	2,2
10	Німеччина	164,9	170,5	179,8	181,7	229,2	+ 39	2,0

Складено та розраховано автором на основі даних ІТС<sup>187</sup>.

Розвинені країни не готові поступатися своїми позиціями на сировинних ринках сільськогосподарської продукції. Україна демонструє темпи зростання експорту, що повністю відповідають світовим, але найближчі конкуренти нарощують імпорту вдвічі та навіть втричі швидше.

Проблемами у розвитку конкурентоспроможності України на ринку є зниження цін на світовому ринку соняшникової олії та необхідність імпортувати сировину.

<sup>187</sup> Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL: [https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c1512%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c1512%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення 23.07.2020)



Обсяги експорту вітчизняної соняшникової олії у 2019 р. на зовнішні ринки склали 6,1 млн тонн, що на 50% більше порівняно з 2015 р. Середня ціна експортованої олії у 2019 р. становила 700,1 дол. США/тонн, що на 9% менше порівняно з 2015 р. (767,7 дол. США/тонн) (рис. 11).

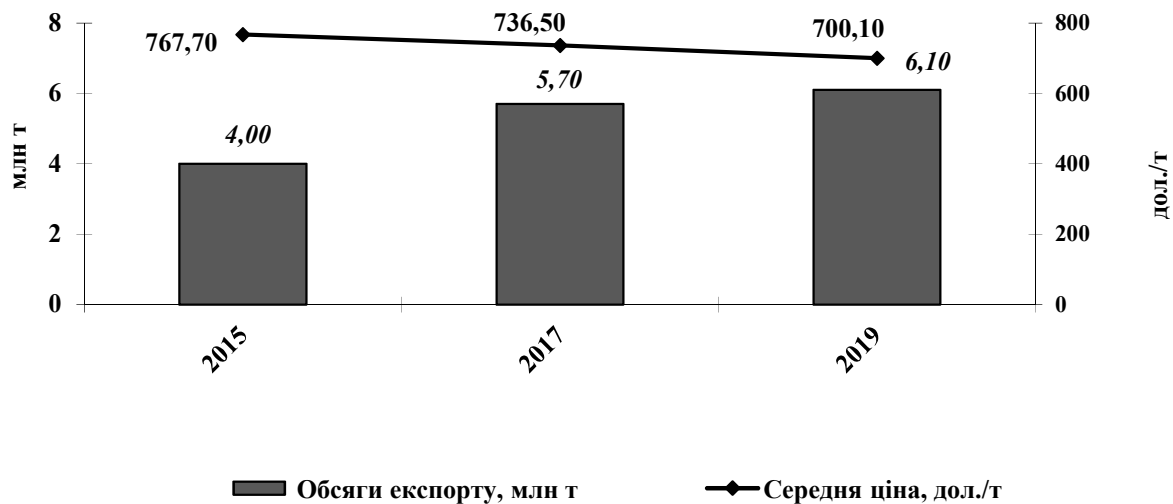


Рис. 11. Обсяги експорту вітчизняної олії соняшникової<sup>188, 189</sup>

Соняшкову олію було експортовано у 2019 р. у 122 країни світу, а саме до Індії – 34,9% від експорту згаданого товару, Китаю – 14,2%, Нідерландів – 10,7%, Іспанії – 7,1%, Іраку – 6,5%.

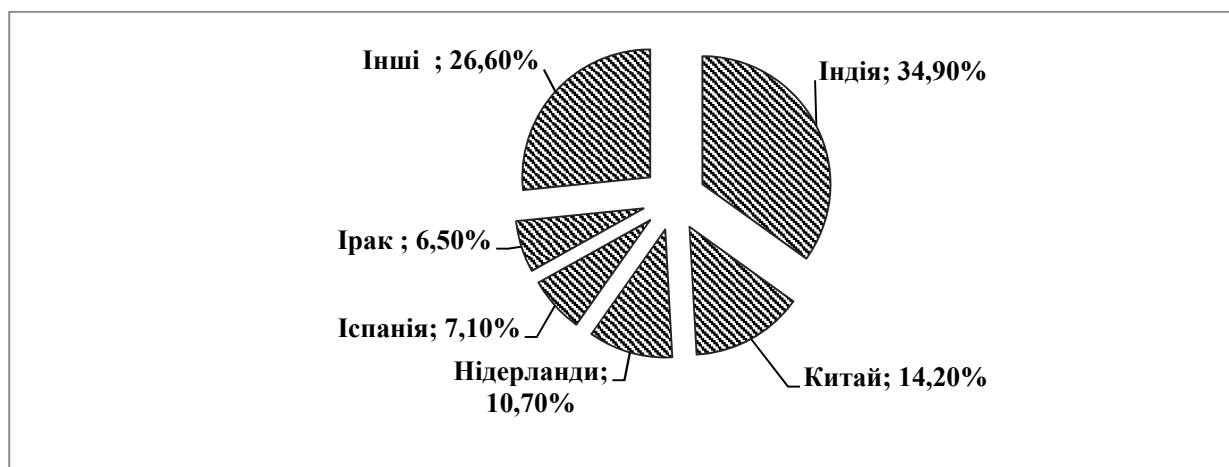


Рис. 9. Географічна структура експорту української олії соняшникової у 2019 р.<sup>190</sup>

<sup>188</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгропромпродуктивність", 2018. 50 с.

<sup>189</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгропромпродуктивність", 2020. 50 с.

Конкурентними перевагами української соняшникової олії можна вважати: оптимальні умови для вирощування олійних; сферу забезпечення трудовими та технологічними ресурсами, інвестиційну підтримку підприємців; наявність потужностей для переробки сировини; високу якість української соняшникової олії. Серед недоліків можна відмітити зниження цін на світовому ринку соняшникової олії; залежність від погодних умов; сезонність; досить низьку врожайність, порівняно з країнами конкурентами.

### *М'ясопродукція*

Аналізуючи структуру 02 групи товарів УКТЗЕД – м'ясо та їстівні субпродукти, треба відмітити, що більше всього Україна з цієї групи товарів експортує м'ясо та їстівні субпродукти птиці. В рейтингу експорту м'яса та їстівних субпродуктів птиці Україна посіла 12 місце та забезпечила 1,8% світового експорту даного товару.

Валютний виторг від експорту м'яса та їстівних субпродуктів птиці у 2019 р. збільшився майже вдвічі (або на 262703 тис. дол. США) в порівнянні з 2015 р. і становив 489346 тис. дол. США (рис. 10).

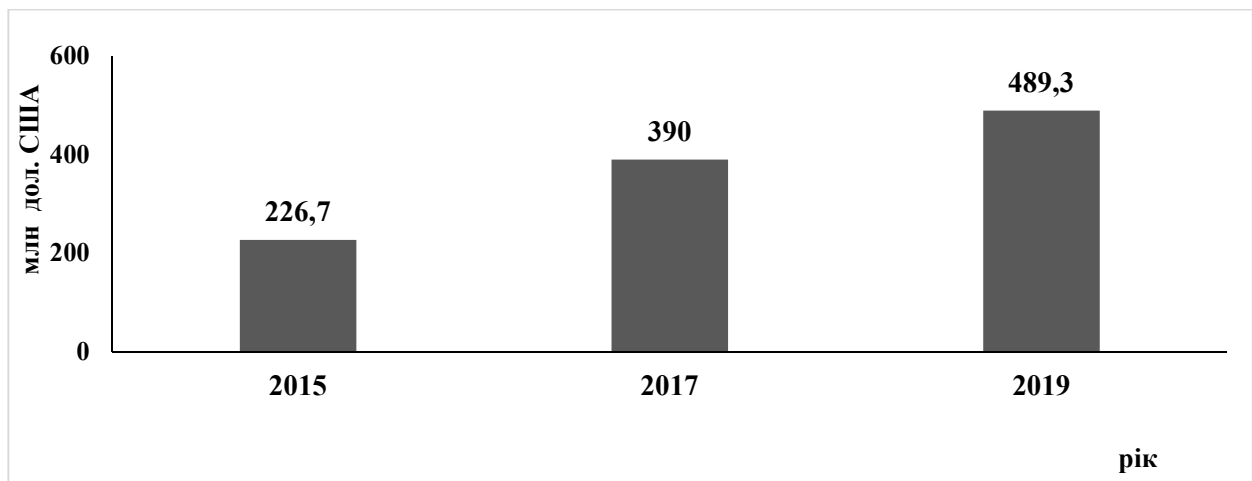


Рис. 10. Експорт вітчизняного м'яса та їстівних субпродуктів птиці<sup>191, 192</sup>

<sup>190</sup> Trade Map - Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL: [https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c1512%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c1512%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

<sup>191</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгропромпродуктивність", 2018. 50 с.

У 2019 р. експортовано м'яса птиці – 80,1% від всього експорту м'ясопродукції, яловичини мороженої – 10,5%, яловичини охолодженої – 6,1%. Головним імпортером вітчизняної м'ясопродукції є Нідерланди – 15,6% від всього експорту цієї продукції (м'ясо птиці – 97,1 % від загального експорту м'ясопродукції до даної країни), Саудівська Аравія – 13,4% (м'ясо птиці – 99,5% від загального експорту м'ясопродукції до даної країни), Словаччина – 8,4%, Білорусь – 6,8% та Азербайджан – 5,1% (рис. 11).

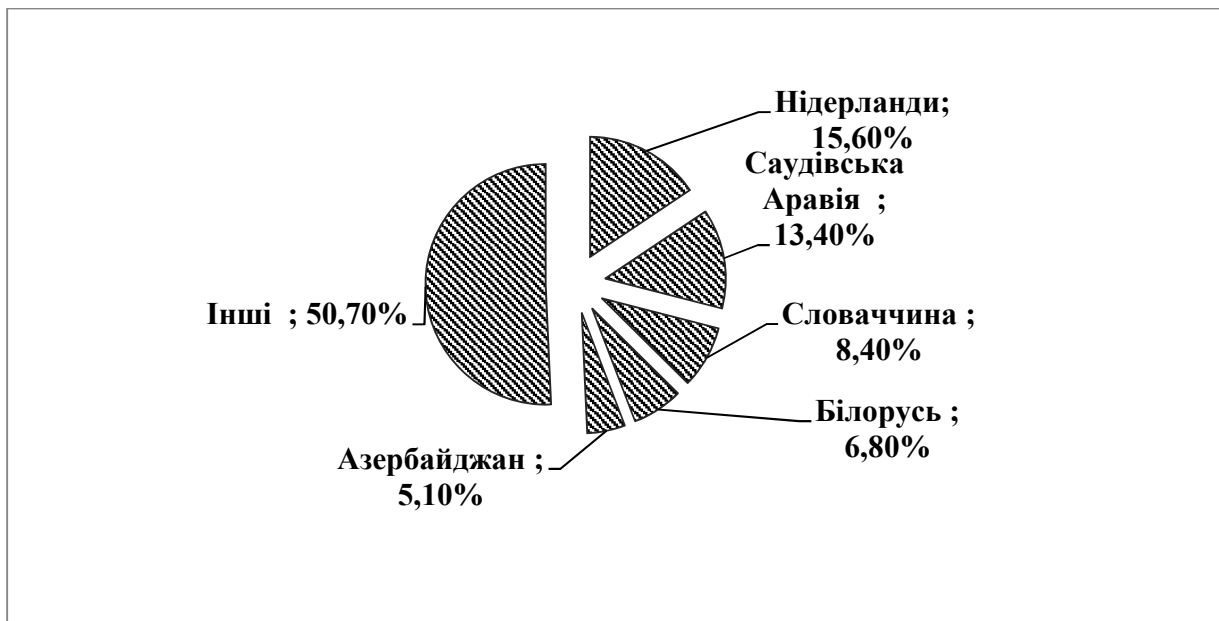


Рис. 11. Географічна структура експорту вітчизняних м'ясних продуктів у 2019 році <sup>193</sup>

Виторг від української імпортованої м'ясопродукції у 2019 р. порівняно з 2015 р. збільшився в 1,5 рази (або на 189,2 млн дол. США) до рівня – 566,8 млн дол. США. Збільшилися імпортні поставки м'ясних консервів – у 1,4 рази, ковбасних виробів – у 3,3 рази, баранини, козлятини – у 2 рази, ВРХ жива – у 1,4 рази, коні живі – у 1,4 рази.

<sup>192</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Укراгропромпродуктивність", 2020. 50 с.

<sup>193</sup> Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL:

[https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c0207%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c0207%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

## Соєві боби

Вирощування соєвих бобів в Україні активно розвивається, цей сегмент займає місце серед найперспективніших напрямків. Протягом останніх років ринок демонструє стабільне збільшення валового збору, високий експортний попит. Україна входить до десятки найбільших світових виробників соєвих бобів і займає 8 місце серед них, зібравши 4,5 млн т у 2019/2020 МР, з яких 3,6 млн т відправлено на експорт (рис. 12). На першому місці з виробництва сої знаходиться Бразилія – 126 млн т.<sup>194</sup>

Україна входить у ТОП-10 країн по експорту соєвих бобів, займає 7 місце та забезпечила 1,7% світового експорту сої. З 2015 по 2019 рр. обсяги експорту сої збільшились на 137691 тис. дол. США, або на 17%. Динаміка розвитку показує, що Україна може увійти у ТОП-5 країн-експортерів (табл. 10).

Таблиця 10 – Найбільші експортери соєвих бобів у світі, млн дол. США

Рейтинг країн-експортерів соєвих бобів у 2019 р.	Країни експортери	2015	2016	2017	2018	2019	Темпи зміни 2019/2015, %	Частка у світовому експорті соєвих бобів у 2019 р., %
	Світ	51153,3	52532,0	58065,1	59350,9	55017,7	+ 7,5	-
1	Бразилія	20983,6	19331,3	25717,8	33190,8	26117,5	+ 24	47,5
2	США	18926,2	22884,6	21538,9	17162,8	18724,3	- 6	34,1
3	Аргентина	4270,5	3233,3	2732,0	1454,5	3471,8	- 19	6,3
4	Парагвай	1594,2	1819,1	2132,4	2205,0	1576,1	- 1	2,9
5	Канада	1832,8	1895,7	1919,9	2222,3	1547,8	- 16	2,8
6	Уругвай	1278,1	806,5	1190,8	534,7	1006,7	- 22	1,8
7	<b>Україна</b>	<b>805,4</b>	<b>985,5</b>	<b>1059,5</b>	<b>831,2</b>	<b>943,1</b>	<b>+ 17</b>	<b>1,7</b>
8	Нідерланди	480,2	463,6	425,9	432,6	383,8	- 29	0,7
9	Російська Федерація	118,9	133,2	168,6	292,7	278,2	+ 133	0,5
10	Румунія	44,9	47,4	114,7	59,8	111,1	+ 147	0,2

Складено та розраховано автором на основі даних ІТС<sup>195</sup>

<sup>194</sup> Superagronom.com. Головний сайт для агрономів.URL:

[https://superagronom.com/multimedia/infographics/65-virobnitstvo-soyi-ta-ripaku-v-ukrayini-ta-sviti-u-2019-2020-mr?utm\\_source=onesignal&utm\\_medium=push&utm\\_campaign=2020-11-25--](https://superagronom.com/multimedia/infographics/65-virobnitstvo-soyi-ta-ripaku-v-ukrayini-ta-sviti-u-2019-2020-mr?utm_source=onesignal&utm_medium=push&utm_campaign=2020-11-25--)

<sup>195</sup>Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL:

Обсяги вітчизняного експорту соєвих бобів у 2019 р. порівняно з 2015 р. (2,1 млн тонн) збільшилися на 71,4% до 3,6 млн тонн. Середня їх експортна ціна у 2019 р. проти 2015 р. зменшилась на 12% (рис. 12).

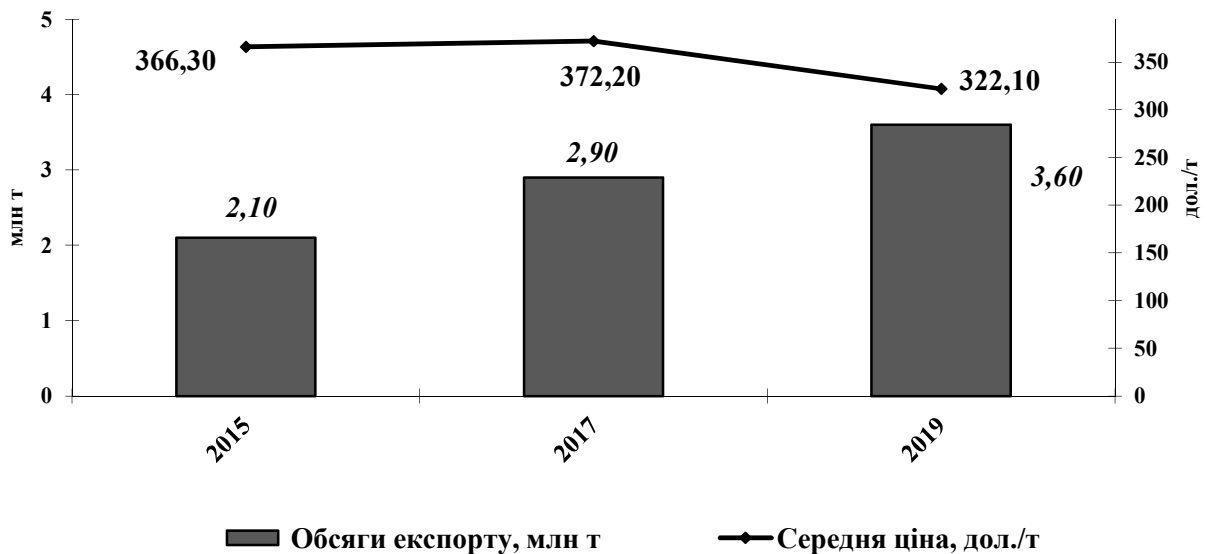


Рис. 12. Обсяги експорту вітчизняних соєвих бобів<sup>196, 197</sup>

Україна у 2019 р. експортувала соєві боби у 37 країн світу. Основними ринками збуту були Туреччина – 36,7% від загального експорту цієї культури, Єгипет – 20%, Білорусь – 12,1%, Італія – 5,3%, Греція – 4,6% (рис. 13).

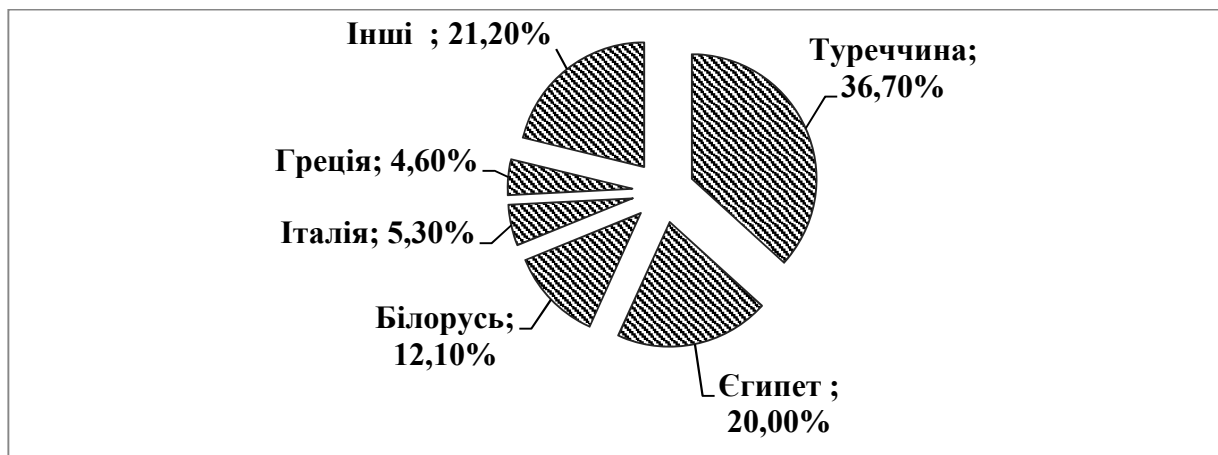


Рис. 13. Географічна структура вітчизняного експорту соєвих бобів<sup>198</sup>

[https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c1201%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c1201%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення 23.07.2020)

<sup>196</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К.: НДІ "Украгропромпродуктивність". 2018. 50 с.

<sup>197</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К.: НДІ "Украгропромпродуктивність". 2020. 50 с

У 2019 р. світове виробництво сої становило 356 млн тонн. Головними виробниками сої були Бразилія, США і Аргентина, їх сумарний обсяг сягає 82% від світового виробництва.

Проте існує велика проблема генетично модифікованої кукурудзи та сої, тому основним напрямком розвитку для України у цій сфері повинна бути саме екологізація виробництва, а саме розвиток органічного. Україна – сировинна країна, що робить її залежною від світових цін на сировину та знижує можливості щодо заробітку на доданій вартості.

Отже, Україні треба намагатися вийти зі стану сировинної країни та експортувати готовий продукт українського походження, що значно б підвищило доходи від виробництва та експорту.

#### *Мед натуральний*

Найбільшими виробниками меду натурального у 2018 р. є Китай – 31,4%, Туреччина – 6,9%, Російська Федерація та Іран – по 5% та інші країни – 41% від світового виробництва. З 2008 р. Україна є лідером з виробництва меду серед країн Європи. У 2018 р. виробництво вітчизняного меду збільшилося проти 2017 р. на 4,7%. Обсяги квот на постачання українського меду натурального до країн ЄС збільшились з 2017 р. на 600 т і склали у 2020 р. 5800 т.

Український експорт меду в 2020 р. досягнув абсолютного рекорду — майже 81 тис. т загальною вартістю 138,9 млн дол. США (попередній максимальний показник становив 67,8 тис. т або 133,8 млн дол. США у 2017 р.).<sup>199</sup>

Найбільшими експортерами меду натурального є Китай, Нова Зеландія, Аргентина, Німеччина та Україна, яка посіла 5 місце в рейтингу країн-експортерів меду в 2019 році й забезпечила 5,7% світового експорту даного

---

<sup>198</sup> Trade Map-International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL:

[https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c1201%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c1201%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення 23.07.2020)

<sup>199</sup> Підсумки року: Експорт українського меду встановив абсолютний рекорд. Агропортал. URL: <https://agroportal.ua/ua/news/ukraina/itogi-goda-eksport-ukrainskogo-meda-ustanovil-absolyutnyi-rekord/>

товару. Обсяги експорту вітчизняного меду з 2015 по 2019 рр. збільшились на 35% (табл. 11).

Таблиця 11 – Найбільші експортери меду натурального у світі, млн дол.

США

Рейтинг країн-експортерів пшениці у 2019 р.	Країни експортери	2015	2016	2017	2018	2019	Темпи зміни 2019/2015, %	Частка у світовому експорті меду у 2019 р., %
	Світ	2321,1	2228,8	2390,9	2269,4	1982,9	- 15	-
1	Китай	288,7	276,6	270,7	249,3	235,3	- 18	12,0
2	Нова Зеландія	200,0	206,1	269,1	245,6	228,8	+ 14	11,5
3	Аргентина	163,6	168,9	182,9	175,2	146,7	- 10	7,4
4	Німеччина	132,3	136,8	140,2	141,2	131,5	- 1	6,6
<b>5</b>	<b>Україна</b>	<b>83,9</b>	<b>97,3</b>	<b>133,9</b>	<b>97,9</b>	<b>113,9</b>	<b>+ 35</b>	<b>5,7</b>
6	Індія	121,6	70,8	104,1	101,9	99,6	- 18	5,0
7	Іспанія	101,2	108,3	110,7	105,6	88,5	- 13	4,5
8	Угорщина	78,0	72,9	97,3	90,6	84,8	+ 9	4,3
9	Бразилія	81,7	92,0	121,3	95,4	67,9	- 17	3,4
10	Бельгія	80,7	71,8	77,1	78,1	63,5	-21	3,2

Складено та розраховано автором на основі даних ІТС<sup>200</sup>.

У 2019 р. Україна експортувала 55,7 тис. т меду, що більше на 54% в порівнянні з 2015 р. Середня експортна ціна українського натурального меду з 2015 р. по 2019 р. знизилась на 23% (рис. 14). Попит на український мед на ринку ЄС у 2019 р. становив майже 48,0 тис. т (86,1% від загального вітчизняного експорту цього продукту) на суму 87,3 млн дол. США.

<sup>200</sup> Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL: [https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c0409%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c0409%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення 23.07.2020)

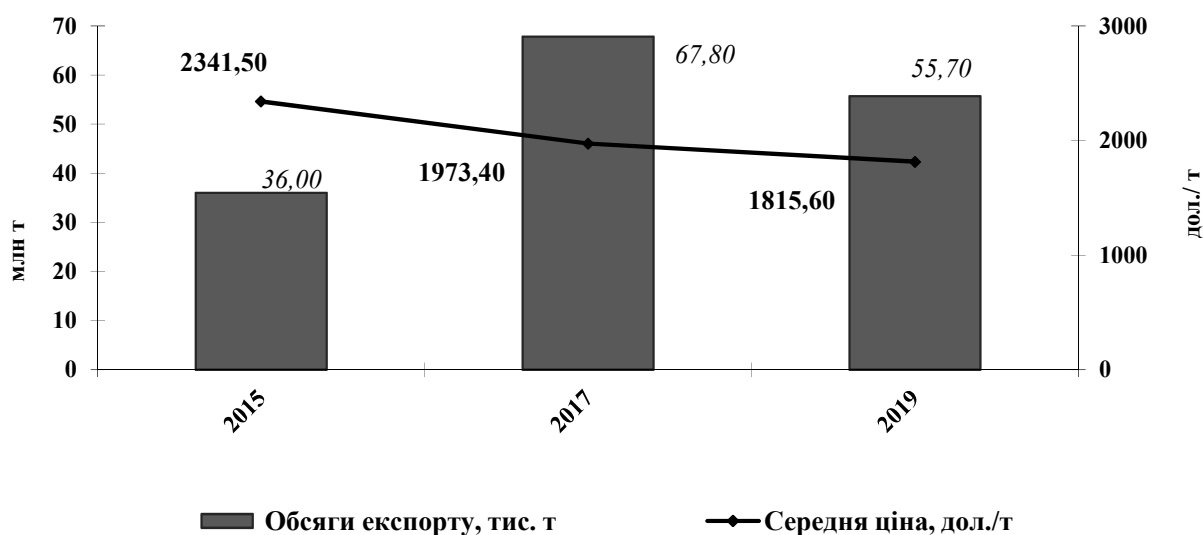


Рис. 14. Обсяги українського натурального меду<sup>201</sup>

Україна у 2019 р. експортувала натурального меду у 39 країн світу. Лідруючі позиції у географічній структурі експорту меду посіли Німеччина – 22,2%, Польща – 21,2%, Бельгія – 10,9%, Литва – 10,1%, США – 6,9% експорту вітчизняного меду (рис. 15).

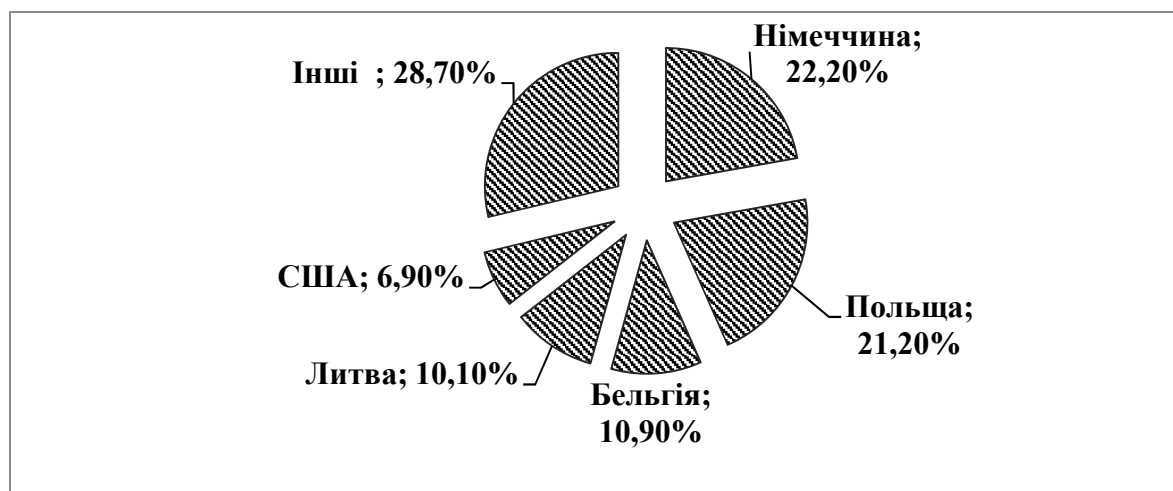


Рис. 15. Географічна структура експорту українського меду<sup>202</sup>

<sup>201</sup> Демчак І. М., Митченко О. О., Трофімова Г. В. та ін. Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК. К. : НДІ "Украгропромпродуктивність", 2020. 50 с.

<sup>202</sup> Trade Map - International Trade Statistics. Trade statistics for international business development. URL: [https://www.trademap.org/tradestat/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c0409%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c0409%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата звернення 23.07.2020).



У 2003 р. Єврокомісія визнала український мед товаром, який відповідає за якістю європейським стандартам.

Для того щоб існувати та розвиватися сільськогосподарському товаровиробнику необхідна підтримка держави. Сьогодні у сільському господарстві України визначають такі основні напрями для державної підтримки: розробка та реалізація різних програм розвитку сільського господарства; підтримка сільськогосподарських товаровиробників за рахунок дотацій, субсидій і субвенцій; надання виробникам кредитів і позик на пільгових умовах; страхування аграрної сфери; розвиток зернового потенціалу.

На державному рівні потрібно забезпечити: створення сприятливого інвестиційного клімату; розвиток лізингової діяльності; узгодження цінової, податкової та кредитної політики щодо створення спільних підприємств з пайовою участю іноземного капіталу; підвищення ролі амортизаційних відрахувань як одного з головних джерел фінансування; посилення контролю з боку держави за цільовими витратами бюджетних коштів у сфері бюджетного фінансування, субсидування тощо.

Однак треба констатувати, що виробники сільськогосподарської продукції найчастіше не отримують субсидії, дотації й субвенції через брак коштів, або ці фінансові ресурси надходять до них зі значною затримкою в часі. До того ж, процедура призначення категорії державної підтримки, порядок надання документів є складними й незрозумілими для суб'єктів господарювання. Необхідно спростити механізм дотацій у сільське господарство, ввести нові види субсидій, змінити й удосконалити вже наявні. Система субсидування сільськогосподарських товаровиробників повинна стати прозорою та орієнтуватися, наприклад, на дотування в перерахунку на одиницю виробленої продукції або на 1 гектар ріллі, як у світовій практиці.

На сьогодні важливо сприяти зниженню процентних ставок по кредитах, забезпечення рівних умов діяльності в усіх регіонах України шляхом більш ефективної податкової політики. Треба переглянути транспортні тарифи для сільськогосподарських товаровиробників і стимулювати останніх розвивати

власну збутову інфраструктуру, що допоможе позбавитися від посередників у сільському господарстві. Одним з перспективних напрямів державної підтримки є створення гарантій і пільг для банків, що кредитують сільськогосподарські підприємства. Гарантійні фонди, які є поручителями в межах виділених бюджетних коштів, створили б сприятливі умови для видачі комерційними банками позик підприємствам АПК.

Заслуговує на увагу така особливість аграрного сектору, як сезонність і незбіг за часом здійснення витрат і отримання доходів, унаслідок чого у сільськогосподарських підприємств накопичуються борги по штрафам і пені. Введення законодавчих норм, що враховують чинник сезонності, значно поліпшило б фінансовий стан підприємств АПК.

На наш погляд, аналіз діяльності та підтримки у сільськогосподарській сфері має будуватись на:

➤ Макроекономічних аспектах ефективності, результуючими показниками яких є підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських товарів, рівень захисту вітчизняних товаровиробників на агропродовольчому ринку, зростання об'єму інвестицій на основі підвищення інвестиційної привабливості даної сфери.

➤ Регіональному аспекті ефективності, який орієнтований на активізацію зміцнення і використання регіональних конкурентних переваг, підвищення інвестиційної привабливості регіонального АПК.

Допоміжними критеріями комплексної оцінки ефективності державної підтримки сільського господарства на рівні суб'єктів господарювання можуть бути:

- зростання валової доданої вартості в сільськогосподарському виробництві;
- зростання інвестицій в сільське господарство;
- підвищення продуктивності праці;
- збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів;

– відповідність рівня оплати праці сільськогосподарських працівників рівню заробітної плати працівників інших сфер;

– поліпшення соціальної інфраструктури села (будівництво житла, об'єктів охорони здоров'я, збереження поселень у сільській місцевості, підвищення рівня газифікації і водопостачання сільських населених пунктів) та ін.

➤ Мікроекономічний аспект ефективності відображає рівень державної підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників і стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Іншим важливим напрямом удосконалення економічного механізму державної підтримки є підвищення доступності кредитів і позик, метою якого є зростання фінансової стійкості сфери. Необхідно використовувати схему пільгового кредитування, за якої забезпечуються часткові гарантії держави позичальникові після покриття частини процентних ставок за умови укладання договорів кредитування з комерційними структурами.

Для вирішення проблеми продовольчої безпеки важливе місце займає аграрна політика у сфері сільськогосподарського виробництва як для бідних, так і для багатих країн. Якщо для перших, аграрна політика сфокусована на тому, що сільське господарство – це сфера економіки, яка є основним виробником продуктів харчування, то для інших, значення сфери полягає у тому, що вона є однією зі складових економіки держави і держава, розуміючи місце сфери в підвищенні конкурентоспроможності та забезпечення продовольчої безпеки, здійснює фінансову підтримку, виділяючи аграріям значні фінансові ресурси. Розміри державної підтримки сільського господарства є різними залежно від країн: у Нідерландах та Бельгії – близько 500 євро/га, Польщі – 350 євро/га, Україні – 10-20 євро/га. Коливається і загальний обсяг державної підтримки товаровиробника в сільському господарстві, а саме, в країнах ЄС – 21% валової сільськогосподарської продукції компенсується державою за рахунок різних програм державної

підтримки, Туреччині – 23%, Канаді – 11%, США – 7%, в той час як в Україні – 1-1,5%<sup>203</sup>.

Отже, державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників є однією з умов розвитку сільського господарства та забезпечення продовольчої безпеки держави. Аграрна політика країни має бути спрямована на розвиток сталого та конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, підвищення якості життя й соціальної інфраструктури на сільських територіях.

На сьогодні в Україні діють 38 уповноважених банків, через які реалізується програма державної підтримки сільгоспвиробників<sup>204</sup>. У 2019 р. підтримка з боку держави сільськогосподарським виробникам склала 4,34 млрд грн. В цілому державною підтримкою скористалося 1667 суб'єктів господарювання та 230 925 фізичних осіб, приблизно 10 000 фермерів та 2 сільгоспкооперативи<sup>205</sup>.

На 2020 рік у державному бюджеті передбачена фінансова підтримка на суму у 4,2 млрд грн за такими напрямками:

- розвиток фермерських господарств (380 млн грн);
- розвиток тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції (1 млрд грн);
- розвиток садівництва, виноградарства та хмелярства (400 млн грн);
- часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (437 млн грн);
- підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів (1,2 млрд грн) тощо.

---

<sup>203</sup> Данилишин Б. Нова державна підтримка агропромислового комплексу – шлях в нікуди. URL: [https://lb.ua/economics/2016/04/07/332278\\_nova\\_derzhavna\\_pidtrimka.html](https://lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html) (дата звернення 23.07.2020)

<sup>204</sup> Державна підтримка АПК-2020: як буде працювати? Прес-служба Міністерства економічного розвитку і торгівлі. URL: <https://news.dtki.ua/state/other/60418> (дата звернення 28.07.2020)

<sup>205</sup> Міністерство економіки презентувало модель державної підтримки АПК у 2020 р. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2874125-minekonomiki-prezentovalo-model-derzavnoi-pidtrimki-ark-u-2020-roci.html> (дата звернення 26.07.2020)

Розроблений Міністерством аграрної політики та продовольства України проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки окреслює першочергові та довгострокові заходи, очікувані результати, а також містить деталізований план виконання. Було передбачено також інтенсивний процес консультацій з представниками суспільства, бізнесу та міжнародними донорами. Головна мета Стратегії – відповідність розвитку сільського господарства країни та сільських територій стандартам ЄС та міжнародним стандартам<sup>206</sup>.

В січні 2020 р. була підписана фінансова Угода про фінансування «Підтримка ЄС для розвитку сільського господарства та малих фермерських господарств в Україні», яка передбачає виділення 51 млн євро двома траншами: 25 та 26 млн євро відповідно. Перший транш передбачає: 8 млн євро – на інституційні та галузеві реформи у сфері розвитку сільського господарства та сільських територій, 7,5 млн євро – на зміцнення ланцюгів вартості в сільському господарстві та підтримка малих фермерських господарств на основі співфінансування, 10 млн євро – на підтримку земельної реформи, 500 тисяч євро – на адміністративні витрати<sup>207</sup>.

Підбиваючи підсумки дослідження, ми дійшли висновку, що для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної агропродукції на світовому ринку необхідні такі заходи:

- зробити прозорим та стабільним субсидування агросфери; вдосконалити механізм надання дотацій, ввести нові види субсидій та скорегувати вже наявні;
- знизити процентні ставки по кредитах на розвиток сільськогосподарських підприємств;
- розробити заходи щодо поліпшення аграрної логістики;

---

<sup>206</sup> Єдина комплексна Стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. Ліга закон 360. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/NT1978> (дата звернення 24.07.2020)

<sup>207</sup> Аграрне інформаційне агентство. 24.04.2020. У 2021 році ЄС надасть €51 млн на розвиток сільського господарства в Україні. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/u-2021-roci-es-nadast-51-mln-na-rozvitok-silskogo-gospodarstva-v-ukraini>

- спростити механізм доступу українських підприємств на зовнішній ринок;
- збільшити в експортних квотах кількість продукції, що має велику частку доданої вартості;
- приділяти більше уваги диверсифікації ринків збуту, створити програму по просуванню українських товарів на ринки інших країн;
- стимулювати вирощування органічної продукції, створюючи сприятливі умови діяльності виробників;
- привести у відповідність європейським вимогам українські стандарти виробництва сільгосппродукції;
- стимулювати агровиробників створювати власну інфраструктуру збуту для позбавлення від посередників, переглянути транспортні тарифи для виробників сільгосппродукції;

Проведення пропонованих заходів, на наш погляд, допоможе досягти якісних позитивних зрушень у вітчизняній агросфері та посилити величезний потенціал агропромислового комплексу України, а також підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарських товарів на світовому ринку.

## ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Визначення та обґрунтування стратегічних напрямів економічного розвитку світового господарства – одна з актуальних проблем управління економічними процесами. Сьогодні для України, як і для решти світу, актуальною є проблема досягнення сталого розвитку. Для цього розробляються спеціальні програми, проводяться різні заходи. Для виміру сталості розвитку держав використовується низка різних індексів та індикаторів сталого розвитку.

Важливість інноваційних стратегій сталого розвитку світового господарства підкріплюється необхідністю нівелювання наслідків глобальної економічної кризи та, якщо можливо, отримання принципово нових можливостей для національної економіки по закінченню кризового стану та посідання лідерських позицій на світовій арені, які є суттєвими саме для якісних перетворень у національній економіці.

Положення концепції сталого розвитку передбачають раціональне, заощадливе використання ресурсів. Саме раціональність обмежує потреби людства, не допускає безконтрольність використання ресурсів, що, як наслідок, зумовлюватиме певний дефіцит окремих груп товарів. А це, у свою чергу, зумовлює конфлікт між оптимальним рівнем споживання населення і промисловості та зростанням рівня якості життя і розвитку промислового комплексу<sup>208</sup>.

Стосовно термінології понять «сталість» («стійкість»), то слід відмітити, що різні наукові школи у тому чи іншому випадку використовують поняття «сталий розвиток», «стійкий розвиток», а також зустрічається й «усталений розвиток», «гармонійний розвиток». Різноманіття понять не має звужувати проблематику, а бути взаємодоповнюючим.

---

<sup>208</sup> Концепція переходу України до сталого розвитку Проект. URL: [http://www.mon.gov.ua/ua/pr-viddil/1312/2012\\_\\_rik/](http://www.mon.gov.ua/ua/pr-viddil/1312/2012__rik/)

Проте на основі аналізу змісту наукових праць можна виокремити такі два підходи у використанні термінології: поняття «сталий» стосується переважно макрорівня, на рівні регіонів і країн, а термін «стійкий» використовується на мікрорівні, при аналізі виробничих структур.

Системні дослідження з проблематики сталого розвитку країн було розпочато близько півстоліття тому. Концептуальні засади розвинуті та підтримані на самітах ООН, де брали участь понад 180 країн, а також деякі міжнародні організації. Ці саміти відбулись у Ріо-де-Жанейро в 1992 році, в Йоганнесбурзі у 2002 році, а також у 2012 році на «Ріо+20» (тобто двадцять років потому, як відбувся саміт в Ріо-де-Жанейро). На останньому саміті учасниками прийнята Резолюція за № 66/288 – «Майбутнє, якого ми хочемо» (Генеральної Асамблеї ООН)<sup>209</sup>. Розроблені документи визначають орієнтири розвитку світової спільноти на основі положень, що були розробленими ще В. І. Вернадським.

Трансформаційні процеси світової економіки, що відбуваються, зміна напрямів та інтенсивності міжнародних фінансових потоків, розподіл світових ринків між традиційними та новими центрами економічного зростання обумовлюють суттєві зміни конкурентних викликів, з якими стикаються відкриті економіки країн світу як на зовнішніх, так і на внутрішньому ринках.

Більшість промислово розвинених країн світу відчували екологічні проблеми, які змусили країни зробити вибір: або продовжувати виснаження за забруднення природних ресурсів, або обрати шлях, який задовольняє як сьогоденні потреби, так і враховує потреби майбутніх поколінь. В результаті близько 20-ти років тому представники світового співтовариства узгодили впровадження нової концепції «сталого розвитку», яка передбачає узгодження трьох компонентів – економічної, екологічної та соціальної сфери<sup>210</sup>.

Важливим індикатором стану економіки країни є визначення її позиції у світі стосовно інвестиційної привабливості, інноваційності, загального

---

<sup>209</sup> Організація Об'єднаних Націй в Україні. URL: <http://www.un.org.ua/ua/what-rio>.

<sup>210</sup> Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. URL: <http://wdc.org.ua/>.



економічного потенціалу, конкурентоспроможності. У сучасному соціумі господарським орієнтиром сталого розвитку є поступове домінування у світовому господарстві постіндустріального укладу економіки. Пріоритети економічної політики в умовах досягнення сталого розвитку в контексті глобалізації та постіндустріальних тенденцій зумовлюють розгляд інституціонального аспекту передумов побудови постіндустріальної економіки та складових процесу постіндустріалізації національної економіки; важелі економічної політики сталого розвитку в контексті глобалізації, враховуючи якісні особливості постіндустріальної економіки та їх вплив на конкурентоспроможність країни.

По-перше, вони виявляються різнотипними з точки зору цільової функції господарських суб'єктів: орієнтованими на виживання або на розвиток; орієнтованими на традиційний або інноваційний шлях розвитку, які мобілізують ресурси традиційного типу або ресурси виробництва нового знання та інформації.

По-друге, інституціональні середовища різних регіонів країни, однотипні за існуючими нормами поведінки і правилами, що регулюють взаємодію економічних суб'єктів.

Систематизація концепцій генезису та еволюції економічних трансформацій, визначення ролі інститутів держави, ринку, суспільства у реалізації постмодернізаційного процесу, розробка шляхів посткризового розвитку національної економіки в контексті формування постіндустріальної інформаційної економіки за умов глобалізації світової економіки є визначальними пріоритетами економічної політики. Таким чином, якісно неоднорідне інституційне середовище сприяє диверсифікації стратегій розвитку держав, визначає їх економічну, промислову, соціальну політику (табл. 1).

З метою розробки відповідних концептуальних засад сталого розвитку в контексті глобалізації розглянуто теоретичні аспекти і визначено пріоритети економічної політики і розробки механізмів розвитку постіндустріальної економіки. Досліджено основні характерні риси постіндустріального суспіль-

ства, якісні особливості постіндустріальної економіки та їх вплив на конкурентоспроможність економіки країни в контексті становлення постіндустріальної інформаційної економіки, сталого розвитку в контексті глобалізації, особливості соціально-економічної сфери в аспекті інноваційного розвитку економіки, а саме інноваційні чинники в умовах розвитку постіндустріальних тенденцій для досягнення цілей сталого розвитку.

Таблиця 1 – Елементи інституційного середовища трансформації економіки в умовах сталого розвитку в контексті глобалізації <sup>211</sup>

Інститути	Індустріальне суспільство	Постіндустріальне суспільство
Інститути регулювання соціально-трудова відносин	Інститути гарантій трудових прав робітника, забезпечення стабільності зайнятості	Інститути забезпечення гнучкості соціально-трудова відносин, ринку праці, мобільності робітника
Інститути регулювання інвестицій в людський капітал	Інститути державних і приватних інвестицій в професійну освіту, інститути закріплення кваліфікованих кадрів на підприємствах	Інститути приватних інвестицій в людський капітал і підвищення рівня його капіталізації у відносинах із роботодавцями
Інститути системи ринків	Інститути кооперації виробництва, формування етапів створення вартості, інститути концентрації фінансового капіталу	Інститути ринку інноваційної продукції, інститути сучасного фінансового ринку, переливу капіталів і перерозподілу контролю власності
Інститути у сфері державної соціально-економічної політики	Інститути промислової політики, державної системи соціальних гарантій, соціально-економічні програми розвитку	Інститути лібералізації та відкритості економіки, інститути самозахисту робітника, інститути приватних заощаджень

Інновації відіграють значну роль у стимулюванні економічного зростання та призводять до покращення рівня життя країн світу. Теорія економічного зростання наголошує на ролі інновацій у стимулюванні економічного зростання поряд з іншими факторами, такими, як капітал та людські ресурси. Інновації та ефективне економічне зростання розвинутих країн може стати цінним досвідом для багатьох країн, котрі прагнуть економічного розвитку <sup>212</sup>.

<sup>211</sup> Ляховець О. О. Формування інституційного середовища в процесі модернізації економіки // Економіка і регіон. Економіка та управління національним господарством. ПолтНТУ. 2014. №4 (47). С. 113 – 119.

<sup>212</sup> Goliuk V. Impact of innovations on GDP dynamics // Marketing and Management of Innovations, 2017. 2. PP. 151-159.

Дослідження інноваційних чинників в умовах глобалізації набуло поширення через різні авторські підходи як на міжнародному, так і на національному рівнях, щодо питання їх сприяння досягненню цілей сталого розвитку світового господарства. Особливо актуальними є глобальні виклики у сфері соціального, економічного та екологічного розвитку, а також державної політики для стимулювання «зеленої економіки».

За методологією оцінювання сталого розвитку в контексті безпеки життя людей компонента безпеки життя – інтегрована оцінка, яка враховує сумарний вплив сукупності глобальних загроз на сталий розвиток країн світу. Аналіз кожної з цих загроз і дасть змогу визначити ступінь наближення (віддалення) різних країн світу до їх сукупності (вразливість).

Глобальні виклики сталого розвитку в XXI ст. виділені авторитетними міжнародними організаціями, такими як ООН, Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), міжнародні організації «World Economic Forum», «Transparency International», «Global Footprint Network», «International Energy Agency», «World Resources Institute», компанія British Petroleum та іншими, які полягають у такому: глобальне зниження енергетичної безпеки (ES); порушення балансу між біологічними можливостями Землі й потребами людства в біосфері у контексті зміни демографічної структури світу (BB); наростаюча нерівність між людьми й країнами на Землі (GINI); поширення глобальних хвороб (GD); дитяча смертність (CM); зростання корупції (CP); обмеженість доступу до питної води (WA); глобальне потепління (GW); державна нестабільність (SF); глобальні зміни клімату й природні катастрофи (ND)<sup>213</sup>.

Країни розробляють та впроваджують спеціальні заходи державної політики зі сталого розвитку, спрямовані на зменшення небажаних наслідків. Проявами інноваційності економіки виступають збільшення витрат держави, підприємців, домашніх господарств на накопичення людського капіталу,

---

<sup>213</sup> Аналіз сталого розвитку — глобальний і регіональний контексти: моногр. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; наук. кер. М. З. Згуровський. К.: НТУУ «КПІ», 2010. Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. С. 106–112.

вкладень у науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки. Ці формальні ознаки стають реальністю лише тоді, коли мають місце і реалізуються вихідні умови розвитку інноваційної економіки.

Порівнюючи показники соціально-економічної стійкості країн, можна виділити певні закономірності. Відповідно до значення Індексу людського розвитку в 2019 р. лідером була Норвегія (1 місце в рейтингу, значення індексу 0,954), Естонія займала 30-те місце (значення індексу 0,882), Україна – 88 місце (табл. 2).

Таблиця 2 – Соціально-економічна стійкість у Норвегії, Естонії та Україні у 2019 р.<sup>214</sup>

Показники	Норвегія	Естонія	Україна
Кваліфікована робоча сила, % від робочої сили	84,3	89,8	98,3
Скоригована чиста економія, % від ВНД	16,9	15,2	3,5
Індекс концентрації експорту (вартість)	0,329	0,089	0,142
Валове нагромадження капіталу, % від ВВП	27,6	27,0	18,8
Загальна втрата (-) значення ІЛР з причин нерівності, %	0,3	-3,2	-2,5
Населення, яке використовує покращені джерела питної води, %	100	100	94,0
Співвідношення витрат на освіту та охорону здоров'я до військових витрат	11,7	5,8	3,2
Загальна сума обслуговування боргу, % від експорту товарів, послуг та первинних доходів	n.a.	n.a.	20,7

Як свідчать показники табл. 2, для сировинноорієнтованої, але інноваційної економіки Норвегії характерні високе нагромадження капіталу, відсутність соціальної нерівномірності суспільства, високі витрати на освіту та охорону здоров'я, споживання населенням чистої питної води.

Сталий розвиток економіки будь-якої країни світу потребує відповідних на те умов, і участь державних органів в їхньому створенні відіграє значиму роль. Так, у вересні 2018 р. Програма розвитку ООН (ПРООН) спільно з Королівством Норвегія розпочала нову фазу розширеної співпраці щодо України, підписали новий договір про спільне покриття витрат задля

<sup>214</sup> Human Development Reports / Доповідь про стан людського розвитку. URL: <https://hdr.undp.org>

підтримки реформування Державної служби в Україні та зміцнення потенціалу Національного агентства України з питань державної служби<sup>215</sup>.

Глобалізація, яка розвивається через економічний та соціальний аспекти сталого розвитку, має вирішувати основні протиріччя глобального розвитку.

Розроблена П. Ромером<sup>216</sup> модель припускає, що основним фактором економічного зростання є збільшення капіталовкладень у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) й інвестиції в людський капітал. На його думку, економіка, що володіє ресурсами людського капіталу та розвиненою наукою, має в довгостроковій перспективі кращі шанси зростання, ніж економіка, позбавлена цих переваг.

Розвиток національних інноваційних систем потребує детального вивчення та узагальнення досвіду інноваційних економік з питань їх адаптації до реалій сучасних ринків товарів, послуг, факторів виробництва та системних змін. Основною гіпотезою теорії структурних перетворень є розвиток, але існують деякі відмінності між країнами в темпах, напрямках та формах розвитку, що пов'язані із специфічними факторами: природні ресурси, площа країни, цілі, урядова політики, доступ до іноземних інвестицій і технологій, зовнішній стан країни.

Зміна парадигми функціонування глобальної економіки на основі принципів сталого розвитку, що акцентують увагу на єдності економічного, екологічного та соціального компонентів у поступальному гармонізованому розвитку людства, вимагає підвищення прозорості умов ведення бізнесу суб'єктами господарювання та практичного втілення новітньої концепції інтегрованої звітності, що всебічно і комплексно висвітлює не тільки виробничо-фінансову діяльність суб'єктів господарювання, а й характеризує ресурси (фінансові, природні, соціальні, інтелектуальні), що використовуються

<sup>215</sup> Королівство Норвегія об'єднують зусилля на підтримку реформи державної служби в Україні. URL:

<https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2018/undp-and-the-kingdom-of-norway-team-up-to-support-civil-service-.html>

<sup>216</sup> Vitasek K. Nobel Laureate Paul Romer: The Path to Economic Growth and Innovation. The Forbes. 2018. Nov. 19 URL: <https://www.forbes.com/sites/katevitasek/2018/11/19/paul-romer-the-path-to-economic-growth-and-innovation/?sh=1d0ddf47139d>

й створюються ними, для внутрішніх і зовнішніх користувачів та забезпечують ефективність бізнесу й сталий розвиток <sup>217</sup>.

Цілі сталого розвитку (ЦСР) окреслюють глобальні пріоритети та прагнення на період до 2030 року. Вони мають на меті мобілізувати зусилля світової спільноти довкола ряду спільних цілей та завдань. ЦСР на відміну від попередніх Цілей Розвитку Тисячоліття, закликають бізнес застосовувати свій творчий та інноваційний потенціал для протидії викликам сталого розвитку, пропонують можливості для бізнес-рішень та технологій. ЦСР дозволяють провідним компаніям країн світу демонструвати дружнє ставлення та сприяння бізнесу сталому розвитку, як шляхом мінімізації негативних факторів впливу, так і максимізації позитивних факторів впливу на соціо-еколого-економічний розвиток країн світу.

ЦСР охоплюють широке коло питань зі сталого розвитку, котрі є важливими для компаній, а саме охорона здоров'я, освіта, зміна клімату та занепад довкілля. Так, ЦСР здатні поєднати бізнес-стратегії з глобальними пріоритетами. Компанії можуть використовувати ЦСР як основу для формування, посилення, інформування та звітування про свої стратегії, цілі та діяльність, що в свою чергу дозволить отримати стратегічні переваги.

Стратегічні переваги діяльності компаній в контексті ЦСР:

1. Визначення майбутніх бізнес можливостей.

По-перше, ЦСР мають на меті змінити вектор глобальних, державних та приватних інвестицій в напрямку викликів, які вони покликані подолати. Так, вони окреслюють зростаючі ринки для компаній, які можуть запропонувати інноваційні рішення та сприяти трансформаційним змінам.

2. Зростання цінності корпоративного ефективного використання ресурсів.

По-друге, за умов, коли бізнес-сценарії для ефективного використання ресурсів вже відпрацьовані, ЦСР можуть посилити економічні стимули для компаній використовувати ресурси більш ефективно або перейти на

---

<sup>217</sup> Нестеренко О. О. Індикатори оцінки рівня сталого розвитку та їх вплив на показники інтегрованої звітності // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 15. Ч.2. С. 44 – 50.

альтернативи, оскільки зв'язок між зовнішніми і внутрішніми факторами ризику дедалі більше посилюється.

3. Поглиблення співпраці між учасниками глобальних процесів та актуалізація, відповідно до темпу розвитку напрямків політики.

По-третє, ЦСР відображають очікування учасників бізнес-процесу та напрямок дій на міжнародному, національному та місцевому рівні. Компанії, які переглядають пріоритети відповідно до ЦСР, мають можливість здобути більшу лояльність клієнтів, працівників та інших стейкхолдерів. У той час як компанії, що втраять таку можливість, можуть стати більш вразливими до зростаючих юридичних та репутаційних ризиків.

4. Суспільна та ринкова стабілізація.

По-четверте, інвестування в процес досягнення цілей ЦСР посилює ключові показники бізнес-успіху, що включають в себе наявність правових ринків, прозорих фінансових систем і вільних від корупції інституцій з якісним управлінням.

5. Використання спільної мови та реалізація спільної мети.

По-п'яте, ЦСР зазначають загальні рамки для дій та обговорень, які допоможуть компаніям співпрацювати з учасниками процесу на теми впливу в більш ефективний спосіб. Так, ЦСР сприятимуть створенню синергії з метою реагування на глобальні суспільні виклики <sup>218</sup>.

Особливе занепокоєння пов'язане з основними викликами у сфері соціального, економічного та екологічного розвитку, а також структурні зміни державної політики для «зеленої економіки». Багато країн розробляють та впроваджують спеціальні заходи державної політики зі сталого розвитку, спрямовані на зменшення небажаних негативних наслідків. У процесі глобалізації економічної системи дуже важливим стає інноваційний аспект економічного розвитку.

Вимірювання та аналіз ключових чинників підвищення ефективності розвитку національних економічних систем залежить від систематизації

---

<sup>218</sup> SDG Compass. URL: <https://sdgcompass.org>

основних викликів соціального, економічного, інноваційного та екологічного розвитку з урахуванням їх особливостей, потребує рекомендацій та оновлення цілей, керівних принципів, методів та інструментів державної політики задля досягнення цілей сталого розвитку.

Дефіцит ресурсів – це один із ключових мегатрендів, тому сталий спосіб задоволення потреб людей у світі потребує оновленого фокусу на інноваціях у різних сферах та різних зацікавлених сторін. У цьому випадку вирішення глобальної продовольчої незахищеності передбачає технологічні інновації, включаючи передові досягнення в аналізі даних; глобальний розподіл та управління ланцюгами поставок; оцінка ризику; економічна гнучкість; глибше розуміння змін клімату та погодних умов; та практика досягнення цілей сталого розвитку. Зрозуміло, що жодна компанія, уряд чи установа не може самостійно вирішити продовольчу кризу. Країни, що розвиваються, які характеризуються великою економічною та соціальною нерівністю, а також несправедливим доступом до безпечної продовольчої та якісної медичної допомоги, потребують інновацій для задоволення постійно зростаючого попиту на продукти харчування та підтримки його зростання в сільському господарстві.

Інноваційні підходи та культура, що сприяє співпраці усіх залучених сторін, потрібні для глобальної інноваційної діяльності. Ці можливості є ключем до розблокування важелів, властивих додатковим ресурсам та до здатності вирішувати проблеми на всіх рівнях – індивідуальному, суспільному, регіональному та глобальному.

Інновації, як вважають, є основним джерелом значної генерації багатства в економіці. Два способи збільшення економічного результату в економіці – збільшити кількість ресурсів у виробничому процесі або застосувати нові способи отримання більшого обсягу виробництва. Останнє є сутністю того, що широко розуміється під впливом інновацій, яке визначається як впровадження нових або істотно вдосконалених продуктів (товарів або послуг), процесів, організаційних методів та методів маркетингу у внутрішній практиці ведення бізнесу чи на ринку. Для повного уявлення про трансформаційні процеси, що



відбуваються у світі, доцільне виділення з інтегрального критерію інноваційності економічної (узагальнена продуктивність, технологія виробництва, рівень використання потенційних можливостей) та соціальної (соціальна справедливість, тіньова економіка, рівень використання праці) складових. Такий підхід дає можливість отримати окремо показники динаміки ефективності та ступеня інноваційності соціального та економічного розвитку як для країни в цілому, так і за основними видами економічної діяльності <sup>219</sup>.

Глобальний інноваційний індекс присвячено питанням, які є актуальними як для ділових, так і політичних кіл: як стимулювати інноваційне підприємництво і соціальний, культурний та економічний розвиток. Сьогодні, в умовах світового економічного шоку, який ускладнює пандемія, ГІІ-2020 також торкається питання гострої необхідності нових методів фінансування інновацій у світі після глобальної пандемії.

Розглянемо міжнародні індекси сталого розвитку України (табл. 3) та зміни позицій країн у Топ-10 за показником Глобального інноваційного індексу (ГІІ) (табл. 4).

Таблиця 3 – Міжнародні індекси сталого розвитку України, 2010 – 2016 рр. <sup>220, 221, 222</sup>

Індекси	Рік				
	2010	2012	2014	2015	2016
Індекс ефективності доквілля (ЕРІ)	58,2	46,3	49,01	79,69	52,87
Індекс людського розвитку (ІРЧП)	0,710	0,740	0,734	0,747	0,743
Індекс економічної свободи (ЕФІ)	46,4	46,1	49,3	46,9	48,1
Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI)	3,9	4,14	4,1	4,41	4,00
Індекс сприйняття корупції (ІСЦ)	24,0	26,0	26,0	27,0	29,0
Глобальний індекс інновацій (ГІІ)	35,01	36,1	36,26	36,3	35,72

<sup>219</sup> Економіка України у 2011 році: прогноз динаміки, виклики та ризики. К.: НІСД, 2011. 30 с.

<sup>220</sup> Світ здоров'я статистика 2016: моніторинг здоров'я за SDGs. URL:

[http://www.who.int/gho/publications/world\\_health\\_statistics/2016/en/](http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/2016/en/)

<sup>221</sup> Індекс Економічної Свободи. 2014. URL: <http://infolight.org.ua/зміст/ІНДЕКС-економічних-свобод-2014-misce-ukrayini>

<sup>222</sup> Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2014-2015 рр. / Всесвітній економічний форум. URL: <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Com> )

GII відзначає тривалий розрив інноваційного потенціалу між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, вказує на низькі темпами зростання інноваційної діяльності в галузі досліджень та розробок як на державному, так і на корпоративному рівні.

Характер інституційних змін, здається, ще більш складний, коли це стосується не тільки економічного виміру<sup>223, 224</sup>. Індекс довіри до прямих іноземних інвестицій, який оцінює можливі іноземні інвестиційні рішення світових лідерів бізнесу, виявляє, що інвестори відокремлюють країни, що розвиваються, які мають низькі витрати на оплату праці на користь розвинених країн, які прагнуть і можуть демонструвати постійні інновації. Фактично, три чверті вищих позицій інвестиційних рейтингів займають розвинені країни світу. Незважаючи на те, що на інноваційну діяльність впливають ряд чинників, інноваційно-інвестиційна політика є основним визначальним фактором у більшості випадків<sup>225</sup>.

Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index), який щорічно визначають провідна французька бізнес-школа Європейський інститут управління бізнесом (INSEAD), Корнелльський університет США і Всесвітня організація інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization) використовується з метою порівняння та оцінювання інноваційного розвитку країн. Всесвітня організація інтелектуальної власності щороку складає і публікує Глобальний індекс інновацій (GII), який є міжнародним рейтингом того, як країни світу розвивають інноваційні галузі економіки<sup>226</sup> (табл. 4).

---

<sup>223</sup>Pansera M. Innovation System for Sustainability in Developing Countries. The Renewable Energy Sector in Bolivia. URL:

[https://ore.exeter.ac.uk/repository/bitstream/handle/10871/15803/Pansera\\_Innovation.pdf?sequence=1](https://ore.exeter.ac.uk/repository/bitstream/handle/10871/15803/Pansera_Innovation.pdf?sequence=1)

<sup>224</sup>An Ecosystem of Innovation: Creating Cognitive Applications Powered by Watson. 2013. URL: <https://developer.ibm.com/watson/wpcontent/uploads/sites/19/2013/11/An+Ecosystem+Of+Innovation+-+Creating+Cognitive+Applications+PoweredByWatson.pdf>

<sup>225</sup>The Global Innovation Index. 2015. URL:

[http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_gii\\_2015.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf)

<sup>226</sup>Довба І., Дюгованець О. Світовий досвід інноваційного розвитку в умовах економіки знань. URL: <http://geopolitics-of-ukraine.uzhnu.edu.ua/article/view/2078-1431.2020.1%2824%29.150-161/207763>

Таблиця 4 – Динаміка країн у топ-10 Глобального інноваційного індексу (GII), 2013-2019 рр.<sup>227, 228</sup>

Рейтинг	2013	2014	2015	2016	2017	2019
1	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія	Швейцарія
2	Швеція	Об'єднане Королівство	Об'єднане Королівство	Швеція	Швеція	Швеція
3	Об'єднане Королівство	Швеція	Швеція	Об'єднане Королівство	Нідерланди	Сполучені Штати Америки
4	Нідерланди	Фінляндія	Нідерланди	Сполучені Штати Америки	Сполучені Штати Америки	Нідерланди
5	Сполучені Штати Америки	Нідерланди	Сполучені Штати Америки	Фінляндія	Об'єднане Королівство	Об'єднане Королівство
6	Фінляндія	Сполучені Штати Америки	Фінляндія	Сінгапур	Данія	Фінляндія
7	Гонконг (Китай)	Сінгапур	Сінгапур	Ірландія	Сінгапур	Данія
8	Сінгапур	Данія	Ірландія	Данія	Фінляндія	Сінгапур
9	Данія	Люксембург	Люксембург	Нідерланди	Німеччина	Німеччина
10	Ірландія	Гонконг (Китай)	Данія	Німеччина	Ірландія	Ізраїль

За даними звіту від Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) Global Innovation Index 2020 інноваційний рейтинг очолили Швейцарія, Швеція, США, Сполучене Королівств та Нідерланди, і вперше в десятку лідерів крім Сінгапуру (восьме місце) увійшла друга азіатська країна – Республіка Корея<sup>229</sup>.

До регіональних лідерів відносяться Індія, Південна Африка, Чилі, Ізраїль, Сінгапур, Китай, В'єтнам і Об'єднана Республіка Танзанія очолюють списки країн у відповідних групах доходу<sup>230</sup>.

<sup>227</sup> Глобальний індекс інновацій. 2017. URL:

<https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2017-v1.pdf>

<sup>228</sup> Глобальний індекс інновацій. 2016. URL:

<https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2016-v1.pdf>

<sup>229</sup> Глобальний інноваційний індекс 2020: ключові висновки у відео. URL:

<https://ukrpatent.org/uk/news/main/gii2020-vid-14092020>

<sup>230</sup> Global Innovation Index 2020. URL:

[https://www.wipo.int/global\\_innovation\\_index/en/2020/index.html](https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020/index.html)

У табл. 5 наведено країни – регіональні інноваційні лідери Топ-3 в Глобальному рейтингу за показником ГІІ.

Таблиця 5 – Регіональні країни-лідери за Глобальним індексом інновацій у 2017 р.<sup>231</sup>

Регіон/ Ранг	Країна	GII 2017 Global Rank
Північна Америка		
1	Сполучені Штати Америки	4
2	Канада	18
Африка на південь від Сахари		
1	Південна Африка	57
2	Маврикій	64
3	Кенія	80
Латинська Америка та Карибський басейн		
1	Чилі	46
2	Коста-Ріка	53
3	Мексика	58
Центральна та Південна Азія		
1	Індія	60
2	Іран, Ісламська Республіка	75
3	Казахстан	78
Північна Африка та Західна Азія		
1	Ізраїль	17
2	Кіпр	30
3	Об'єднані Арабські Емірати	35
Південно-Східна Азія, Східна Азія та Океанія		
1	Сінгапур	7
2	Республіка Корея	11
3	Японія	14
Європа		
1	Швейцарія	1
2	Швеція	2
3	Нідерланди	3

Дві північноамериканські країни – США (4-е загальне) та Канада (18 місце в усьому світі) займають провідні місця в регіоні, розвинені фінансові ринки та венчурні фонди допомагають стимулювати економічну діяльність приватного сектора. Сильними сторонами США також є наявність високоякісних універси-

<sup>231</sup> Глобальний індекс інновацій 2017 року: Швейцарія, Швеція, Нідерланди, США, Великобританія. Найвищий річний рейтинг.  
URL: [https://www.wipo.int/pressroom/uk/articles/2017/article\\_0006.html#top](https://www.wipo.int/pressroom/uk/articles/2017/article_0006.html#top)

тетів та фірм, що проводять наукові дослідження та розробки; якість наукових публікацій; високі витрати на програмне забезпечення та розвиток інноваційних кластерів.

З 2012 року Африка на південь від Сахари нараховує більше країн, що розвиваються, ніж будь-який інший регіон. Кенія, Руанда, Мозамбик, Уганда, Малаві, Мадагаскар та Сенегал виділяються тим, що стали новаторами. Збереження та розвиток цього інноваційного вектору в Африці на південь від Сахари є ключовим моментом.

Найбільші економіки країн Латинської Америки та Карибського басейну (Чилі, Мексика, Бразилія та Аргентина) демонструють сильні сторони в питаннях розвитку інституцій, інфраструктури та покращенні умов ведення бізнесу. Чилі, Мексика, Бразилія та Аргентина продемонстрували прогрес з питань людського капіталу та досліджень (зросли показники якості діяльності університетів, зарахування осіб до закладів вищої освіти, присутності глобальних науково-дослідних компаній, використання інформаційних та комунікаційних Інтернет технологій населенням та урядом для надання послуг своїм громадянам).

Індія демонструє поліпшення позицій у сфері розвитку інфраструктури, удосконаленні умов ведення бізнесу, знань, технологій та творчих результатах. Країна займала 14-е місце за наявністю глобальних науково-дослідних компаній, що значно краще, ніж країни з низьким і середнім рівнем доходів на душу населення.

Ісламська Республіка Іран посідала друге місце у світі за кількістю випускників у галузі науки і техніки. Таджикистан (94 місце) є першим у світі у рейтингу за наданням мікрофінансових позик.

Ізраїль та Кіпр п'ятий рік поспіль зберігають перші місця у регіоні. Ізраїль – лідер за показником зростання валових витрат на експорт послуг з досліджень, розробок та ІКТ, зберігає провідні позиції на світовому ринку ІКТ послуг, венчурного капіталу та за розвитком дослідницьких талантів у бізнесі. Третьою країною регіону є Об'єднані Арабські Емірати, що мають

переваги від більшої доступності даних та сформували інноваційні кластери та інноваційні бізнес-моделей на основі ІКТ.

Республіка Корея зберігає свої позиції у сфері патентування розробок, розвиває людський капітал та сферу досліджень, а її бізнес-сектор значно посилює позиції в галузі НДДКР. Японія, що посідає третє місце в регіоні, входить до десятки країн світу за показниками проведених досліджень і розробок, розвитку інформаційних та комунікаційних технологій, торгівлі, конкуренції, масштабу ринку, поглинання знань, створення та розповсюдження інформації.

Китай поступово покращує свої позиції у рейтингу GII, що відображають високі показники розвитку бізнесу, знань та технологій. Країна демонструє високу продуктивність за показниками присутності глобальних науково-дослідних компаній, розвитком дослідницького таланту у бізнесі, поданими патентними заявками. У складі Групи асоціацій країн Східної Азії (CACE) лідером є Сінгапур за більшістю показників, за винятком кількох: експорт послуг ІКТ (лідують Філіппіни) та витрати на освіту (випереджає В'єтнам). Сильні сторони Таїланду включають експорт креативної продукції та валові внутрішні витрати на дослідження та розробки, що фінансуються бізнесом, де він займає 5-е та 6-е місце по всьому світу.

Європа демонструє свої сильні сторони у сфері розвитку людського капіталу та досліджень, інфраструктури, ведення бізнесу. Європейські економіки посідають перше місце в майже половині переліку показників рейтингу GII, їх сильні сторони формували наявні значні ресурси, співробітництво університетів, промислові дослідження, патентні заявки, наукові та технічні статті та якість наукових публікацій.

Інновації є довгостроковим фактором зростання й суттєво впливають на структуру виробництва та організацію економічної діяльності за умови їх активного й ефективного використання, а також наявності сприятливого середовища для їхнього впровадження, а саме інноваційних екосистем. Інноваційна екосистема виокремлюється своєю універсальністю та

інтегрованістю серед усталених типів інноваційних систем, які базуються на конкретних мережах. Інноваційна екосистема – це синергія держави, підприємницького та дослідницького середовища з використанням організаційних, нормативних, навчально-методичних та фінансових ресурсів і запровадження механізму передачі знань з метою трансформації в інноваційні продукти<sup>232</sup>.

На думку М. Пансера, «Еко-інновації – це всі заходи відповідних суб'єктів (фірм, політики, спілок, асоціацій, приватних домогосподарств), які розробляють нові ідеї, поведінку, продукти і процеси, що застосовуються або впроваджуються; які сприяють зменшенню екологічного навантаження або екологічно спрямовані на цілі стійкості»<sup>233</sup>.

Двома прикладами інноваційних екосистем є ініціатива Департаменту енергетики з розвитку інноваційної екосистеми, яка спрямована на прискорення прийняття енергетичних інновацій та технологій цифрової екосистеми Європейської інноваційної ініціативи. Програма інженерних досліджень (ERC) в Національному науковому фонді є прикладом менш масштабних інноваційних екосистем, розроблених для відбору відомих технологічних ніш, які зосереджені на трансформаційних інженерних системах. Ця програма, що виникла більше 25 років тому в Інженерному управлінні NSF, була дуже ефективною при ініціюванні екосистем. Зростання «мікро-багатонаціональних компаній» - початківців, які працюють, забезпечуючи міжнародну клієнтську базу, – це приклади можливостей, спричинених глобалізацією, цифровими комунікаціями та Інтернетом.

Виклики, що постають перед бізнес-лідерами – це розширення можливостей для підприємців та сприяння розвитку вітчизняних та міжнародних інноваційних екосистем, а також пом'якшення дезадаптивного глобального ринку праці.

---

<sup>232</sup> Лановська Г. І. Інноваційна екосистема: сутність та принципи. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/674258.pdf>

<sup>233</sup> Pansera M. Innovation System for Sustainability in Developing Countries. The Renewable Energy Sector in Bolivia. URL: [https://ore.exeter.ac.uk/repository/bitstream/handle/10871/15803/Pansera\\_Innovation.pdf?sequence=1](https://ore.exeter.ac.uk/repository/bitstream/handle/10871/15803/Pansera_Innovation.pdf?sequence=1)

Bloomberg Innovation Index визначає рейтинг країн з використанням семи критеріїв, включаючи дослідження і розробку витрати і концентрацію високотехнологічних публічних компаній.

Таблиця 6 – Вхідні та вихідні чинники у Глобальному інноваційному індексі (GII)<sup>234</sup>

Вхідні дані	
Політичне середовище	Інститути
Регуляторне середовище	
Бізнес середовище	
Освіта	Людський капітал та дослідження
Вища освіта	
НДДКР	
ІКТ	Інфраструктура
Загальна інфраструктура	
Екологічна стійкість	
Кредит	Стійкість ринку
Інвестиції	
Торгівля та конкуренція	
Знання працівників	Бізнес
Інноваційні зв'язки	
Вихідні дані	
Створення знань	Знання та технологічні результати
Вплив знань	
Розповсюдження знань	
Нематеріальні активи	Творчі результати
Творчі товари та послуги	
Інтернет-творчість	

Структуру економіки в країнах світу можна проаналізувати відповідно до виробництва та розподілу, обміну та споживання продукту з точки зору підприємств, галузей, регіонів та інших елементів, сільського господарства; окремих структурних факторів та процесів. У таких умовах промислова структура економіки характеризує порівнянність інвестицій різних галузей у формуванні ВВП (табл. 7).

Механізація та технологічна адаптація фірми прискорюють процеси та збільшують безробіття та неповну зайнятість – американський письменник і

<sup>234</sup> Глобальний індекс інновацій 2017 року: Швейцарія, Швеція, Нідерланди, США, Великобританія. Найвищий річний рейтинг.  
URL: [https://www.wipo.int/pressroom/uk/articles/2017/article\\_0006.html#top](https://www.wipo.int/pressroom/uk/articles/2017/article_0006.html#top)



«футурист» Е. Тофлер назвав «постіндустріальною» третьою хвилиною соціально-економічної організації. Хоча сільське господарство все ще домінує на ринках, що розвиваються (наприклад, Індія та Нігерія), разом з промисловим сектором поступово «витісняється» сферою послуг (характерно для розвинених країн світу, наприклад, США, Великобританія та Франція, становить майже 80% ВВП у кожному), що суттєво контрастує зі структурою економіки країн, що розвиваються <sup>235</sup>.

Таблиця 7 – Структура ВВП за секторами економіки в країнах світу, 2009-2016 роки, % <sup>236</sup>

Країна	2011 рік			2013 рік			2016 рік		
	Промисловість	Сільське господарство	Сфера послуг	Промисловість	Сільське господарство	Сфера послуг	Промисловість	Сільське господарство	Сфера послуг
США	20,8	1,4	77,8	21	1	78	19,4	1,1	79,5
Японія	26,1	1,2	72,7	25,6	1	73,4	27,7	1,2	71,1
Китай	46,6	10	43,4	43,9	10	46,1	40,7	8,6	50,7
Південна Корея	38,4	2,5	59,1	38,6	2	59,4	37,6	2,3	60,2
Канада	27,7	1,5	70,8	27,7	2	70,3	27,7	1,6	70,7
Німеччина	30,5	0,8	68,7	30,7	1	68,3	30,3	0,6	68,1
Франція	19,8	1,8	78,4	19,8	2	78,2	19,4	1,7	78,8
Росія	37,4	4,4	58,2	36,3	4	59,7	33,1	4,7	62,2
Польща	33,7	3,3	63	33,2	3	63,8	38,5	2,7	58,9
Україна	30	9,9	60,1	26,9	10	63,1	26,3	14,4	59,3

Досвід інноваційних, технологічно розвинених країн дозволяє запропонувати наступні заходи інноваційної політики: проектування та впровадження інституційних змін для підтримки технічного навчання та інновацій; державна підтримка НДДКР у приватному секторі, заохочення інформаційно-технологічної співпраці; державне сприяння передачі інновацій та технологій від наукового до промислового сектору економіки; заохочення

<sup>235</sup>Lawlor A. Innovation Ecosystems: Empowering Entrepreneurs and Powering Economies // London: The Economist Intelligence Unit [for Barclays]. 2014. URL: [http://www.economistinsights.com/sites/default/files/barclays\\_1.pdf](http://www.economistinsights.com/sites/default/files/barclays_1.pdf)

<sup>236</sup>Світовий банк. URL: <http://data.worldbank.org/>

прямих іноземних інвестицій; вдосконалення технологій; ефективний захист інтелектуальної власності <sup>237</sup>.

Концепція «зеленої економіки», ініційована Програмою ООН з навколишнього середовища (UNEP), передбачає спрямування зусиль та еко-інновації у ключових секторах економіки (промисловість, сільське господарство, лісову промисловість, відновлювальну енергетику, водопостачання, транспорт, управління відходами та екологічно чисте будівництво), дбаючи водночас і про стимулювання економічного розвитку, створення робочих місць та подолання бідності, та про скорочення викидів парникових газів, ощадливіше використання природних ресурсів та зменшення обсягів відходів.

UNEP визначає також концепцію екологічно чистого виробництва, як модель застосування інтегрованої стратегії запобігання забрудненню середовища щодо виробничих процесів, продукції і послуг, враховуючи енергоспоживання та водоспоживання, з метою скорочення викидів (скидів) шкідливих речовин, обмеження створення відходів, мінімізації ризику завдання шкоди здоров'ю людей і довкіллю <sup>238, 239</sup>.

На сьогодні сформовані та бурхливо розвиваються різноманітні ринки екологічної продукції та послуг, які мають індивідуальні вимоги з сертифікації (зі своїми директивами і стандартами). Найбільш важливі з них: Регламент Ради ЄС про екологічне виробництво та маркування екологічної продукції 834/ 2007; Органічний ринок США з його Національною Органічною програмою (2002 р.) (USDA); Японський екологічний ринок з Стандартами JAS; гармонізовані національні стандарти ековиробництва та маркування окремих країн. Провідними постачальниками екологічних товарів в ЄС виступають Німеччина, Франція та Великобританія, на які припадає 55% торгівлі

---

<sup>237</sup>Goliuk V. Impact of innovations on GDP dynamics // Marketing and Management of Innovations, 2017. 2. PP. 151-159.

<sup>238</sup> Харченко М. О., Панченко А. О. Проблеми та перспективи впровадження екологічно чистого виробництва в Україні // Механізм регулювання економіки. 2011. № 2. С. 176–182.

<sup>239</sup> Ямчук А. В., Кургузенкова Л. А. Зелене промислове зростання як альтернативна модель економічного розвитку країни: міжнародний і національний аспекти // НТІ. 2013. №4. С. 13-20.

екологічними товарами ЄС. Три держави – Сполучене Королівство, Італія та Голландія формують 24% загального об'єму, а на 10 нових членів ЄС припадає усього 5,7%, з яких половина належить Польщі<sup>240</sup>.

Це означає, що, хоча особливі зусилля були спрямовані на покращення соціального та екологічного виміру, для забезпечення ефективної роботи системи у всіх аспектах все ще потрібна велика робота. Було б цікаво дослідити вплив цих програм на доходи людей у сільській місцевості та спробувати екстраполювати модель для подальшого вдосконалення.

Вплив інноваційного підходу на якісні показники соціального та екологічного вимірів сталого розвитку в Болівії був досліджений М. Пансерою (табл. 8).

Таблиця 8 – Вплив інноваційного підходу на якісні показники соціального та екологічного вимірів розвитку країни<sup>241</sup>

Значення (якісні показники)	Характерна ознака
Гендерна рівність	Виявлено важливі ефекти і їх можна кількісно оцінити
Збереження екосистеми	Не знайдено жодного конкретного ефекту
Стійкість	Невеликі ефекти були знайдені і їх можна кількісно оцінити
Екологічний добробут	Невеликі ефекти були знайдені і їх можна кількісно оцінити
Міське економічне зростання	Виявлено важливі ефекти і їх можна кількісно оцінити
Конкурентоспроможність	Невеликі ефекти були знайдені і їх можна кількісно оцінити
Розбудова можливостей	Великий вплив легко перевірити
Скорочення бідності	Невеликі ефекти були знайдені, однак їх неможливо кількісно оцінити

Результати дослідження вказують на важливі ефекти від інновацій, які можна кількісно оцінити – у питаннях гендерної рівності, місцевого економічного зростання та зростання можливостей; невеликі ефекти, які мають кількісний вимір – стійкість економіки, екологічний добробут, конкурентоспроможність.

<sup>240</sup> Мельничук Н. Ю., Черторижський В. М. Екологічний ринок та його особливості у міжнародному співробітництві. URL: [www.irbis-nbuv.gov.ua/](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/).

<sup>241</sup> Pansera M. Innovation System for Sustainability in Developing Countries. The Renewable Energy Sector in Bolivia. URL: [https://ore.exeter.ac.uk/repository/bitstream/handle/10871/15803/Pansera\\_Innovation.pdf?sequence=1](https://ore.exeter.ac.uk/repository/bitstream/handle/10871/15803/Pansera_Innovation.pdf?sequence=1)

Науково обґрунтовано, що наступні дії слід віднести до списку невідкладних заходів державної інноваційної політики: боротьба з корупцією, політична стабілізація, підвищення рівня захисту інтелектуальної власності та авторського права до міжнародних стандартів, збільшення цільового державного фінансування наукових установ, які впроваджують інноваційні розробки, що вимагає реальний сектор економіки, державного розвитку та приватних пілотних проектів високотехнологічних промислових парків на базі провідних вітчизняних наукових установ відповідного профілю <sup>242</sup>.

Завдання сталого розвитку, що постають перед економіками країн світу, безпосередньо пов'язані з тим, щоб не залишати нікого осторонь і посилатися на конкретні цілі та дії, а також на країни або групи країн, які повинні стати об'єктом постійної уваги в цьому сенсі. Це особливо стосується тих питань, що входили до Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ), включаючи бідність, гендерну проблематику, освіту, здоров'я. У цих сферах міркування в широкому сенсі вже давно стали частиною основного дискурсу та практики сталого розвитку <sup>243</sup>.

Аналіз останніх важливих подій, а також основних тенденцій життєдіяльності сучасного суспільства, свідчать про те, що XXI століття відзначиться як період глобальних змін і радикальних трансформацій. Глобальні тенденції в тій чи іншій формі проявляють себе в різних країнах та регіонах світу і їх подальший розвиток впливає на нові глобальні виклики та загрози (табл. 9).

Систематизація основних тенденцій глобальної еволюції економічних трансформацій з огляду на економічний розвиток країн світу та проблеми дисбалансів сучасного сталого розвитку, глобальних викликів сталого розвитку світового господарства, особливостей соціально-економічної сфери в аспекті інноваційного розвитку економіки визначає шляхи розвитку інноваційних систем.

---

<sup>242</sup> Vertakova Yu., Plotnikov V. Problems of sustainable development worldwide and public policies for green economy. *Economic Annals-XXI*, 2017. 166 (7-8). С. 4-10.

<sup>243</sup> Global Sustainable Development Report. 2016. URL: [https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2328Global%20Sustainable%20development%20report%202016%20\(final\).pdf](https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/2328Global%20Sustainable%20development%20report%202016%20(final).pdf)

Таблиця 9 – Основні тенденції глобальної еволюції у XXI столітті <sup>244</sup>

Сфери глобальних змін	Тенденції глобальної еволюції
Природне середовище	Глобальна зміна клімату. Деградація біосфери і життєво важливих екосистем планети. Наближення екологічної кризи. Дефіцит природних ресурсів та прісної води.
Суспільство	Демографічне зростання і глобалізація міграції населення. Глобалізація суспільства, стирання національних і культурних кордонів. Становлення багатопольного геополітичного світогляду. Формування нової парадигми економіки. Посилення соціального розшарування суспільства, бідності та голоду. Урбанізація та збільшення мегаполісів. Глобальна інформатизація. Інтеграція технологій. Системна криза культури. Віртуалізація суспільства.
Людина	Матеріалістична орієнтація світогляду. Маргіналізація культурних потреб. Деградація сім'ї. Проблеми інформаційно-психологічної безпеки. Генетична та кібернетична трансформація.

Отже, вибір шляхів розвитку інноваційних систем у країнах, що розвиваються, потребує досліджень системних економічних перетворень, детального вивчення шляху світового розвитку, узагальнення світового досвіду в промислово розвинених країнах до реалій сучасного світового ринку.

Таким чином, основою структурних перетворень є інноваційний розвиток, що супроводжується зростанням та різними змінами в усіх країнах, але між країнами існують певні відмінності в швидкості та формах розвитку, пов'язані з низкою факторів: природні ресурси, територія країни, шляхи державної політики, доступ до іноземних інвестицій та технологій, зовнішній борг країни та ін. Вибір шляхів розвитку інноваційної економічної системи в країнах світу полягає, по-перше, в фундаментальному дослідженні структури економіки, включаючи соціально-економічну та інституційну; по-друге, зростаюча інноваційно-інвестиційна економіка розглядається в контексті сталого розвитку як необхідна, але не тільки як умова економічного зростання та розвитку.

<sup>244</sup> Колин К.К. Мир на пороге глобальных перемен // Культура и безопасность. 06.05.2019. URL: <https://sec.chgik.ru/1829-2>

## ТРЕНДИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ІРО В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У сучасних умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності перед компаніями постає низка викликів, серед яких основним є пошук додаткових фінансових ресурсів для розвитку, зокрема, зовнішніх джерел фінансування. Одним із сучасних методів залучення капіталу є первинне публічне розміщення акцій компаніями (ІРО). Залучені інвестиції шляхом ІРО використовуються компаніями-емітентами для розвитку, розширення виробництва чи надання послуг, підвищення конкурентоспроможності та позицій у відповідному секторі економіки, виходу на нові ринки, і в кінцевому рахунку посилюють вплив на національну економіку в цілому. Однак важливим залишається питання правильно обраної стратегії та розробки дієвого інструментарію для реалізації процесу ІРО компаніями-емітентами з урахуванням усіх його переваг та ризиків. Учасники процесу первинного розміщення акцій повинні враховувати глобальні, регіональні та національні закономірності й тенденції розвитку ринку ІРО. Світовий ринок ІРО знаходиться під впливом різних факторів, у тому числі фінансово-економічних, політичних і геополітичних. Крім того, в останні роки глобалізаційні процеси та спрощення транскордонного переміщення капіталу змінює баланс між фондовими ринками розвинених країн та країн, що розвиваються. Також потрібно враховувати і той факт, що інтенсивність, ефективність і успішність реалізації ІРО на світових та регіональних ринках є одними з факторів, що дозволяють оцінювати стан національної та глобальної економік, визначати настрої інвесторів і прогнозувати їх поведінку.

Термін Initial Public Offering запозичений і дослівно перекладається як «первинна публічна пропозиція» і був розроблений та застосований на початку 70-х років ХХ сторіччя у США, на Нью-Йоркській фондовій біржі (NYSE) – до процесу випуску дольових цінних паперів, які вперше розповсюджуються серед

необмеженого кола інвесторів. Проте з поширенням у Європі у кінці 90-х років (зокрема, на Лондонській фондовій біржі, Варшавській фондовій біржі, Франкфуртській фондовій біржі) аббревіатура IPO стала застосовуватися до будь-якого з процесів розміщення акцій, що пропонуються на фондовій біржі. Це призвело до загальної трансформації тлумачення окресленого терміну. З 2000 р. у міжнародній практиці він трактувався як випуск нових акцій, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні<sup>245</sup>.

Класичне визначення терміна «первинне публічне розміщення» означає перше розміщення акцій на ринку для широкого кола інвесторів без обмежень, а компанія отримує лістинг на біржі<sup>246</sup>. Підходи до визначення терміна «первинне публічне розміщення» (IPO) наведено у табл. 1.

Аналіз сучасних наукових джерел свідчить, що більшість науковців даний термін розглядають, здебільшого як первинне розміщення та обіг саме акцій. Однак у деяких країнах поняття IPO має ширше значення і в нього часто включають не тільки первинні, а й взагалі будь-які розміщення акцій на біржі, наприклад:

– Primary Public Offering (PPO) – процес розміщення цінних паперів компанії, який відбувається паралельно з їх випуском. Це означає, що до проведення розміщення організаційно-правова форма компанії не припускала наявності акцій;

– SPO (secondary public offering) – публічний продаж великого пакета акцій діючих акціонерів;

– private offering – приватне розміщення серед вузького кола відібраних інвесторів з подальшим розміщенням на біржі;

– follow-on – розміщення додаткового випуску акцій.

---

<sup>245</sup>Соколов М. В. Економічна сутність Initial Public Offering. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 4. С. 74-97.

<sup>246</sup>Корнєєва Ю. В. Практика первинного розміщення акцій державних підприємств на міжнародних фінансових ринках. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2017. Випуск 16. С. 150-154.

Таблиця 1 – Підходи до визначення «первинне публічне розміщення»

Автор	Трактування поняття
Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE)	IPO – це випуск акцій, що здійснюється приватними компаніями з метою перетворення їх на публічні <sup>247</sup> .
Лондонська фондова біржа (LSE)	Під IPO розуміються всі випадки розміщення акцій компаніями, які вперше публічно запропонували свої акції на її торгах. При цьому, навіть якщо раніше акції даного емітента вже були допущені до торгів, або емітент уже проводив процедуру IPO на інших біржах, це не буде мати ніякого значення <sup>248</sup> .
Комісія з цінних паперів і бірж США (SEC)	Угода іменується IPO, коли компанія вперше продає свої акції громадськості <sup>249</sup> .
Гулькін П.	IPO – це процес розміщення простих або привілейованих акцій на відкритому біржовому ринку, що вперше здійснюється підприємством, з метою залучення додаткових ресурсів в акціонерний капітал підприємства. При цьому відбувається зміна організаційно-правового статусу підприємства, і воно із приватного типу перетворюється у публічне <sup>250</sup> .
Лукашов А.	Автор розуміє під IPO «первинне публічне розміщення» акцій і визначає його одночасно як канал для отримання молодими компаніями нового капіталу і як засіб для перших (початкових) вкладників вийти із участі у капіталі й отримати прибутки на власні вкладення <sup>251</sup> .
Ріхтер Дж., Велш І.	Автори вважають, що IPO – це спосіб залучення ресурсів шляхом продажу цінних паперів на відкритий біржовий ринок в очікуванні зростання ліквідності, що використовується вперше <sup>252</sup> .
Осадчук С.	IPO – це «першопочаткова публічна пропозиція» акцій широкому колу осіб на спеціально організованому біржовому майданчику, яка є ефективним механізмом залучення капіталу через фондовий ринок, здійснення якого підтверджує, що компанія досягла високого рівня інформаційної прозорості, показала стійке зростання фінансових показників, рівень корпоративного управління якої відповідає прийнятому стандарту і, що компанія має довгострокову стратегію розвитку бізнесу <sup>253</sup> .

<sup>247</sup>New York Stock Exchange. URL: <https://www.nyse.com/> (дата звернення: 10.08.2020).

<sup>248</sup>London Stock Exchange. URL: <https://www.londonstockexchange.com/> (дата звернення: 10.08.2020).

<sup>249</sup>U.S. Securities and Exchange Commission. URL: <https://www.sec.gov/> (дата звернення: 10.08.2020).

<sup>250</sup>Гулькин П. Практическое пособие по первоначальному публичному предложению акций (IPO). СПб: Аналитический центр «Альпари СПб», 2004. 238 с.

<sup>251</sup>Лукашов А., Могин А. IPO от I до O: пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков. 2-е изд., испр. и доп. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 361 с.

<sup>252</sup>Welch I., Ritter J. A review of IPO activity, pricing and allocations. Yale ICF Working Paper. February 8, 2002. № 02-11.

<sup>253</sup>Осадчук С. Поняття та цілі IPO. Економічний аналіз. 2013. Випуск 12. Частина 3. С. 288-291.



Крім того, існують публічні розміщення від емітента безпосередньо первинним інвесторам, минаючи організований ринок – Direct Public Offering (DPO), і отримання лістингу на біржі для акцій компанії, якими вже володіють широке коло інвесторів.

Більшість джерел стверджує, що процес IPO передбачає випуск лише акцій, хоча часто відбувається розміщення депозитарних розписок на акції, найчастіше Американських депозитарних розписок (ADR) або Глобальних депозитарних розписок (GDR). Крім того, публічне розміщення конвертованих облігацій, яке також можливо, і досить часто реалізується, зазвичай називають особливим терміном pre-IPO, іноді необхідне в якості етапу підготовки до IPO. У класичному розумінні IPO має на увазі, що емітент здійснює випуск акцій, які є первинними<sup>254</sup>.

Основними рисами IPO виступають наступні:

- при проведенні первинного публічного розміщення акцій продавець отримує грошовий еквівалент їх вартості, тобто IPO – це спосіб залучення капіталу підприємством або власником;
- організатори розміщення не встановлюють обмежень для інвесторів, можливість участі мають усі бажаючі інвестори;
- як результат розміщення акцій компанія перетворюється у публічну;
- IPO передбачає отримання компанією лістингу на фондовій біржі<sup>255</sup>.

Компанія, пропонуючи свої акції широкому колу інвесторів, переслідує основну мету, а саме збільшення власного капіталу компанії. У фаховій літературі вказується достатньо широкий перелік цілей IPO, які часто ототожнюються з перевагами публічного розміщення, а саме:

- залучення суттєвого фінансового капіталу на довгостроковій основі. Така ціль компанії пов'язана із необхідністю збереження фінансової стабільності, яка є важливою передумовою успішного ведення господарської

---

<sup>254</sup>Никифорова В. Д., Макарова В. А., Волкова Е. А. IPO – путь к биржевому рынку. Практическое руководство по публичному размещению ценных бумаг. СПб.: Питер. 2008. 197 с.

<sup>255</sup>Осадчук С. Поняття та цілі IPO. Економічний аналіз. 2013. Випуск 12. Частина 3. С. 288-291.

діяльності, формує імідж компанії та є її візитною карткою. Крім того, довгостроковий капітал надає можливість розширити обсяг господарської діяльності компанії, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фінансових фондів та підвищити ринкову вартість компанії;

- зменшення рівня боргу компанії, оскільки акціонерне фінансування не створює боргового тягара і необхідності виплачувати відсотки;

- зменшення частки чи вихід наявних акціонерів із бізнесу у разі продажу акцій іншим акціонерам через IPO;

- об'єктивна оцінка вартості компанії, оскільки для проведення IPO залучаються андеррайтери, провідні експерти та аудиторів;

- позиціонування компанії як публічної та підвищення ділової репутації, що дозволяє їй легше налагоджувати комерційні зв'язки і залучати позикові засоби за кордоном на вигідніших умовах та на тривалий проміжок часу;

- бажання власника «максимально капіталізувати» компанію, щоб забезпечити залучення максимальних обсягів акціонерного капіталу;

- захист від можливого поглинання бізнесу. Керівництво компанії може сформувати корпоративну структуру, яка робить неможливим придбання контрольного пакету акцій без її згоди<sup>256 257</sup>;

- перехід на нові стандарти управління, оскільки компанії, які планують здійснити IPO, повинні відповідати цілій низці вимог. Це підвищення рівня прозорості та відкритості, перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності та цивілізовані принципи корпоративного управління;

- вихід на нові фінансові ринки, що надає доступ до широкого набору інструментів і механізмів фінансування<sup>258 259</sup>.

---

<sup>256</sup>Осадчук С. Поняття та цілі IPO. Економічний аналіз. 2013. Випуск 12. Частина 3. С. 288-291.

<sup>257</sup>Шипюк А., Шевцова К. IPO як один з фондових аспектів ринкової капіталізації підприємства. КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. URL: [https://kneu.edu.ua/ua/confere\\_nce/conf\\_%20social\\_dev\\_ukr\\_12/section4/shityuk\\_shevtsova/](https://kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_%20social_dev_ukr_12/section4/shityuk_shevtsova/) (дата звернення: 12.08.2020).

<sup>258</sup>Осадчук С. Поняття та цілі IPO. Економічний аналіз. 2013. Випуск 12. Частина 3. С. 288-291.

<sup>259</sup>Шипюк А., Шевцова К. IPO як один з фондових аспектів ринкової капіталізації підприємства. КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. URL: [https://kneu.edu.ua/ua/confere\\_nce/conf\\_%20social\\_dev\\_ukr\\_12/section4/shityuk\\_shevtsova/](https://kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_%20social_dev_ukr_12/section4/shityuk_shevtsova/) (дата звернення: 12.08.2020).

Теоретичним підґрунтям проведення IPO компаніями на міжнародних фондових ринках є дві групи економічних теорій: вибору моменту виходу на біржу та життєвого циклу. Згідно з теорією вибору моменту виходу на біржу («вікно можливостей») компанії проводять первинне публічне розміщення акцій у найбільш сприятливий момент. Наприклад, Д. Лукас та Р. МакДональд<sup>260</sup> вважають, що компанія проводить IPO, коли є позитивний розвиток ринку акцій. На думку Х. Чоу, Р. Мауліса та В. Нанди<sup>261</sup>, компаніям набагато вигідніше проводити IPO на великих, ліквідних біржах, що пов'язано із лібералізацією фондових бірж, зменшенням бар'єрів виходу на них і, таким чином, збільшенням загальної чисельності інвесторів.

Відповідно до теорії життєвого циклу компанія вирішує провести IPO на фондовій біржі у певний період розвитку задля фінансування подальшого її розширення. Зокрема, такі автори, як Майерс Стюарт С. і Ніколас С. Майлуф<sup>262</sup>, запропонували теорію ієрархії, за якою власники компанії для нових інвестиційних проектів у першу чергу використовують власні джерела фінансування та банківські кредити; але із розширенням компанії та її боргового навантаження виникає необхідність формування диверсифікованого інвестиційного портфеля, що підштовхує до нового виду залучення інвестицій – IPO. На думку Хемманур Т. та Фулгієрі П.<sup>263</sup>, IPO проводять достатньо відомі компанії. Натомість, Максимович В. та Піхлер П.<sup>264</sup> зауважують, що необхідно проводити небагато первинних публічних розміщень, якщо існує ймовірність бути витісненою більш передовою технологією суперника. У свою чергу,

---

<sup>260</sup>Lucas D., McDonald R. Equity issues and stock price dynamics. *Journal of Finance*. 1990. № 45. P. 1019-1043.

<sup>261</sup>Choe H., Maulis R., Nanda V. Common stock offerings across the business cycle: Theory and evidence. *Journal of Empirical Finance*. 1993. № 1. P. 3-31.

<sup>262</sup>Myers S.C., Majluf N.S. Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have. *Journal of Financial Economics*. 1984. № 13. P. 187-221.

<sup>263</sup>Chemmanur T.J., Fulghieri P. A theory of the going-public decision. *Review of Financial Studies*. 1999. № 12. P. 249-279.

<sup>264</sup>Maksimovic V., Pichler P. Technological innovation and initial public offerings. *Review of Financial Studies*. 2001. № 14. P. 459-494.

Брау Дж., Френсіс Б. і Когерс Н.<sup>265</sup> визначили фактори підвищення ймовірності проведення ІРО: наявність багатьох конкурентів всередині галузі, «гаряча» ситуація на ринку первинного публічного розміщення акцій порівняно з ринком злиттів та поглинань, збільшення вартості залученого капіталу через банки, збільшення розміру компанії.

Сучасний практичний досвід реалізованих і відкладених ІРО дозволяє виділити групи факторів, які безпосередньо впливають на процес підготовки та здійснення первинного розміщення акцій емітента:

– фактори технічної організації процесу ІРО. Підготовка та реалізація розміщення цінних паперів передбачає наявність великої кількості взаємопов'язаних етапів, які повинні бути сплановані, підготовлені та реалізовані максимально якісно. Починаючи від моменту прийняття рішення про проведення ІРО до фактичного розміщення акцій на біржі, може пройти досить великий термін, протягом якого проводиться робота великої кількості різних учасників;

– зовнішні фактори, що впливають на результативність ІРО, формуються виключно із об'єктивних обставин на міжнародному ринку, не залежних від емітента або організатора розміщення. Сучасна кон'юнктура ринкового середовища характеризується швидкими та постійними змінами, які викликають миттєву реакцією інвесторів. Така ситуація призводить до того, що підготовлене ІРО може бути поставлено під загрозу та відкладене до більш сприятливого моменту для його проведення.

– фактори інвестиційної привабливості емітента як об'єкта для вкладення коштів: фактори су'єктивного та об'єктивного характеру, інформаційна прозорість емітента<sup>266</sup>.

---

<sup>265</sup>Brau J., Francis B., Kohers N. The Choice of IPO versus Takeover: Empirical Evidence. The Journal of Business. 2003. № 76:4. P. 583-612.

<sup>266</sup>Шитюк А., Шевцова К. ІРО як один з фондкових аспектів ринкової капіталізації підприємства. КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. URL: [https://kneu.edu.ua/ua/confere\\_nce/conf\\_%20social\\_dev\\_ukr\\_12/section4/shityuk\\_shevtsova/](https://kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_%20social_dev_ukr_12/section4/shityuk_shevtsova/) (дата звернення: 15.08.2020).

Важливість первинного публічного розміщення акцій зумовлена динамічними змінами філософії бізнесу, появою нових виробників, пошуками довготермінових та ефективних джерел фінансування. Специфіка IPO, як характеристика особливостей, що відрізняють окреслений процес від ряду інших, може бути конкретизована через опис його переваг та недоліків (рис. 1).

Відповідно до аналізу сучасної літератури<sup>267 268 269</sup>, можна стверджувати, що IPO надає компанії-емітенту ряд переваг:

1) IPO дає можливість вийти на фондовий ринок міжнародного рівня і провести залучення довгострокових інвестицій. Варто зауважити, що фондовий ринок має широкий набір інструментів і механізмів фінансування, що відповідають цілям і задачам емітента, у тому числі навіть невеликі за розмірами компанії;

2) залучення значних фінансових ресурсів на довготерміновій основі, є для компанії найпривабливішою перевагою застосування IPO;

3) підвищення статусу, кредитного рейтингу і престижу компанії, що дозволяє їй легше налагоджувати комерційні зв'язки і залучати кошти за кордоном, а також збільшує кількість партнерів;

4) відсутність боргового тягаря і необхідності виплачувати відсотки. Розміщення акцій на фондовій біржі (як локальній так й іноземній) є інструментом фінансування подальшого розвитку підприємства, що відкриває шлях до більш дешевих джерел капіталу. На відміну від комерційного банківського кредитування або кредитування під випуск корпоративних облігацій IPO передбачає безстроковість залучення капіталу, необмеженість сум залучення коштів, необов'язковість виплати дивідендів тощо;

---

<sup>267</sup>Соколов М. В. Економічна сутність Initial Public Offering. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 4. С. 74-97.

<sup>268</sup>Шелехов К. В., Тарасенко А.О. Переваги первинного публічного розміщення акцій (IPO) як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством. Ефективна економіка. 2012. № 3. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2012\\_3\\_46](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_3_46) (дата звернення: 16.08.2020).

<sup>269</sup>Джуга І. В., Заборовський В. В. Приватне та публічне розміщення акцій: переваги та недоліки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». 2016. Випуск 37. Том 1. С. 120-123.



Рис. 1. Переваги та недоліки проведення IPO для компанії-емітента

Складено на основі<sup>270 271 272</sup>

<sup>270</sup>Соколов М. В. Економічна сутність Initial Public Offering. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 4. С. 74-97.

<sup>271</sup>Шелехов К. В., Тарасенко А. О. Переваги первинного публічного розміщення акцій (IPO) як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством. Ефективна економіка. 2012. № 3. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2012\\_3\\_46](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_3_46) (дата звернення: 16.08.2020).

<sup>272</sup>Джуга І. В., Заборовський В. В. Приватне та публічне розміщення акцій: переваги та недоліки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». 2016. Випуск 37. Том 1. С. 120-123.

5) надання можливості залучення фінансових ресурсів у майбутньому на вигідніших умовах через отримання публічного статусу. Крім того, якщо акції користуються попитом, компанія має можливість на вигідних умовах здійснювати додаткові емісії;

6) більш точне визначення ринкової ціни компанії (капіталізації) та забезпечення зростання вартості компанії. Оцінка вартості публічних компаній найчастіше буває вищою порівняно з тими, акції яких не внесені до лістингу на фондовій біржі;

7) кращі умови для збереження контролю за компанією;

8) диверсифікація джерел фінансування;

9) перекладення з національної у міжнародну площину адміністративних, політичних та інших ризиків, що посилює економічну безпеку емітента;

10) забезпечення підвищеної ліквідності акцій підприємства і перетворення їх у засіб платежу. Розміщені на престижних закордонних майданчиках, акції можуть бути застосовані як застава для одержання боргового фінансування або використані замість коштів для придбання інших підприємств, оплати консалтингових і PR-послуг, заохочення середнього і вищого менеджменту. За необхідності власники підприємства можуть продавати їх дрібними партіями через біржові механізми широкій масі портфельних інвесторів, забезпечуючи особисті потреби у вільних коштах без втрати контролю над бізнесом.

Разом з цим, варто зауважити, що IPO має ряд недоліків:

1) розміщення акцій на міжнародній фондовій біржі потребує значних витрат. До них слід відносити: вступні та лістингові внески (що варіюються залежно від обраного рівня котирувального листа); витрати на доведення стану звітності до вимог, чинних на фондовій біржі; гонорари консультантів, депозитарію та інших залучених учасників; рекламні та інші витрати (на проведення «Road show» серед інвесторів, відрядження персоналу за кордон, прийняття іноземних делегацій) тощо;

2) підготовка та проведення IPO може тривати від 1 до 3 років, що порівняно з іншими джерелами фінансування є тривалим процесом;

3) існування бюрократичних процедур – до компанії висувається ряд вимог та правил, лише із дотриманням яких вона зможе провести IPO;

4) вимоги до публічності інформації про діяльність компанії неминуче роблять її доступною для конкурентів (наприклад, про слабкі позиції), що призводить до ризиків втрати ринкових позицій, рейдерських захоплень тощо;

5) вимоги міжнародних фондових бірж, у т.ч. до капіталізації компанії, обмежують можливості публічного розміщення акцій для дрібних суб'єктів економічної діяльності та створюють труднощі при виборі торговельного майданчику;

6) наявний високий ступінь ризику виникнення помилок при проведенні IPO, що, у свою чергу, може спричинити зменшення обсягу отриманих коштів у порівнянні із очікуваним;

7) існує загроза втратити контроль над компанією у разі здійснення продажу понад 50% акцій одному акціонеру;

8) втрата гнучкості у прийнятті рішень компанією внаслідок появи нових співвласників, з якими необхідно узгоджувати управлінські дії. Крім того, зміна рівня корпоративних прав та контролю може призвести до корпоративних конфліктів через різносторонність поглядів акціонерів;

9) наявність постійного тиску з боку інвесторів та аналітиків щодо щоквартального оприлюднення результатів діяльності підприємства;

10) незворотність процесу – зупинка або повна відмова від IPO являє собою досить складну та витратну процедуру<sup>273 274 275</sup>.

---

<sup>273</sup>Соколов М. В. Економічна сутність Initial Public Offering. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 4. С. 74-97.

<sup>274</sup>Шелехов К. В., Тарасенко А. О. Переваги первинного публічного розміщення акцій (IPO) як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством. Ефективна економіка. 2012. № 3. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2012\\_3\\_46](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_3_46) (дата звернення: 16.08.2020).

<sup>275</sup>Джуга І. В., Заборовський В. В. Приватне та публічне розміщення акцій: переваги та недоліки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». 2016. Випуск 37. Том 1. С. 120-123.



Тому можна стверджувати, що первинне публічне розміщення акцій – це один із ефективних інструментів залучення довгострокового інвестиційного капіталу для підприємства. При цьому, відчуження цінних паперів емітента на користь інвесторів у результаті зробленої первинної публічної пропозиції є заключною стадією цілого ряду дій і процедур, які здійснює емітент з метою максимально ефективного продажу запропонованих на ринку цінних паперів. IPO – тривалий і структурований процес, при якому компанія взаємодіє з багатьма учасниками ринку, а також змінює не тільки свою структуру, але й політику, а іноді і стиль корпоративного управління<sup>276</sup>. Процес IPO проходить на фондовому ринку, основними його учасниками виступають: фондова біржа, емітент, андеррайтер (інвестиційний банк), інвестор, розрахунково-кліринговий депозитарій, консультанти.

Етапи реалізації Initial Public Offering наступні (рис. 2):

1) Етап попередньої підготовки компанії до IPO передбачає прийняття рішення про IPO. Доцільність реалізації такого процесу залежить від індивідуальних особливостей емітента (зокрема, від рівня його капіталізації, перспектив розвитку галузі, сталості фінансового розвитку), переваг та недоліків, які будуть отримані. Компанія, яка планує провести IPO, має відповідати наступним вимогам:

- демонструвати стійке зростання фінансових показників (обороту, активів) і збільшувати свою частку ринку;
- мати розмір активів не менше 5-10 млн дол.;
- пройти аудит за американськими стандартами і мати звітність, підготовлену у форматі GAAP (загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку);
- здійснювати діяльність у привабливих секторах економіки і, бажано, мати підтвержені «ноу-хау»;
- мати досить ліквідний баланс та низьку кредиторську заборгованість;

---

<sup>276</sup>Балашов Е. Л., Николаевский И. Н. Первичное размещение ценных бумаг как инструмент привлечения инвестиций для развития бизнеса. Проблемы экономики и менеджмента. 2015. №6 (46). С.118-122.

– мати кваліфікований менеджмент, що має довгострокове бачення стратегії розвитку бізнесу.



Рис. 2. Етапи реалізації IPO

Складено на основі<sup>277 278 279 280</sup>

На даному етапі (приблизно за два роки до виходу на публічний ринок) підприємство-емітент повинно почати виконувати основні вимоги: розробити бізнес-план і регулярно публікувати фінансову звітність, яка має відповідати

<sup>277</sup>Соколов М. В. Економічна сутність Initial Public Offering. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 4. С. 74-97.

<sup>278</sup>Стефанишин М. В. Формування акціонерного капіталу у фінансовій системі України: дисертація к.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Львів, 2015. 201 с.

<sup>279</sup>Ernst D., Haecker D. Applied International Corporate Finance. Muenchen: Franz Vahlen, 2007. 401 p.

<sup>280</sup>Старостенко Г. Т., Торшин Є. О. Первинне публічне розміщення акцій на Варшавській фондовій біржі: український погляд. Збірник наукових праць Національного у-ту ДПСУ. 2011. № 1. С. 549-559.

міжнародним стандартам. Звіт має включати: аналіз основних сфер діяльності підприємства, дослідження ринку, позиціонування продукту/послуги у конкурентному середовищі, унікальність продукту/послуги; та формування стратегічних та перспективних напрямків розвитку підприємства, визначення шляхів отримання прибутку у довгостроковому періоді<sup>281</sup>.

2) Етап основної підготовки компанії до IPO передбачає добір команди учасників та партнерів, з якими розробляється та погоджується план дій та конфігурація IPO (бюджет, торговий майданчик для розміщення та інші характеристики). Формування команди з розміщення передбачає залучення до процесу інвестиційного банку, юристів, аудиторів, PR-агентств, консультантів, андеррайтерів.

Найважливішими консультантами при здійсненні первинного публічного розміщення акцій є інвестиційні банки. Вони мають канали дистрибуції акцій та досвід залучення широкого кола інвесторів. Розрізняють три види інвестиційних банків<sup>282 283</sup>:

- глобальні, які беруть на себе повну відповідальність за успіх розміщення акцій компанії (приблизно 75% від загальної кількості акцій) і до основних обов'язків яких входять: реєстрація на біржі, розробка маркетингової програми та структури синдикату банків (глобальні, регіональні);

- банки-співорганізатори, які розміщують решту акцій, тобто 25%, та дають маркетингову підтримку IPO;

- банки-менеджери, які розміщують акції, що не вдалось розмістити глобальним координатором та співорганізатором, мають доступ до невеликих інвесторів.

Ще одним учасником команди з розміщення акцій є консультанти, основними завданнями яких є: перевірка готовності компанії до первинного

---

<sup>281</sup>Стефанишин М. В. Формування акціонерного капіталу у фінансовій системі України: дисертація к.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Львів, 2015. 201 с.

<sup>282</sup>Стефанишин М. В. Формування акціонерного капіталу у фінансовій системі України: дисертація к.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Львів, 2015. 201 с.

<sup>283</sup>Ernst D., Naecker D. Applied International Corporate Finance. Muenchen: Franz Vahlen, 2007. 401 p.

публічного розміщення акцій (відповідність бухгалтерської звітності вимогам фондової біржі); аналіз корпоративної стратегії, планування та управління процесами; надання порад щодо випуску акцій та оцінки компанії; підготовка досьє на компанію (інформація про корпоративну стратегію, організаційну структуру, ринок та конкурентів, прогнози щодо подальшого розвитку, звіт про доходи, грошовий потік та баланс).

Експертиза бізнесу – важлива умова проведення IPO і документує всі можливі ризики. Вона включає в себе такі складові: юридичну (аналіз структури підприємства і всіх юридичних аспектів); фінансову (аналіз фінансової діяльності компанії та прогнози її розвитку); комерційну (оцінка бізнес-моделі, аналіз конкурентів).

Юристи перевіряють всю документацію, пов'язану з проходженням IPO на відповідність міжнародним законам та регулятивним актам. При оцінці підприємства проводиться дослідження юридичного аспекту його функціонування. У разі виникнення ризиків їх оформляють документально для первинного публічного розміщення акцій<sup>284 285</sup>.

Міжнародні аудитори та консультанти з податків допомагають оцінити відносні переваги та недоліки первинного публічного розміщення акцій, альтернативні джерела фінансування, вплив корпоративних та індивідуальних податків.

Результати експертизи бізнесу використовуються як базис для підготовки проспекту майбутньої емісії акцій, оцінки акціонерного товариства. Проспект майбутньої емісії акцій – основний маркетинговий інструмент, що має включати: загальні положення; інформацію про акції, які будуть випущені; загальну інформацію про компанію-емітента та підконтрольні підприємства; детальну інформацію про наявний капітал компанії, активи, результати операційної діяльності (річні фінансові звіти за останні п'ять років, включаючи

---

<sup>284</sup>Стефанишин М. В. Формування акціонерного капіталу у фінансовій системі України: дисертація к.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Львів, 2015. 201 с.

<sup>285</sup>Ernst D., Haecker D. Applied International Corporate Finance. Muenchen: Franz Vahlen, 2007. 401 p.

звіт про рух грошових потоків); опис діяльності компанії, цільового ринку, конкурентів; інформацію про правління; фінансові прогнози та стратегії розвитку; інформацію про аудиторів<sup>286 287</sup>.

На цьому етапі важливим є вибір торгового майданчику для IPO, що повинен залежати від витрат на розміщення акцій, рівня капіталізації підприємства, його галузевої приналежності, країни основної діяльності.

3) Етап проведення «Road show» – презентація компанії серед потенційних інвесторів. Інформаційна кампанія може здійснюватися силами професійного рекламного агентства або інформаційними відділами андеррайтера.

На даному етапі правління та рекламні агентства (чи андеррайтери) розповідають про підприємство на презентаціях для інституційних інвесторів, представників інвестиційних та страхових фондів. Основна мета – це переконати інвесторів, що запропоновані до продажу акції є привабливою інвестицією. Такі презентації дають можливість дізнатися думку інвесторів, які будуть купувати більшу частину акцій<sup>288</sup>.

По закінченню презентації компанії-емітента андеррайтери формують книгу заявок та узгоджують кінцевий обсяг випуску та ціну акцій. Після чого друкується остаточна версія проспекту та починається процес безпосереднього розміщення акцій серед інвесторів<sup>289</sup>.

4) Основний етап передбачає проведення андеррайтингу, надання юридичного супроводу IPO та інформаційного забезпечення потенційних інвесторів. Так, юридичний супровід IPO включає: збір замовлень на придбання запропонованих цінних паперів та прайсінг (визначення ціни, задоволення заявок); підготовка випуску цінних паперів і їх проспекту (кінцевого варіанту); підготовка та проведення експертизи операцій, що укладаються при IPO.

---

<sup>286</sup>Стефанишин М. В. Формування акціонерного капіталу у фінансовій системі України: дисертація к.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Львів, 2015. 201 с.

<sup>287</sup>Ernst D., Haecker D. Applied International Corporate Finance. Muenchen: Franz Vahlen, 2007. 401 p.

<sup>288</sup>Стефанишин М. В. Формування акціонерного капіталу у фінансовій системі України: дисертація к.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Львів, 2015. 201 с.

<sup>289</sup>Стефанишин М. В. Формування акціонерного капіталу у фінансовій системі України: дисертація к.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Львів, 2015. 201 с.

Андерайтинг, в рамках IPO, узагальнює діяльність інвестиційних посередників із гарантованого випуску та розміщення цінних паперів на первинному ринку (принципи розміщення цінних паперів обговорюються під час вибору андерайтера та укладення андерайтерських угод). Інформаційне забезпечення потенційних інвесторів передбачає поширення інформації щодо діяльності та перспектив підприємства-емітента, акціонерів, органів управління, визначення та опису факторів ризику<sup>290 291</sup>.

Існує три найпоширеніші методи проведення IPO:

– **метод фіксованої ціни.** При проведенні IPO за даним методом ціна акцій визначається заздалегідь. У даному випадку інвестиційний банк, який виступає андерайтером, протягом певного періоду часу збирає заявки на купівлю акцій за заздалегідь визначеною ціною;

– метод аукціону передбачає рівні можливості для всіх інвесторів, які подають заявки на акції, вказуючи ціну та їх кількість. Заявки інвесторів за найвищою ціною виконуються повністю, решта розподіляється між інвесторами пропорційно. Всі заявки анонімні, що гарантує недискримінаційну основу для проведення торгів. Однак, даний метод для проведення первинного розміщення акцій використовується рідко, оскільки результат продажів є непередбачуваним для емітента і може призвести до «недопродажів» акцій компанії;

– **метод формування книги заявок (Bookbuilding)** – найпоширеніший метод проведення IPO. Процес формування книги заявок розпочинається з оголошення діапазону ціни. В процесі потенційні інвестори можуть вказати максимальну ціну, яку вони готові заплатити за акцію. Книга містить заявку кожного потенційного інвестора, назву даного інвестора, кількість необхідних акцій і максимальну ціну. Існують такі типи заявок: проста заявка (Strike Bid)

---

<sup>290</sup>Соколов М. В. Економічна сутність Initial Public Offering. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 4. С. 74-97.

<sup>291</sup>Старостенко Г. Т., Торшин Є. О. Первинне публічне розміщення акцій на Варшавській фондовій біржі: український погляд. Збірник наукових праць Національного у-ту ДПСУ. 2011. № 1. С. 549-559.

на купівлю певної кількості акцій незалежно від кінцевої ціни; заявка на купівлю акцій за максимальною ціною (Limit Bid), яку інвестор погоджується заплатити; ступінчаста заявка (Step Bid), яка передбачає, що інвестор купуватиме різні обсяги акцій залежно від зміни їх цін<sup>292 293</sup>.

5) Кінцевий етап (aftermarket) передбачає передачу залучених коштів від ІРО підприємству-емітенту. Після завершення ІРО доцільно визначити успішність розміщення. Для підприємства-емітента ознаками успіху ІРО є: попит іноземних інвесторів на емітовані акції та збільшення рівня його капіталізації<sup>294</sup>.

Отже, первинне публічне розміщення акцій – це складний комплекс організаційних, юридичних і фінансових процедур, процес, який потребує великої роботи як з боку компанії, так і з боку її консультантів. Компанія-емітент на момент розміщення має відповідати всім вимогам, що висуваються фондовими біржами, а фінансові та юридичні консультанти повинні докласти всіх зусиль для того, щоб про компанію дізналось якомога більше потенційних інвесторів і ІРО пройшло з максимальною вигодою для всіх учасників даного процесу.

Публічне розміщення акцій набуває актуальності у сучасних умовах господарювання, оскільки дає можливість нарощувати власний капітал, на відміну від залучення позикових коштів, що призводить до порушення фінансової стійкості акціонерних товариств та збільшення фінансових ризиків. Суттєве зростання обсягів і кількості укладених угод ІРО вказує на одну з позитивних рис розвитку світового ринку капіталів за останні роки, при цьому

---

<sup>292</sup>Корнєєва Ю. В. Практика первинного розміщення акцій державних підприємств на міжнародних фінансових ринках. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаїв, 2017. Випуск 16. С. 150-154.

<sup>293</sup>Гладчук К. М. Особливості проведення ІРО в сучасних умовах. Матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми формування нової економіки XXI века». 2009. URL: <http://www.confcontact.com/2009new/3-gladchuk.php> (дата звернення: 17.08.2020).

<sup>294</sup>Старостенко Г. Т., Торшин Є. О. Первинне публічне розміщення акцій на Варшавській фондовій біржі: український погляд. Збірник наукових праць Національного у-ту ДПСУ. 2011. № 1. С. 549-559.

посилюється активність не лише розвинених країнах, але й країн, що розвиваються.

У період до 2007 р. світовий ринок IPO динамічно розвивався, при цьому у 2007 р. було зафіксовано найбільші обсяги його річної капіталізації та кількість укладених угод IPO (рис. 3). Однак, у кризовий період 2008-2009 рр. було зафіксовано спад його активності – більше, ніж утричі у 2008 р. порівняно із попереднім роком, – що свідчить про достатню залежність ринку від зовнішніх факторів<sup>295</sup>.

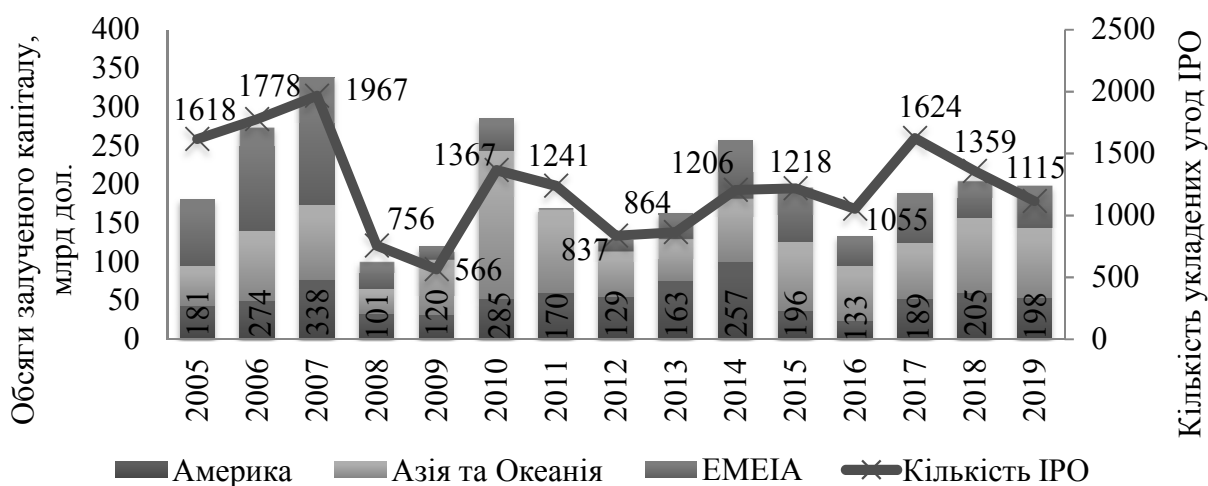


Рис. 3. Динаміка обсягів залученого капіталу та кількості укладених угод IPO протягом 2005-2019 рр.

Складено на основі<sup>296 297 298 299 300</sup>

У другій половині 2009 р. світовий ринок IPO почав активізуватись: якщо в I та II кварталах 2009 р. було зафіксовано 52 та 82 укладені угоди IPO, то у

<sup>295</sup>Global IPO Trends: Q4 2013. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/about-us/news-releases/2013/pdf/2013-12-12-EY-Global-IPO-Trends-E.pdf> (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>296</sup>Global IPO Trends: Q4 2013. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/about-us/news-releases/2013/pdf/2013-12-12-EY-Global-IPO-Trends-E.pdf> (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>297</sup>Global IPO Trends: Q4 2014. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>298</sup>Global IPO Trends: Q4 2018. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>299</sup>Global IPO Trends: Q4 2016. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>300</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).



III та IV кварталах – 146 та 297 відповідно. Така динаміка зростання була пов'язана із проведенням семи із десяти найбільших IPO у світі китайськими компаніями (63% від загальних обсягів залученого капіталу). Причому майже всі IPO були проведенні на біржах Шанхая й Гонконгу<sup>301</sup>.

Найбільші обсяги IPO у посткризові роки були зафіксовані у 2010 р. у розмірі 285 млрд дол. за рахунок буму в азіатському регіоні. Основними факторами росту світового ринку IPO у посткризовий період були наступні: дефіцит капіталу; значна кількість відкладених з початку кризи лістингів; зростання інвестиційної активності країн, що розвиваються; розвиток приватизаційних процесів; «spin-off» багатонаціональних компаній, зокрема енергетичного та технологічного секторів промисловості; зростаюча довіра інвесторів до оцінки акцій і прогнозів зниження ризиків<sup>302 303</sup>.

У період 2011-2012 рр. падіння обсягів IPO було викликане європейською борговою кризою, загрозою технічного дефолту в США та зниженням активності емітентів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, зокрема китайських (рис. 3)<sup>304</sup>. Варто зауважити, що в уповільненні активності в цьому періоді на світовому ринку IPO є певні плюси для ринків, що розвиваються, та з перехідною економікою. Зокрема, міжнародні інвестиційні банки стали погоджуватись обслуговувати відносно невеликі обсяги первинних розміщень акцій – до 100 млн дол. Це призвело у 2012 р. до скорочення середнього обсягу однієї угоди IPO у світі до 160 млн дол., що є найнижчим значенням із 2006 р.<sup>305 306</sup>

---

<sup>301</sup>Global IPO Trends: Q4 2013. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/about-us/news-releases/2013/pdf/2013-12-12-EY-Global-IPO-Trends-E.pdf> (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>302</sup>Global IPO Trends: Q4 2013. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/about-us/news-releases/2013/pdf/2013-12-12-EY-Global-IPO-Trends-E.pdf> (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>303</sup>Ільчук В., Гавриленко Н., Садчикова І. Основні тенденції та перспективи розвитку світового, європейського та українського ринку IPO. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 2 (6). С. 263-272.

<sup>304</sup>Global IPO Trends: Q4 2013. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/about-us/news-releases/2013/pdf/2013-12-12-EY-Global-IPO-Trends-E.pdf> (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>305</sup>Global IPO Trends: Q4 2013. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/about-us/news-releases/2013/pdf/2013-12-12-EY-Global-IPO-Trends-E.pdf> (дата звернення: 20.08.2020).

Протягом 2012-2014 рр. знову спостерігалось відновлення IPO і у 2014 р. обсяги залученого капіталу досягли відмітки у 257 млрд дол. При цьому змінився напрямок залучення коштів – активізувалися компанії Японії. Однак у наступні два роки, 2015-2016 рр., спостерігалось зменшення обсягів залученого капіталу та кількості укладених угод IPO у зв'язку із геополітичною нестабільністю<sup>307</sup>.

У 2017-2018 рр. обсяги залученого капіталу збільшились до 205 млрд дол., а кількість укладених угод IPO склала 1359. Такі тенденції були пов'язані з посиленням довіри інвесторів до оцінок акцій та низькими відсотковими ставками<sup>308</sup>. Але у 2019 р. глобальна кількість угод IPO зменшилась на 19%, порівняно із 2018 р., а обсяги залученого капіталу впали на 4% через волатильність ринку цінних паперів, геополітичну напруженість та поточні питання торгівлі між США, ЄС та Китаєм, занепокоєнням щодо негативних прогнозів економічного зростання тощо<sup>309</sup>.

Основними джерелами IPO – компаніями, що проводили перше публічне розміщення акцій, у 2019 р. виступали нефінансові корпорації, на які, від загальної кількості укладених угод IPO, приходилось 57% у американському регіоні, 94% – на ринку Азії та Океанії та 91% – на ринку EMEA, що об'єднує біржі Німеччини, Великобританії, Росії, Саудівської Аравії, Нідерландів, Швейцарії, Норвегії. При цьому частка нефінансових корпорацій від загальної кількості укладених угод IPO протягом 2015-2019 рр. збільшувалась. На фінансові корпорації та колишні державні підприємства у 2019 р. доводилось 43%, 6% та 9% від усіх укладених угод IPO у американському регіоні, на ринку Азії та Океанії, на ринку EMEA відповідно<sup>310</sup>.

---

<sup>306</sup>Ільчук В., Гавриленко Н., Садчикова І. Основні тенденції та перспективи розвитку світового, європейського та українського ринку IPO. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 2 (6). С. 263-272.

<sup>307</sup>Global IPO Trends: Q4 2016. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>308</sup>Global IPO Trends: Q4 2018. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>309</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>310</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

Слід зазначити, що одним із індикаторів збільшення обсягів світового ринку IPO протягом останніх років були транскордонні угоди, частка яких у 2019 р. склала 8%, порівняно із 10% у 2018 р. Основними країнами-емітентами у 2019 р. виступали: Китай, компанії якого провели 28 IPO за межами країни, Сінгапур – 14 IPO, Малайзія – 7 IPO, Ізраїль та США – по 6 IPO. Основні біржі, на які орієнтувались компанії, були: NASDAQ (Нью-Йорк), HKEX (Гонконг), NYSE (Нью-Йорк), ASX (Сідней), SGX (Сінгапур)<sup>311 312</sup>.

Технологічний сектор продовжував домінувати у 2019 р. за кількістю угод IPO та за обсягами залученого капіталу<sup>313</sup>. Зокрема, високотехнологічне та наукоємне виробництво, займаючи провідне місце у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки, характеризуються передовим у науково-технологічному плані виробничим апаратом, значним кадровим потенціалом дослідників, високими витратами на наукові дослідження. Тому для молодих компаній залучення додаткового капіталу є першочерговим завданням і IPO виступає найкращим напрямком його вирішення.

Також до п'ятірки лідерів у 2019 р. за кількістю укладених угод IPO увійшли компанії сектору охорони здоров'я (174 угоди), промисловості (147 угод), основних матеріалів (121 угода) та споживчих товарів (75 угод). Найбільшою компанією-емітентом на ринку була Saudi Aramco (енергетичний сектор) із обсягом угоди IPO у 25,6 млрд дол.<sup>314</sup>.

Щодо секторального розподілу IPO за регіонами світу, то в країнах Америки основними секторами за кількістю укладених угод IPO виступали сектор технологій, охорони здоров'я, основних матеріалів та фінансів; в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – сектор технологій, охорони здоров'я, промисловості, основних

---

<sup>311</sup>Global IPO Trends: Q4 2018. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>312</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>313</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>314</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

матеріалів, споживчих товарів, нерухомості та роздрібної торгівлі; EMEIA – сектор технологій, охорони здоров'я, промисловості, основних матеріалів, споживчих товарів, фінансів, нерухомості, енергетики та телекомунікацій.

Аналіз регіональної структури світового ринку IPO за 2015-2019 рр. показав, що за вказаний період частка американського регіону (Північної та Латинської Америки) за обсягами залученого капіталу зменшилась з 29% до 27%, а за кількістю укладених угод IPO залишилась незмінною – 19% (рис. 4). Частка країн EMEIA за обсягами залученого капіталу навпаки збільшилась на 4%, однак за кількістю укладених угод IPO – зменшилась на 11%. Частка країн Азії та Океанії за обсягами залученого капіталу зменшилась на 2%, а за кількістю укладених угод IPO, навпаки, збільшилась на 11%. Крім того, варто зауважити, що 46% залученого капіталу припадало саме на країни Азії та Океанії (рис. 4)<sup>315</sup>.

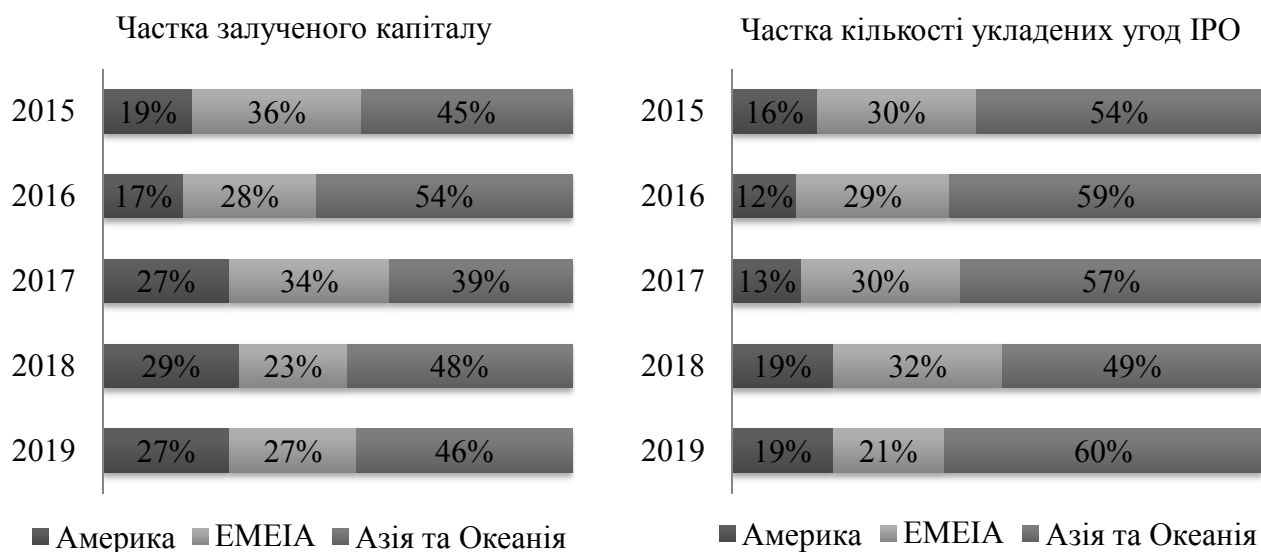


Рис. 4. Частка залученого капіталу та кількості укладених угод IPO за регіонами світу протягом 2015-2019 рр., %

Складено на основі<sup>316</sup>

Примітка: EMEIA – регіон, який включає країни Європи (у тому числі Росію), Близького Сходу, Індію та країни Африки.

<sup>315</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>316</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

Ринки IPO в Північній і Південній Америці продемонстрували падіння у 2019 р., що було пов'язано із геополітичною та торговельною невизначеністю (рис. 5): кількість угод зменшилась на 20%, обсяги залученого капіталу – на 10% порівняно із 2018 р. Ринок США залишається одним з провідних ринків IPO з загальними обсягами залученого капіталу у 50 млрд дол. та з 165 укладеними угодами IPO на NASDAQ і NYSE разом узятих.

Але у 2019 р. спостерігалось зменшення на 20% за кількістю укладених угод і на 5% за обсягами залученого капіталу. Загалом на біржі США у 2019 р. припадало 77% угод IPO у Північній і Південній Америці і 93% від загальних обсягів залученого капіталу. Варто зауважити, що 31% IPO у США були транскордонними – 51 компанія прийняла рішення про лістинг в США протягом 2019 р. В основному компанії були резидентами Китаю, країн Європи та Ізраїлю. Такі тенденції свідчать про збереження довіри до проведення IPO на біржах США. На Канадській фондовій біржі і венчурній біржі у Торонто у 2019 р. було проведено 18 IPO, які залучили 295 млн дол., що на 74% менше, ніж у 2018 р. У регіоні зростання як кількості, так і вартості угод IPO показала лише біржа Бразилії – на 67% та 16% відповідно<sup>317</sup>.



Рис. 5. Динаміка обсягів залученого капіталу та кількості IPO на американському ринку протягом 2005-2019 рр.

Складено на основі<sup>318 319 320 321 322 323 324 325 326 327</sup>

<sup>317</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>318</sup>Global IPO Trends Report 2009. Ernst & Young. URL: [https://capitalaberto.com.br/wp-content/uploads/2012/06/Global\\_IPO\\_trends\\_report\\_2009.pdf](https://capitalaberto.com.br/wp-content/uploads/2012/06/Global_IPO_trends_report_2009.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

Регіональний аналіз світового ринку IPO свідчить про лідерство країн Азії та Океанії за кількістю укладених угод. Також вони залишаються лідерами за обсягами проведених IPO протягом 2015-2019 рр.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон продовжував домінувати в глобальній діяльності по IPO у 2019 р., незважаючи на геополітичну і торговельну напруженість у всьому світі. У цьому регіоні домінували вісім з десяти провідних бірж у світі за кількістю укладених угод і шість бірж за обсягами залученого капіталу. Обсяги залученого капіталу в 2019 р. зменшилися на 8% у порівнянні з 2018 р., а кількість угод збільшилась з 666 угод у 2018 р. до 668 угод у 2019 р. (рис. 6). Найкращі результати щодо обсягів IPO в Азіатському регіоні мала Гонконгська фондова біржа – 37,9 млрд дол. На другій позиції Шанхайська фондова біржа із обсягами залученого капіталу у 26,4 млрд дол. Позитивним є той факт, що число кандидатів, бажаних провести IPO, залишається високим, незважаючи на настрої інвесторів у зв'язку із фінансово-економічною нестабільністю у світі<sup>328</sup>.

Варто зауважити, що ринок IPO Китаю склав у 2018 р. 40% (35,7 млрд дол.) від загального обсягу залученого капіталу компаніями Азії та Океанії, при цьому було укладено 197 угод. У 2019 р. обсяги залученого

---

<sup>319</sup>Global IPO Trends Report 2011. Ernst & Young. URL: <http://mb.cision.com/Public/MigratedWpy/85934/9095255/85d6eddeeb3ca0a.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>320</sup>Q1'12 Global IPO Update. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/shinnihon-library/publications/research/2012/pdf/2012-04-04-02.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>321</sup>Global IPO Trends: Q4 2013. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/about-us/news-releases/2013/pdf/2013-12-12-EY-Global-IPO-Trends-E.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>322</sup>Global IPO Trends: Q4 2014. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>323</sup>Global IPO Trends: Q4 2015. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-global-ipo-trends-2015-q4/\\$FILE/EY-global-ipo-trends-2015-q4.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-global-ipo-trends-2015-q4/$FILE/EY-global-ipo-trends-2015-q4.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>324</sup>Global IPO Trends: Q4 2016. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>325</sup>Global IPO Trends: Q4 2017. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2017/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2017.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2017/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2017.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>326</sup>Global IPO Trends: Q4 2018. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

<sup>327</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>328</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 20.08.2020).

капіталу та кількість угод збільшилися на 28% та 13% відповідно. При цьому, 26% всіх компаній-емітентів Китаю розмістили акції на біржах NASDAQ (24 IPO) і NYSE (28 IPO). У той же час, 24% транскордонних IPO у світі були проведені на Гонконгській біржі<sup>329</sup>.

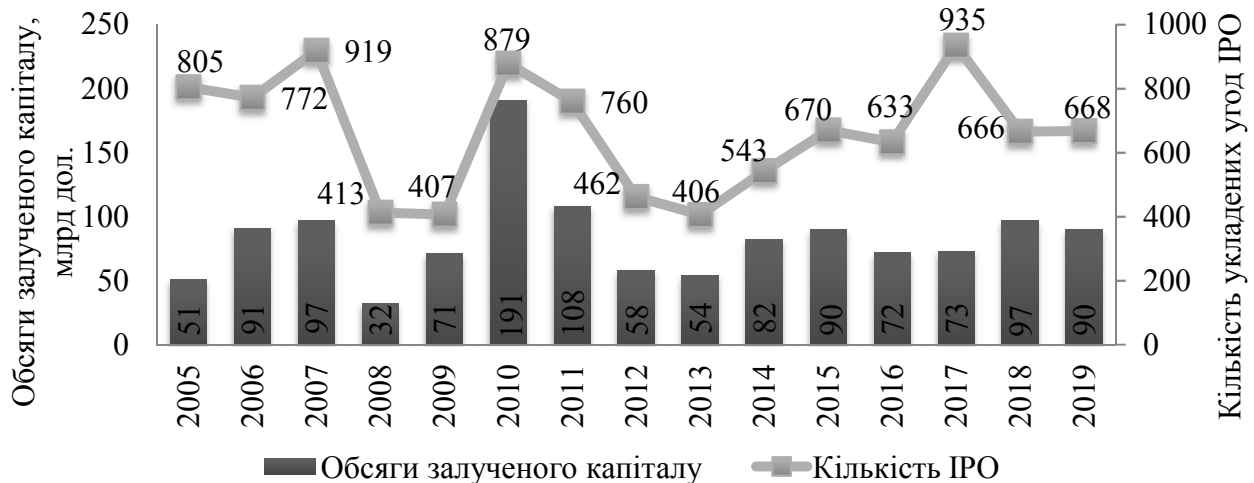


Рис. 6. Динаміка обсягів залученого капіталу та кількості IPO на ринку Азії та Океанії протягом 2005-2019 рр.

Складено на основі<sup>330 331 332 333 334 335 336 337 338 339</sup>

Як видно з рис. 7, після світової фінансово-економічної кризи 2008 р. динаміка розвитку ринку регіону EMEA (Європа, Близький Схід, Індія,

<sup>329</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>330</sup>Global IPO Trends Report 2009. Ernst & Young. URL: [https://capitalaberto.com.br/wp-content/uploads/2012/06/Global\\_IPO\\_trends\\_report\\_2009.pdf](https://capitalaberto.com.br/wp-content/uploads/2012/06/Global_IPO_trends_report_2009.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>331</sup>Global IPO Trends Report 2011. Ernst & Young. URL: <http://mb.cision.com/Public/MigratedWpy/85934/9095255/85d6eddeeb3ca0a.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>332</sup>Q1'12 Global IPO Update. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/shinnihon-library/publications/research/2012/pdf/2012-04-04-02.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>333</sup>Global IPO Trends: Q4 2013. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/about-us/news-releases/2013/pdf/2013-12-12-EY-Global-IPO-Trends-E.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>334</sup>Global IPO Trends: Q4 2014. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>335</sup>Global IPO Trends: Q4 2015. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-global-ipo-trends-2015-q4/\\$FILE/EY-global-ipo-trends-2015-q4.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-global-ipo-trends-2015-q4/$FILE/EY-global-ipo-trends-2015-q4.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>336</sup>Global IPO Trends: Q4 2016. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>337</sup>Global IPO Trends: Q4 2017. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2017/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2017.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2017/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2017.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>338</sup>Global IPO Trends: Q4 2018. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>339</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

Африка) має нестійку тенденцію. Однак у 2018 р. країни даного регіону посіли другу позицію за кількістю угод, здійснених на ринку IPO. Але у 2019 р. у цьому регіоні було укладено 234 угоди IPO, що на 47% менше 2018 р., натомість, залучено 54 млрд дол. інвестицій – збільшення на 14%. Активність з IPO в рамках EMEA посилилася лише в IV кварталі 2019 року, коли було запуснено чотири мега-IPO, які надійшли з енергетичного, медіа-розважального та технологічного секторів. Лідерами за кількістю угод IPO та обсягом залучених коштів у регіоні стали Італійська фондова біржа, на якій було укладено 31 угоду, та Лондонська фондова біржа, на якій було залучено коштів на суму 5,8 млрд дол. Кількість транскордонних угод IPO склала 10% від їх загальної кількості. При цьому, 7% всіх компаній-емітентів країн EMEA розмістили акції за кордоном, і жодного транскордонного IPO у світі не було проведено на біржах EMEA компаніями-емітентами із інших країн<sup>340</sup>.

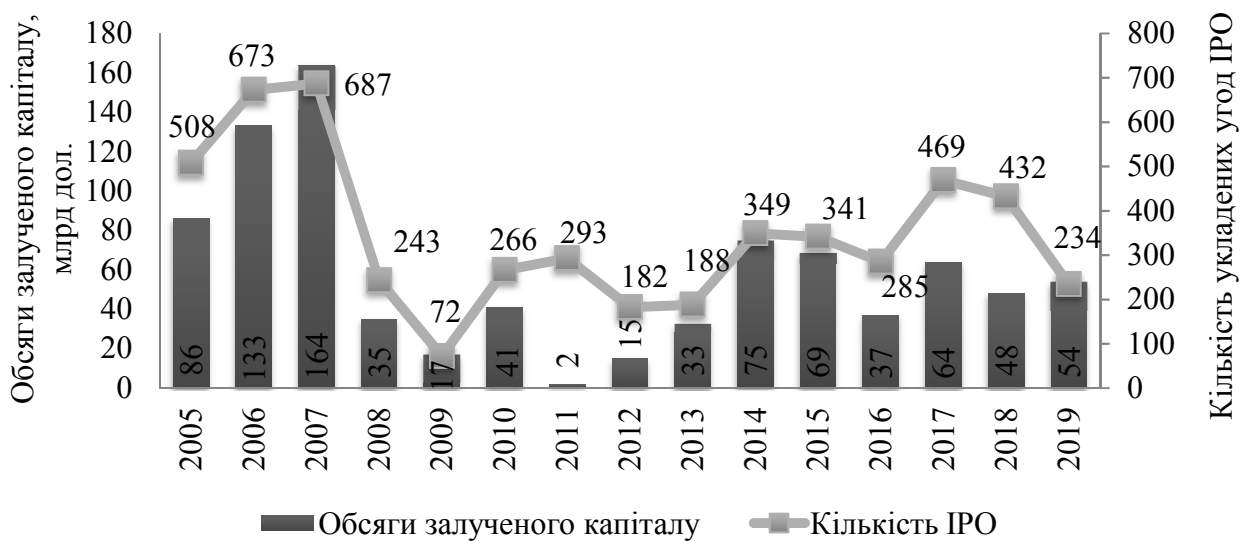


Рис. 7. Динаміка обсягів залученого капіталу та кількості IPO на ринку EMEA протягом 2005-2019 рр.

Складено на основі<sup>341 342 343 344 345 346 347 348 349 350</sup>

<sup>340</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>341</sup>Global IPO Trends Report 2009. Ernst & Young. URL: [https://capitalaberto.com.br/wp-content/uploads/2012/06/Global\\_IPO\\_trends\\_report\\_2009.pdf](https://capitalaberto.com.br/wp-content/uploads/2012/06/Global_IPO_trends_report_2009.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>342</sup>Global IPO Trends Report 2011. Ernst & Young. URL: <http://mb.cision.com/Public/MigratedWpy/85934/9095255/85d6eddeceeb3ca0a.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>343</sup>Q1'12 Global IPO Update. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/shinnihon-library/publications/research/2012/pdf/2012-04-04-02.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).



Що стосується європейського ринку IPO, то геополітичні проблеми і торговельна напруженість продовжують стримувати довіру інвесторів. Кількість угод IPO у 2019 р. зменшилась на 37%, а обсяги залученого капіталу – на 42% у порівнянні з 2018 р. Збільшення кількості угод IPO та обсягів залучення капіталу у 2019 р. спостерігалось у Італії та Іспанії – на 22% і 69% відповідно. Натомість, найактивніші ринки – Великобританії та Ірландії – зазнали втрат за даними показниками – на 56% та 27% відповідно<sup>351</sup>.

В Індії криза ліквідності серед небанківських кредиторів негативно позначилась на індійському фондовому ринку: у 2019 р. на індійських біржах було проведено 68 IPO, порівняно із 161 IPO у 2018 р., що дозволило залучити капітал обсягом 2,6 млрд дол., що на 54% менше, ніж у 2018 р.<sup>352</sup>.

На Близькому Сході і в Африці, незважаючи на волатильність цін на нафту в поєднанні з геополітичною напруженістю у регіоні і волатильністю на світових ринках акцій, обсяги залученого капіталу збільшились на 761% до 28,2 млрд дол. Це пов'язано з лістингом нафтової компанії Саудівської Аравії (Saudi Aramco), який є найбільшим IPO в 2019 р. і найбільшим IPO в історії за обсягами залученого капіталу<sup>353</sup>.

---

<sup>344</sup>Global IPO Trends: Q4 2013. Ernst & Young. URL: <https://www.shinnihon.or.jp/about-us/news-releases/2013/pdf/2013-12-12-EY-Global-IPO-Trends-E.pdf> (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>345</sup>Global IPO Trends: Q4 2014. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>346</sup>Global IPO Trends: Q4 2015. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-global-ipo-trends-2015-q4/\\$FILE/EY-global-ipo-trends-2015-q4.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-global-ipo-trends-2015-q4/$FILE/EY-global-ipo-trends-2015-q4.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>347</sup>Global IPO Trends: Q4 2016. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-4q-2016-global-ipo-trends-report.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>348</sup>Global IPO Trends: Q4 2017. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2017/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2017.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2017/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2017.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>349</sup>Global IPO Trends: Q4 2018. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>350</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>351</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>352</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>353</sup>Global IPO Trends: Q4 2019. Ernst & Young. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

Варто зауважити, що інвестори можуть бути обережними щодо вкладання ПІІ у компанії-емітенти IPO, оскільки такі операції є ризикованими через той факт, що значна частка компаній, які проводять IPO – це так звані компанії «єдинороги» (стартапові компанії). З іншого боку, інвестори можуть переслідувати мету подальшого викупу (поглинання чи злиття) компанії-емітента.

Враховуючи вищевикладене, можна стверджувати, що IPO, яке передбачає публічне розкриття інформації – це складний трансформаційний процес для приватної компанії, що вимагає зміни мислення її керівництва та структури, оскільки головною метою є залучення капіталу, а, отже, проведення роботи з широкою групою інвесторів і зацікавлених сторін та виправдання їх очікувань. Крім цих об'єктивних заходів, кандидати на IPO повинні бути готові до ряду інших змін, включаючи підготовку звітності, зміни корпоративного управління, посилення фінансового контролю, забезпечення зовнішніх комунікацій (представлення компанії інвесторам), дотримання правових і нормативних вимог урядів та бірж тощо<sup>354 355</sup>.

Компанії перед проведенням IPO повинні проаналізувати, які зміни кон'юнктури ринку можуть вплинути на їх бізнес і оцінки. Ці зміни (фактори) можуть у кінцевому підсумку вплинути на час і вартість їх транзакції з урахуванням обраного ними призначення IPO. Основні проблеми розвитку світового ринку IPO на сучасному етапі варто виділити наступні (рис. 8).

За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) прогнозується, що стан світової економіки у 2020 р. буде набагато гіршим за той, який спостерігався після глобальної фінансової кризи 2008-2009 рр. Очікується, що темпи зростання світової економіки знизяться до (-3%) порівняно із (-0,1%) у 2009 р. Експерти МВФ вважають, що у 2020 р. світова економіка опиниться в

---

<sup>354</sup>Marderosian L., Johnson B., Robinson E., Westenberg D. 2017 IPO Report. Harvard Law School Forum on Corporate Governance and Financial Regulation. URL: <https://corpgov.law.harvard.edu/2017/05/25/2017-ipo-report/> (дата звернення: 24.08.2020).

<sup>355</sup>Guide to Executing a successful IPO. PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL), 2018. URL: <https://www.pwc.nl/nl/assets/documents/pwc-guide-to-executing-a-successful-ipo-2018.pdf> (дата звернення: 24.08.2020).

найгіршому стані з часів Великої депресії 1929 р.<sup>356</sup> Це, в свою чергу, несе у собі ризики спаду обсягів міжнародного інвестування, а отже і проведення операцій IPO.



Рис. 8. Основні проблеми розвитку світового ринку IPO

Складено на основі<sup>357 358 359 360 361 362 363 364</sup>

<sup>356</sup>МВФ прогнозує зниження темпів зростання світової економіки до мінус 3%. URL: <https://mind.ua/news/20209969-mvf-prognozue-znizhennya-tempiv-zrostannya-svitovoyi-ekonomiki-do-minus-3> (дата звернення: 25.08.2020).

<sup>357</sup>МВФ прогнозує зниження темпів зростання світової економіки до мінус 3%. URL: <https://mind.ua/news/20209969-mvf-prognozue-znizhennya-tempiv-zrostannya-svitovoyi-ekonomiki-do-minus-3> (дата звернення: 25.08.2020).

<sup>358</sup>Bloomberg назвал главные риски для мировой экономики в 2019 году. Ведомости, 2019. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2018/12/05/788506-glavnie-politicheskie-riski#%2Fgalleries%2F140737494282304%2Fnormal%20%2F1> (дата звернення: 26.08.2020).

<sup>359</sup>Global IPO Trends: Q2 2018. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-report-q2-2018/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-report-q2-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-report-q2-2018/$FILE/ey-global-ipo-trends-report-q2-2018.pdf) (дата звернення: 26.08.2020).

<sup>360</sup>Global IPO Trends: Q4 2018. Ernst & Young. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/\\$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-ipo-trends-q4-2018/$FILE/ey-global-ipo-trends-q4-2018.pdf) (дата звернення: 22.08.2020).

<sup>361</sup>В ЕС прогнозируют исторический спад экономики. URL: <http://vobu.ua/ukr/other/foreign-news/item/v-es-prognoziruuyut-istoricheskij-spad-ekonomiki> (дата звернення: 25.08.2020).

<sup>362</sup>E.U. Is Facing Its Worst Recession Ever. Watch Out, World. URL: <https://www.nytimes.com/2020/05/06/business/coronavirus-europe-reopening-recession.html?action=click&module=Spotlight&pgtype=Homepage> (дата звернення: 28.02.2020).

<sup>363</sup>Світові фондові ринки продовжують падіння. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2894532-svitovi-fondovi-rinki-prodovzuut-padinna.html> (дата звернення: 26.08.2020).

Стосовно окремих країн, то прогнози МВФ також невтішні. Очікується, що темпи економічного зростання економіки США знизяться до (-5,9%) – найгірший показник з 1946 р.; темпи зростання економіки Японії впадуть до (-5,2%) – найнижчого рівня за 11 років; незважаючи на своєчасне політичне реагування як на рівні ЄС, так і на національному рівні, економіка ЄС в 2020 р. переживе спад історичних масштабів – на більш ніж 7%; у країнах, що розвиваються, та з перехідною економікою – на 1%, але в країнах Азії очікується невелике зростання. Все це пов'язано із пандемією коронавірусу, яка представляє серйозний шок для світової економіки і буде мати серйозні соціально-економічні наслідки<sup>365 366</sup>.

Тривалий спад у Європі, друга хвиля коронавірусу або слабке відновлення економіки спровокує додаткові проблеми як для європейських, так і закордонних інвесторів. Ця криза також відроджує політичні розбіжності між багатю північчю і менш заможним півднем, погрожуючи зламати крихкий баланс між цими дуже різними країнами, чиї економіки тісно пов'язані між собою<sup>367</sup>.

Ще однією проблемою подальшого розвитку світового ринку IPO є нестабільність на міжнародних фінансових ринках, що знижує інтерес та насторожує інвесторів вкладати капітал у компанії-емітенти IPO. Світові фондові індекси зазнали падіння після проголошення ВООЗ пандемії коронавірусу та оголошення президентом США заборони на в'їзд до країни з Європи. Dow Jones впав у березні 2020 р. на 5,86%, S&P 500 – на 4,89%, а

---

<sup>364</sup>Фондовий ринок США: Dow Jones та S&P 500 закрилися падінням, нафта подорожчала. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/05/2/660077/> (дата звернення: 26.08.2020).

<sup>365</sup>МВФ прогнозує зниження темпів зростання світової економіки до мінус 3%. URL: <https://mind.ua/news/20209969-mvf-prognozue-znizhennya-tempiv-zrostannya-svitovoyi-ekonomiki-do-minus-3> (дата звернення: 25.08.2020).

<sup>366</sup>В ЕС прогнозируют исторический спад экономики. URL: <http://vobu.ua/ukr/other/foreign-news/item/v-es-prognoziruuyut-istoricheskij-spad-ekonomiki> (дата звернення: 25.08.2020).

<sup>367</sup>E.U. Is Facing Its Worst Recession Ever. Watch Out, World. URL: <https://www.nytimes.com/2020/05/06/business/coronavirus-europe-reopening-recession.html?action=click&module=Spotlight&pgtype=Homepage> (дата звернення: 28.02.2020).

Nasdaq Composite – на 4,7%<sup>368</sup>. Продовження падіння на світових фондових ринках може ще більше дестабілізувати економіку, що вплине на перспективи та можливості розширення міжнародної інвестиційної діяльності.

Невизначеність на нафтових ринках виступає ще однією проблемою подальшого розвитку світового ринку IPO. Ціни на нафту Brent і WTI впали до рекордного рівня у зв'язку з несподіваним провалом переговорів організації ОПЕК+ у Відні 6 березня 2020 р., а також введенням обмежень через пандемію коронавірусу. Зустріч закінчилася повним розривом альянсу між Росією і ОПЕК на чолі з Саудівською Аравією, який з 2017 р. керував світовими цінами на нафту шляхом узгоджених скорочень видобутку. Але 1 травня 2020 р. вступила в силу угода країн ОПЕК+ щодо зниження нафтовидобутку для балансування ринку, що сприяло зростанню цін на ф'ючерси на нафту WTI на 4,56% до 19,70 дол. за барель та на ф'ючерси на нафту Brent – на 0,49% до позначки 26,61 дол. за барель<sup>369 370</sup>.

Варто зауважити, що одним із серйозних ризиків для інвестора у прийнятті інвестиційних рішень є посилення геополітичної напруженості та міжнародні територіальні суперечки. По-перше, територіальні суперечки в Південно-Китайському морі – серйозне джерело розбіжностей між Китаєм і низкою країн Азії. По-друге, масштабні бойові дії на Корейському півострові. По-третє, Конфлікти на Близькому Сході: давня ворожнеча між Саудівською Аравією та Іраном загострилася в ході війни в Сирії і Ємені, королівство також організувало блокаду Катару<sup>371</sup>. Це, в свою чергу, може впливати на геополітичні настрої країн, а тому й на інтереси та настрої інвесторів щодо подальшого вкладання у IPO.

---

<sup>368</sup>Світові фондові ринки продовжують падіння. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2894532-svitovi-fondovi-rinki-prodovzuut-padinna.html> (дата звернення: 26.08.2020).

<sup>369</sup>Світові фондові ринки продовжують падіння. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2894532-svitovi-fondovi-rinki-prodovzuut-padinna.html> (дата звернення: 26.08.2020).

<sup>370</sup>Фондовий ринок США: Dow Jones та S&P 500 закрилися падінням, нафта подорожчала. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/05/2/660077/> (дата звернення: 26.08.2020).

<sup>371</sup>Bloomberg назвал главные риски для мировой экономики в 2019 году. Ведомости, 2019. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2018/12/05/788506-glavnie-politicheskie-riski#%2Fgalleries%2F140737494282304%2Fnormal%20%2F1> (дата звернення: 26.08.2020).

Важливим фактором впливу на поведінку інвесторів та розвитку щодо вкладання інвестицій, зокрема ПІІ у компанії-емітенти ІРО відіграватимуть зміни у Північноамериканській угоді про вільну торгівлю (НАФТА), оскільки у довгостроковій перспективі бізнес-витрати можуть зростати. Також нова регіональна торговельна угода між США, Мексикою та Канадою несе певні наслідки для діяльності прикордонних міжнародних компаній. Негативно на міжнародне інвестування впливають обмеження у взаємних відносинах між США та Китаєм. Торговельна суперечка між США і Китаєм, яка, за даними МВФ, негативно впливає на глобальне зростання економіки, триває з 2018 р. Дві держави – найбільші економіки світу – неодноразово накладали одна на одну штрафні мита на десятки мільярдів доларів. Президент США Дональд Трамп звинувачував Китай у порушенні правил чесної конкуренції, від чого, на його думку, зазнають збитків американські підприємства, а також в крадіжці інтелектуальної власності. Але 15 січня 2020 р. Китай і США підписали першу фазу торговельної угоди після 18 місяців суперечок<sup>372</sup>. Такі тенденції, вже спричинили значні переливання капіталів та негативно вплинули на діяльність міжнародних компаній цих країн. Ймовірно, що у процесі реалізації вказаної угоди, яка складається з двох фаз, швидке відновлення міжнародної інвестиційної діяльності між країнами не варто очікувати, до того ж, враховуючи негативні тенденції у розвитку економіки США. Ці фактори впливатимуть на обсяги та кількість транскордонних ІРО та можуть спричинити відкладення проведення ІРО компаніями даних ринків в очікуванні кращих перспектив залучення ПІІ. Крім того, посиленням протекціонізму у відносинах між країнами також може вплинути на настрої та можливості інвесторів вкладати в ІРО компаній як розвинених країн, так і країн, що

---

<sup>372</sup>Китай і США підписали першу фазу торговельної угоди. URL: <https://www.dw.com/uk/%D0%B3%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0/s-9874> (дата звернення: 25.08.2020).

розвиваються. І хоча за даними ЮНКТАД політика лібералізації інвестицій домінує, все ж таки уряди країн зацікавлені у захисті національних ринків<sup>373 374</sup>.

Ще один ризик, – це вихід Великобританії з Євросоюзу, перехідний період якого триватиме до кінця 2020 р. Така ситуація становить загрозу, в першу чергу, для інвесторів з країн-членів ЄС, а також несе у собі негативні наслідки для зовнішніх інвесторів, враховуючи той факт, що лондонська біржа – одна з провідних бірж світу<sup>375 376</sup>.

У сучасних умовах загострення політичних, економічних та фінансових проблем світогосподарського розвитку уряди країн та фондові біржі висувають більш жорсткі нормативні вимоги до компаній-емітентів, що ускладнює процес проведення IPO<sup>377</sup>.

Рівень кіберзагроз постійно зростає. Особливо актуальна ця проблема для банків, інвестиційних фондів, фінансових інститутів та компаній, втрати яких від дій кіберзлочинців особливо високі. Є ризик, що хакери «зламають» державні або корпоративні мережі та будуть маніпулювати ними протягом тривалого часу. Економічні втрати можуть виявитися значними, якщо кібератаки суттєво обмежать роботу держорганів чи корпоративних структур, або завдадуть шкоди економічно-фінансовій інфраструктурі<sup>378</sup>. Це, в свою чергу, може сприяти диверсифікації інвестиційних портфелів чи виведенню капіталів в офшори, а також вкладанню транснаціональними компаніями та банками значних фінансових ресурсів у розробки щодо захисту від кібератак.

---

<sup>373</sup> Bloomberg назвал главные риски для мировой экономики в 2019 году. Ведомости, 2019. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2018/12/05/788506-glavnie-politicheskie-riski#%2Fgalleries%2F140737494282304%2Fnormal%20%2F1> (дата звернення: 26.08.2020).

<sup>374</sup> FDI Statistics. – United Nations: UNCTAD. URL: <https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (дата звернення: 26.08.2020).

<sup>375</sup> Global IPO Trends: Q4 2019. *Ernst & Young*. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 27.08.2020).

<sup>376</sup> Bloomberg назвал главные риски для мировой экономики в 2019 году. Ведомости, 2019. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2018/12/05/788506-glavnie-politicheskie-riski#%2Fgalleries%2F140737494282304%2Fnormal%20%2F1> (дата звернення: 27.08.2020).

<sup>377</sup> Global IPO Trends: Q4 2019. *Ernst & Young*. URL: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/growth/ey-global-ipo-trends-q4-2019.pdf) (дата звернення: 27.08.2020).

<sup>378</sup> Bloomberg назвал главные риски для мировой экономики в 2019 году. Ведомости, 2019. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2018/12/05/788506-glavnie-politicheskie-riski#%2Fgalleries%2F140737494282304%2Fnormal%20%2F1> (дата звернення: 26.08.2020).

Щодо перспектив розвитку світового ринку IPO на 2020 р., прогнози залишаються невизначеними через наслідки пандемії коронавірусу, фінансово-економічну нестабільність як на розвинених ринках, так і на ринках, що розвиваються, падіння фондових індексів, ризики подальшого розвитку світового господарства, геополітичну нестабільність, торгові конфлікти тощо. Також неоднозначними є прогнози щодо подальшого розвитку міжнародного інвестування. Інвестори виявляють обережність інвестувати, зокрема у стартапові компанії, які представляють вкладання венчурного капіталу (високо ризикові проекти) та зацікавлені у диверсифікації своїх портфелів. Тому кандидати на IPO, які мають проблеми фінансування та ліквідності, повинні розглянути альтернативний механізм фінансування, а також підготуватися до готовності, коли наступне «вікно можливостей» IPO знову відкриється.

Отже, первинне публічне розміщення акцій – один з найкращих інструментів фінансування бізнесу, з точки зору як вартості фінансових ресурсів, так і активізації й раціоналізації бізнес-процесів у компанії, підвищення корпоративної культури й дисципліни. Після глобальної фінансово-економічної кризи 2008 р. спостерігаються постійні коливання як обсягів, так і кількості угод IPO, що пов'язано, в першу чергу, із слабкими темпами економічного зростання, геополітичними ризиками та регіональними конфліктами. Динамічний розвиток ринку IPO спостерігався в країнах Азії та Океанії, зокрема збільшення обсягів та кількості IPO компаній технологічного сектору. Але прогнози щодо подальшого розвитку світового ринку IPO є неоднозначними через кризу, викликану пандемією коронавірусу. З одного боку, компанії, які планували провести первинне публічне розміщення акцій, мають тепер чекати на кращі часи; з іншого – інвестори зацікавлені у вкладанні капіталів у високотехнологічне та наукоємне виробництво, що може стати «вікном можливостей» для інноваційних «компаній-єдинорогів». У найближчій перспективі 2021-2022 рр. можна очікувати спад активності на світовому ринку первинного публічного розміщення акцій як самих компаній-емітентів, так й інвесторів.



## СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА МІЖНАРОДНИЙ УРБАНІСТИЧНИЙ ТУРИЗМ

Геополітичні й глобалізаційні процеси сприяли розвитку та зростанню впливу туризму на сучасне суспільство, який був визнаний феноменом ХХ ст. завдяки швидким темпам розвитку. Внесок туризму становив 10,4% у світовий ВВП, кожне десяте робоче місце на планеті зайнято в цьому секторі економіки, а зростання кількості міжнародних прибуттів за 1950-2018 рр. склало 5500%<sup>379</sup>. Слід зазначити, що в 2019-2020 рр. туристичний сектор значно постраждав від пандемії COVID-19, що призвело до падіння міжнародної кількості туристів на 98% у травні 2020 р. порівняно з 2019 р. При цьому падіння доходів від туризму за січень-травень 2020 р. становило 56%. Це означає падіння на 300 мільйонів туристів та 320 млрд дол. США, втрачених у міжнародних надходженнях від туризму, що більше, ніж утрати, ніж втрати під час Глобальної економічної кризи 2009 р.<sup>380</sup> За перший квартал 2020 р. кількість міжнародних туристичних прибуттів скоротилася на 67 млн порівняно з аналогічним періодом 2019 р. Найпершим зазнав впливу Азіатсько-Тихоокеанський регіон, в якому за перший квартал 2020 р. кількість міжнародних прибуттів скоротилася на 35%. За цей період в Європейському регіоні зниження кількості прибуттів становило 19%, в Америці – 15%, Африці – 12% та Близькому Сході – 11%. І хоча UNWTO розглядає однією з можливостей відновлення показників туризму сільський зелений, екологічний й оздоровчий туризм<sup>381</sup>, проте саме міста з їх гнучкістю й інноваційністю сприятимуть швидкому відновленню туристичного сектора. З розвитком масового туризму подорожі до міст залишаються най-

---

<sup>379</sup>GlobalRescueandWorldTravel&TourismCouncil: CrisisReadiness. October 2019.

<sup>380</sup>Impact of COVID-19 on Global Tourism Made Clear as UNWTO Counts the Cost of Standstill (28.07.2020). URL: <https://www.unwto.org/news/impact-of-covid-19-on-global-tourism-made-clear-as-unwto-counts-the-cost-of-standstill>.

<sup>381</sup>Impact assessment of the COVID-19 outbreak on international tourism (20.05.2020). URL: <https://www.unwto.org/impact-assessment-of-the-covid-19-outbreak-on-international-tourism>.

більш швидко зростаючим сегментом туристичного ринку<sup>382, 383, 384</sup>. За період 2007-2017 рр. темпи його зростання перевищили загальний ринок відпочинку у чотири рази<sup>385</sup>, при цьому середні добові витрати туристів становили 170 євро.

Внаслідок свого історичного розвитку міста перетворилися на глобальну економічну територію, що є центром здійснення бізнесу, розвитку інновацій, інтеграції традицій та звичаїв, що змінюються й адаптуються під потреби мешканців й тимчасових відвідувачів. Інтеграція цих унікальних економічних й соціальних можливостей міста приносить динамізм і життєздатність, зростання і розвиток, і привертає увагу все більшої кількості людей. В містах мешкає 55% світового населення, яке в 2019 р. налічувало 7,713 млрд осіб<sup>386</sup>. Експертами прогнозується, що до 2050 р. частка міського населення зросте до 68%, з яких 35% буде припадати на Китай, Індію й Нігерію<sup>387</sup>. Такий прогноз робить названі міста перспективними генераторами світових туристичних потоків.

Історія розвитку світового туризму тісно переплітається з розвитком і розбудовою міст. Передумови урбанізації й урбаністичного туризму з'явилися ще за часів Месопотамії та Шумерії<sup>388</sup>. Люди із засобами праці та знаннями ремесла згуртовувалися й переміщувалися до міст для тимчасового заробітку й постійного проживання. Ці міста були рушіями національної культури, мистецтва, музики, літератури, архітектури й містобудівного дизайну. Саме концентрація, різноманітність та якість різних видів діяльності створили їх привабливість та поставили містечка та міста на туристичну карту. На початку ХХ ст. міста почали усвідомлювати себе туристичними пам'ятками, що вплинуло на концепцію їхнього розвитку, спрямовану на залучення

---

<sup>382</sup>Ashworth G. (1989), «Urban tourism: an imbalance in attention», in Cooper, C. (Ed.) *Progress in Tourism Recreation and Hospitality Management*, Vol. 1, Belhaven, London, pp. 33-54.

<sup>383</sup>Law C.M. (2002), *Urban Tourism: The Visitor economy and the Growth of Large Cities*, Cengage Learning EMEA.

<sup>384</sup>Maitland R. and Ritchie B.W. (Eds) (2009), *City tourism: National Capital Perspectives*, Cabi.

<sup>385</sup>ITB world travel trends 2018 / 2019. URL: [https://www.itb-berlin.de/media/itb/itb\\_dl\\_all/itb\\_presse\\_all/ITB\\_World\\_Travel\\_Trends\\_2018\\_2019.pdf](https://www.itb-berlin.de/media/itb/itb_dl_all/itb_presse_all/ITB_World_Travel_Trends_2018_2019.pdf) p. 6

<sup>386</sup>World Population by Year. URL: <https://www.worldometers.info/world-population/world-population-by-year/>.

<sup>387</sup>Destination 2030. Global Cities' Readiness For Tourism Growth. URL: <https://cutt.ly/NfkD5Ig>

<sup>388</sup>Karski A. (1990). Urban Tourism: A Key to Urban Regeneration. *The Planner*, 6, 15-17.

відвідувачів. Наприклад, у США усі великі міста намагалися стати привабливими для туристів, і це означало не лише зміну способу життя людей, а й сприйняття міст як туристичних центрів, формування їх туристичної концепції, спрямованої на залучення капіталу. Згодом такий підхід вилився в ідею туризму містами – урбаністичний туризм (citytourism, urbantourism), про який в 1989 р. вперше офіційно заявив Г. Ешворт<sup>389</sup>. Він формалізував теорію щодо відвідувачів, які подорожують до міст для задоволення. Туризм інтегрований у міський розвиток і діє поряд з іншими бізнесами, комерційною та соціальною діяльністю у містах. Однак саме економічна складова й міжнародні міжміські зв'язки заважали виокремити його значення в містах до початку 1990-х<sup>390</sup>. В цей час з'являється більше досліджень та публікацій, пов'язаних з туризмом у містах, які ідентифікують його як складне явище, що впливає на багатьох зацікавлених сторін у ланцюжку вартості й детально розглянуто К. Лау<sup>391</sup>. В британському словнику з подорожей, туризму і гостинності С. Медліка під терміном «урбаністичний туризм» (urbantourism) розуміють швидкозростаючу форму туризму, метою якого є відвідання історичних та культурних пам'яток, покупки та ділові зустрічі<sup>392</sup>. Саме ці цілі і залишаються основними мотивами урбаністичного туризму в XXI ст. В свою чергу, Смирнов І. Г. розглядає туризм у містах як «спеціалізований вид туризму, що ґрунтується на культурно-історичній та архітектурній спадщині, кліматичних та природних особливостях території, високому рівні розвитку, глибокій диверсифікації суспільно-економічного життя та пропозиції суспільних та комерційних товарів та послуг»<sup>393</sup>. О. В. Гладкий не розглядає ділову мету подорожі як складову урбаністичного туризму, а акцентує увагу на

---

<sup>389</sup> Ashworth G. J. Urban tourism: an imbalance in attention. *Progress in Tourism, Recreation and Hospitality Management*. 1989. Vol.1. P.33-54.

<sup>390</sup> Brayley R. (2010). An analysis of destination attractiveness and the use of psychographics and demographics in segmentation of the within-state tourism market. URL: <https://cutt.ly/3bTbeol>.

<sup>391</sup> Law C. M., 2001. *Urban Tourism – The Visitor Economy and the Growth of Large Cities*. London: Continuum.

<sup>392</sup> *Dictionary of Travel. Tourism and Hospitality*. Ed. S. Medlik. London: Butterworth-Heinemann Ltd. 1993. P. 43.

<sup>393</sup> Смирнов І. Г. Брендінг міста у туризмі: концептуальні підходи URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id1680/>.

тому, що він має бути спрямованим на задоволення культурно-пізнавальних потреб туристів, пов'язаних з загальним і комплексним ознайомленням з містом, його архітектурною, історичною, етнічною, та культурно-релігійною спадщиною<sup>394</sup>. Постійні зміни, що відбуваються в соціально-економічному житті міста, обумовлюють різноманітність надання інформаційно-довідкових, фінансових, побутових, комунальних, торговельних, розважальних, освітніх, комунікаційних та інших послуг й спрямовані на задоволення пізнавальних, культурних, економічних, рекреаційних, ділових та інших потреб не тільки місцевих жителів, а й туристів. Виходячи з цього, туристична інфраструктура повністю інтегрована в міський простір. Тому для туристів досвід урбаністичного туризму представляється загальнодоступним суспільним благом з нульовою ціною. Пам'ятки, площі, парки, музеї, історична архітектура та загальна атмосфера міста є або безкоштовними громадськими об'єктами, або пропонуються за ціною нижче ринкової вартості як державна послуга. Отже, основними відмінностями урбаністичного туризму від інших видів туризму є:

- наявність постійного населення понад 10 тис. осіб у місці перебування туристів;
- високий ступінь урбанізації, обумовлений високою концентрацією людей і споруд;
- наявність розвиненої інфраструктури, яка постійно розширюється й удосконалюється відповідно до потреб міста та його стратегії розвитку;
- висока частка інфраструктурних туристичних ресурсів;
- незначний вплив сезонності на розвиток туризму;
- урбанізований ландшафт, що обмежує площу природного середовища;
- значна частка туристичних об'єктів сконцентрована на обмеженій площі;
- широкий асортимент туристичних послуг для задоволення споживчого попиту;

---

<sup>394</sup> Гладкий А. В., Склярів А.А. Развитие туризма в крупнейших исторических городах мира. Современные проблемы сервиса и туризма. Научно-практический журнал. Т. 11. № 2. 2017. С. 28-40.

- умовний поділ міста на адміністративні райони, що є об'єктами підвищеного та помірною туристичного інтересу й не цікаві для туристів райони.

Значне збільшення обсягу міжнародних відвідувачів припадає на великі мегаполіси й столичні міста (45%)<sup>395</sup>, які самі по собі є джерелом найбільшої кількості туристів у світі. В 2018 р. кількість міжнародних прибуттів до міст зросла на 8% порівняно з 2017 р., а за оптимістичним прогнозом після подолання пандемії COVID-19 планується зростання на 10%.<sup>396</sup> Такий прогноз обумовлений первинністю достатнього рівня безпеки, яка є ключовим фактором прийняття рішень для мандрівників у виборі місця призначення.

Розвиток міжнародного туризму тісно пов'язаний з траєкторіями міської трансформації та урбанізації. Значення урбаністичного туризму проявляється в тому, що містам потрібен туризм, оскільки на світовому, регіональному й національному рівнях він став рушієм економіки<sup>397</sup>. Окрім міського населення, яке, як очікується, буде постійно зростати, «тимчасове» та коливаюче населення, включаючи одноденних відвідувачів, впливає на місто, вимагаючи постійних змін. Це твердження є підсумком Першого глобального Саміту з урбаністичного туризму, де країни-учасники погодилися, що «туризм є ключовим ресурсом для міст та місцевих жителів», оскільки він сприяє місцевому доходу й підтримці міської інфраструктури<sup>398</sup>. Наслідки таких змін мають як позитивний, так і негативний соціально-економічний вплив не тільки на розвиток самого міста, а й країни і світу в цілому внаслідок зростаючого значення найбільших міст у міжнародній економіці.

Всесвітньою радою з питань подорожей та туризму було досліджено 73 найбільш відвідуваних міста світу в 2018 р. За цими даними внесок досліджених міст у прямий світовий ВВП від подорожей та туризму становив

<sup>395</sup>Destination 2030. Global Cities' Readiness For Tourism Growth. URL: <https://cutt.ly/NfkD5Ig>.

<sup>396</sup>ITB world travel trends 2018 / 2019. URL: [https://www.itb-berlin.de/media/itb/itb\\_dl\\_all/itb\\_presse\\_all/ITB\\_World\\_Travel\\_Trends\\_2018\\_2019.pdf](https://www.itb-berlin.de/media/itb/itb_dl_all/itb_presse_all/ITB_World_Travel_Trends_2018_2019.pdf). - P. 6.

<sup>397</sup>UNWTO (2012), Global report on city tourism – cities 2012 project, World Tourism Organisation, Madrid.

<sup>398</sup>Global Summit on City Tourism: Catalysing economic development and social progress (13.11.2012). URL:<https://www.unwto.org/archive/global/event/global-summit-city-tourism> (accessed 26.08.2020).

близько 25%. Саме на них припадало понад 17 млн робочих місць у секторі, частка яких була на рівні 5,7%. Прямий внесок від подорожей та туризму у світовий ВВП в 2018 р. становив 2750,7 млрд дол. США, а десяти досліджених міст (рис. 1) – 276,8 млрд дол. США.<sup>399</sup> Інформація про 50 міст світу, що зробили найбільший внесок від туризму у прямий ВВП в 2018 р., наведена в додатку (в кінці розділу).

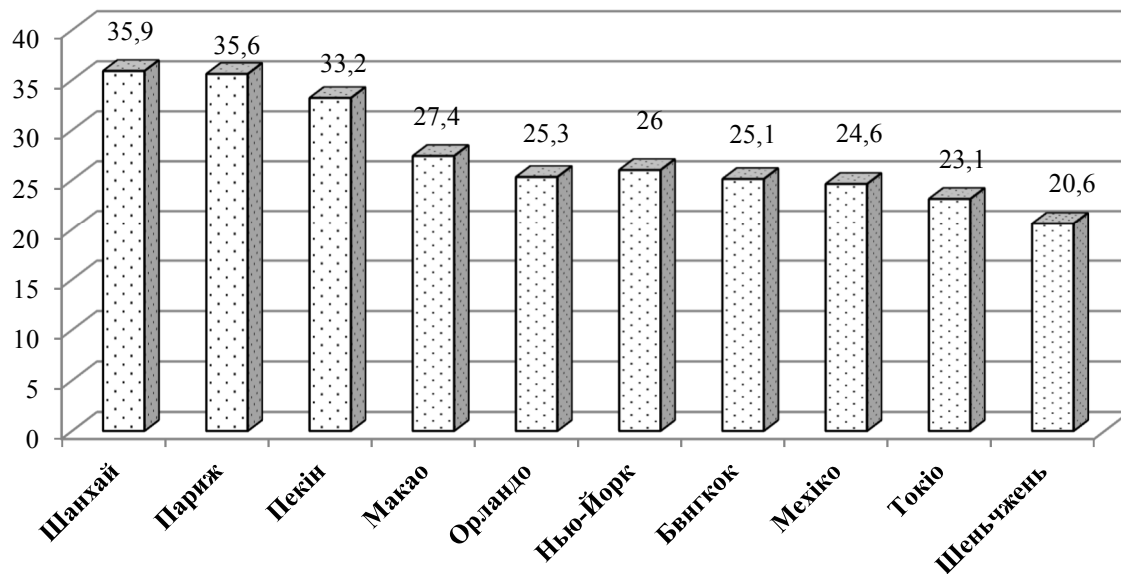


Рис. 1. Найбільші міста світу за прямим внеском у ВВП туризму та подорожей у 2018 р., млрд дол. США.

Найбільший внесок у ВВП від туризму та подорожей у 2018 р. зробив Шанхай, який є найбільшим містом КНР з населенням 24,3 млн жителів. При цьому 31,2 млрд дол. США внеску припадало на внутрішній туризм, а на міжнародний – тільки 4,7 млрд дол. США. На третьому місці знаходиться Пекін, 87% доходу від туризму якого припадало теж на внутрішній туризм (рис. 3). В китайському місті Шеньчжень частка внеску у прямий ВВП від подорожей та туризму міста становила 5,6%, при цьому 62,1% припадали на внутрішній туризм. Це свідчить про те, що більша частка туристів, які подорожують з метою відвідування міст, у КНР є внутрішніми. Слід також

<sup>399</sup>Cities Economic Impact Report. URL:<https://wtcc.org/Research/Economic-Impact/Cities>(accessed 26.08.2020).

зазначити, що шість з десяти міст, які зробили найбільший внесок у прямий ВВП подорожей та туризму в 2018 р., розташовані в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, внесок якого у світовий прямий внесок у ВВП подорожей та туризму був найбільшим (33%) серед п'яти макротуристичних регіонів. А сам регіон характеризується найшвидшими темпами росту прямого внеску у ВВП від подорожей та туризму в світі<sup>400</sup>.

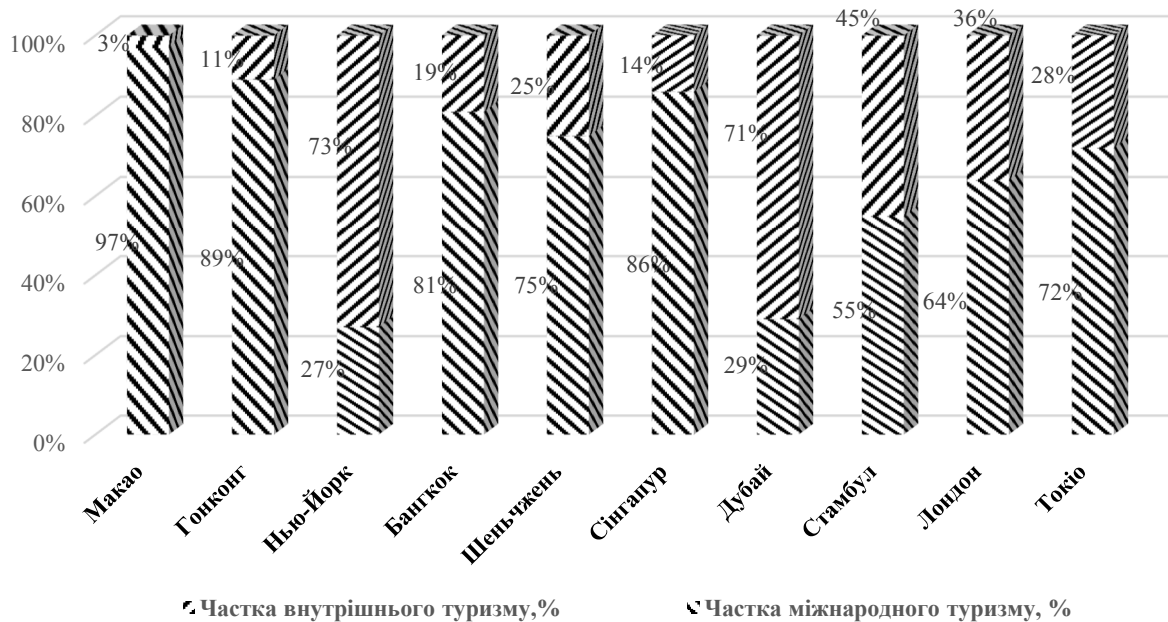


Рис. 2. Структура внеску у прямий ВВП від подорожей і туризму деяких міст світу в 2018 р.

Сучасні міста приваблюють широкий ринок, є відкритими для відвідування й стають транспортно доступними, атрактивними завдяки історико-культурному минулому, архітектурному ансамблю, сучасному мистецтву, інноваціям, природним ресурсам, географічному розташуванню, бізнес-середовищу та іншим складовим міського простору, який залежно від його впливу на прийняття рішення про подорож може бути розподілений за рівнями (табл. 1). І рівень привабливості урбаністичного туризму визначається тими об'єктами, які виступають головним та супутніми мотивами подорожі. На другому рівні визначені об'єкти та послуги, що забезпечують комфортність

<sup>400</sup>Travel & Tourism. Global economic impact& trends 2020. URL:<https://wttc.org/Research/Economic-Impact>.

перебування туристів у місті. На третьому рівні визначені умови здійснення подорожі до міста, які створюють можливості її здійснення й впливають на остаточне прийняття рішення туристом. З огляду на це, здатність міста забезпечити всі три рівні привабливості, звернути на себе увагу, сформувати унікальний туристичний продукт або окремий об'єкт, що виступає візитівкою міста, створює його стратегічну атрактивність на туристичному ринку.

Таблиця 1 – Рівні привабливості урбаністичного туризму для мандрівника

I рівень. Базові об'єкти				
Історико-культурні пом'ятки	Конгрес-центри	Кінотеатри	Події заходи (виставки, фестивалі, форуми)	Природні об'єкти
Сучасні інфраструктурні об'єкти (мости, мурали, готелі)	Спортивна інфраструктура	Театри	Архітектурні об'єкти	Парки й сади
Музеї	Розважальні заклади	Галереї	Меморіальні місця	
II рівень. Другорядні об'єкти та послуги				
Підприємства готельного бізнесу	Підприємства ресторанного бізнесу	Транспортна інфраструктура	Соціальна інфраструктура	Туристична інформація і супровід
III Рівень. Умови				
Безпека	Географічне розташування	Бізнес-середовище	Мовні й культурні бар'єри	Інноваційність й інформатизація середовища

Використання власної атрактивності на національному й міжнародному ринках вимагає постійного пошуку додаткових умов туристичної привабливості (рис. 3), які в сукупності створять особливу атмосферу міста й мотивуватимуть туристів здійснювати повторні відвідування. Такими «родзинками» можуть стати асоціація з відомими особистостями, унікальні об'єкти та пам'ятки, використання подій і явищ історичного минулого й сучасності, природно-географічні ресурси. Локація, ландшафти, події, історико-культурна матеріальна й нематеріальна спадщина, гастрономія, туристичні об'єкти – це все внутрішні складові урбаністичного туризму, і саме їх правильна пропорція створює передумови для нарощування туристичної



привабливості. Зовнішні чинники впливу визначають умови для розвитку урбаністичного туризму в містах. Основними з них є політичне й економічне становище в країні, рівень безпеки здійснення подорожі до міста, зручність й доступність транспортних шляхів, транзитне значення міста, наявність міст-конкурентів з аналогічними ресурсами (рис. 3), що лежить в компетентності місцевих органів влади. На економічному рівні на відвідування міста впливає розвиток туристичної інфраструктури, обмінний курс валюти, наявність і розмір міських податків, вартість альтернативних напрямків і додаткові стимули і пропозиції, що дозволять остаточно прийняти рішення про подорож до міста. Такі рішення формують попит на урбаністичний туризм відповідно до демографічних ознак, за якими ринок поділяється на сегменти.

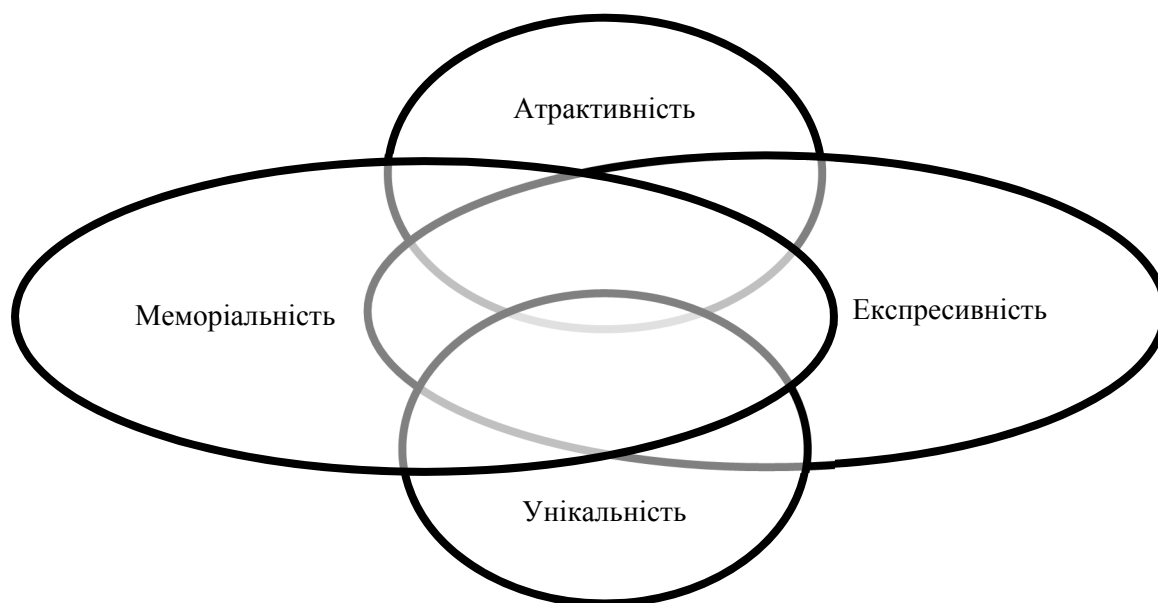


Рис. 3. Привабливість міського середовища в розвитку урбаністичного туризму

Завданням міста є задоволення туристичних потреб туристів цільових сегментів. Всесвітньою туристичною організацією виділяються чотири вікові категорії туристів: діти, молодь, середній (третій) вік, літні туристи. Наприклад, туристичні напрямки, такі як Ібіца, часто є вибором місця відпочинку для молодіжної категорії, затишніші міста (Дубровник, Будапешт) можуть зацікавити туриста літнього віку у пошуках тихішого та більш спокійного

досвіду. Туристи середнього віку можуть спрямовувати свою увагу на курортні міста (Сен-Тропе, Анталія), цікавиться містами, що є визнаними розважальними центрами (Макао, Лас-Вегас), діловими центрами (Токіо, Нью-Йорк) мають високу зосередженість культурно-історичних пам'яток (Рим, Прага, Париж) тощо. Тому можна з впевненістю сказати, що саме урбаністичний туризм є найбільш адаптивним й потужним рушієм для розвитку міста та виступає найпривабливішим видом туризму сучасності, поєднуючи в собі різні популярні види (історико-культурний, пізнавальний, освітній, діловий та інші), спрямовані на всі вікові категорії.

Туризм не є самостійним явищем, яке може бути відокремлене від його міського контексту. Різні його форми та види змішуються з міським побутом, такими як житло, дозвілля, мобільність, споживання та виробництво.<sup>401</sup> Натомість види міського відпочинку можна охарактеризувати як активні, конкурентоспроможні, престижні, високотехнологічні, сучасні, індивідуальні та швидкісні. До них належать: пізнавальний й культурний, шопінг, відвідування спортивних змагань, івентивних й корпоративних заходів, розважальних шоу, участь в азартних іграх, відвідування музеїв, театрів, парків, міських садів тощо. Отже, межі між туристичною та нетуристичною міською інфраструктурою нечіткі, вони перетинаються й узгоджуються одна з одною. Більше того, туризм змінює і перетворює міста та міські простори і навпаки. Цікавість туристів до міст стимулює поліпшення інфраструктури, збільшення нових можливостей працевлаштування, збільшення прямих іноземних інвестицій, створення значного обсягу доходу та посилення економічного зростання міст.<sup>402</sup> Всі вони спрямовані на задоволення потреб місцевих жителів і туристів у споживанні культури, традицій, відпочинку, одночасно забезпечуючи місто додатковими конкурентними перевагами.<sup>403</sup> Це розширює

---

<sup>401</sup>ColombC. and NovyJ. (2017) Urban tourism and its discontents: an introduction in ColombC. and NovyJ. (Eds). *Protest and Resistance in the Tourist City*, Routledge Taylor and Francis Group. P. 1-30.

<sup>402</sup>UNWTO (2012). *Global report on city tourism – cities 2012 project*. World Tourism Organization. Madrid.

<sup>403</sup> Alvarez Maria D. *Creative cities and cultural spaces: New perspectives for city tourism*. Int. J. Cult. Tour. Hosp. Res. 2010. Vol. 4. P.171–175.

можливості туристів з різним рівнем доходів і визначає урбаністичний туризм як масовий доступний продукт на міжнародному ринку.

У найбільш відвідуваних містах світу доходи від міжнародного туризму становлять значний внесок у бюджет міської влади, який підтримує функціонування його державних служб. Наприклад, у Лондоні міжнародні відвідувачі витратили 17,5 млрд дол. США у 2018 р. Це майже вдвічі більше, ніж експлуатаційні витрати на транспорт для Лондона, і майже в чотири рази перевищує загальні витрати, пов'язані з охороною поліції та злочинністю в місті. Внесок туризму у бюджет Нью-Йорка у 3,8 рази перевищує витрати Департаменту поліції Нью-Йорка і майже вдвічі перевищує бюджет міських шкіл. У Сінгапурі міжнародні відвідувачі приносять майже вдвічі більше грошей (19,9 млрд дол. США в 2018 р., 17,3 млрд дол. США в 2019 р.), ніж бюджет, виділений на охорону здоров'я<sup>404</sup> (рис. 4).

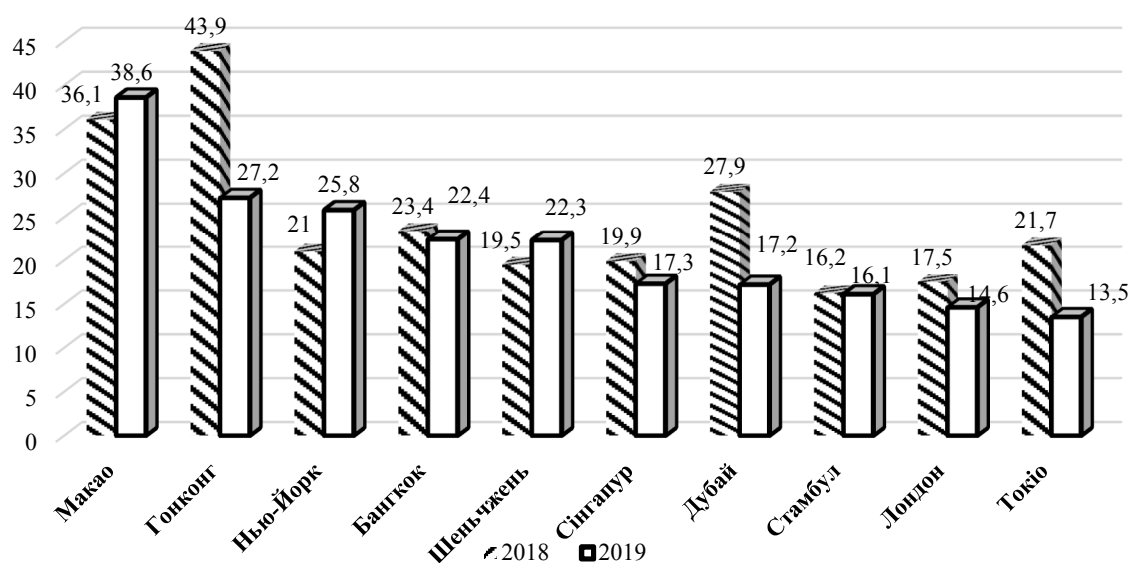


Рис. 4. Рейтинг міст за найбільшими туристичними витратами у 2018-2019 рр., млрд дол. США<sup>405</sup>

В 2019 р. місто Макао стало лідером за доходами, отриманими від туризму. Туризм є його містоформуючою галуззю, про що свідчить розвинена

<sup>404</sup>CityTravel&TourismImpact 2019 ExtendedReport. URL:<https://cutt.ly/3fkGnyX>.

<sup>405</sup>Global City Travel: 2019 to 2025. Tourism Economics. Report. URL: <https://pub.lucidpress.com/global-city-travel-report-2019#MhyjEnXsdPeN>.

інфраструктура: 123 готельних оператори, 226 туристичних агенцій, 1972 туристичні гідів, 478 ресторанів, 158 барів, міжнародний аеропорт, порт та інші об'єкти, що забезпечують якість туристичного сервісу<sup>406</sup> та економічні показники. Основними приймаючими ринками є Китай, Гонконг, Тайвань, Республіка Корея, Філіппіни, Японія, Малайзія, США й Індонезія<sup>407</sup>.

Такі міста, як Лас-Вегас, Орландо, Канкун, Марракеш та Маямі теж майже повністю формують свій бюджет з доходів від туризму<sup>408</sup> і спрямовують свою маркетингову активність на підтримку іміджу й привабливості урбаністичного туризму. Проте в 2018-2019 рр. жодне з цих міст не увійшло в десятку за доходами від туризму, в той час як їхня залежність від туристичного потоку є очевидною. Міста, які є залежними від внутрішнього чи міжнародного туристичного попиту або окремих ринків збуту, більш схильні до економічних та геополітичних ризиків і є занадто вразливими до світових криз, що вимагає від місцевих органів влади перегляду стратегії розвитку.

UNWTO називає високу щільність населення однією з головних ознак урбаністичного туризму. Тривалість цих поїздок зазвичай коротка (один-три дні), тому можна сказати, що урбаністичний туризм тісно пов'язаний з ринком коротких подорожей<sup>409</sup>. Аналіз тривалості подорожей у найбільш відвідуваних містах світу (рис. 5) показав, що частка саме короткотривалих подорожей переважає, а основними відвідувачами виступають мешканці одного з містом регіону<sup>410</sup>. Ці особливості мають бути враховані при формуванні пропозиції з урбаністичного туризму.

У сучасному світі міста є центрами розвитку туризму, і відповідно міське середовище неодмінно повинно володіти всім, що здатне підтримувати інтерес

---

<sup>406</sup>Global indicators 2018-2019. Macao Government Tourism Office. URL: <https://dataplus.macaotourism.gov.mo/document/CHT/Report/GlobalIndicators/2019/1.%20Global%20Indicators%20%202019%20Dec.pdf>.

<sup>407</sup>Top Ten Visitor Source Markets. Macao Government Tourism Office. URL: <https://dataplus.macaotourism.gov.mo/Indicator/VisitorsInPlace/Top10Map?lang=E>.

<sup>408</sup>Cities Economic Impact Report. URL: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact/Cities>.

<sup>409</sup>UNWTO (2012), Globalreportoncitytourism – cities 2012 project / WorldTourismOrganization.P. 8. Madrid. URL: <http://historicalcity.eu/wp-content/uploads/2017/12/city-tourism.pdf>.

<sup>410</sup>Global City Travel:2019 to 2025. Tourism Economics. Report. URL:<https://pub.lucidpress.com/global-city-travel-report-2019#MhyjEnXsdPeN>.

туриста. Залежно від туристичного інтересу, який має сформувавши, а потім задовольнити міста, їх класифіковано на<sup>411</sup>:

Урбанізовані курорти – це планові або незаплановані туристичні курорти, які були створені.

Перетворені міста – міста, які адаптувались для побудови туристичної інфраструктури для відвідувачів.

Туристсько-історичні міста – це міста, багаті історичною, культурою та історичною архітектурою, які приваблюють туристів відчутти такі особливості.

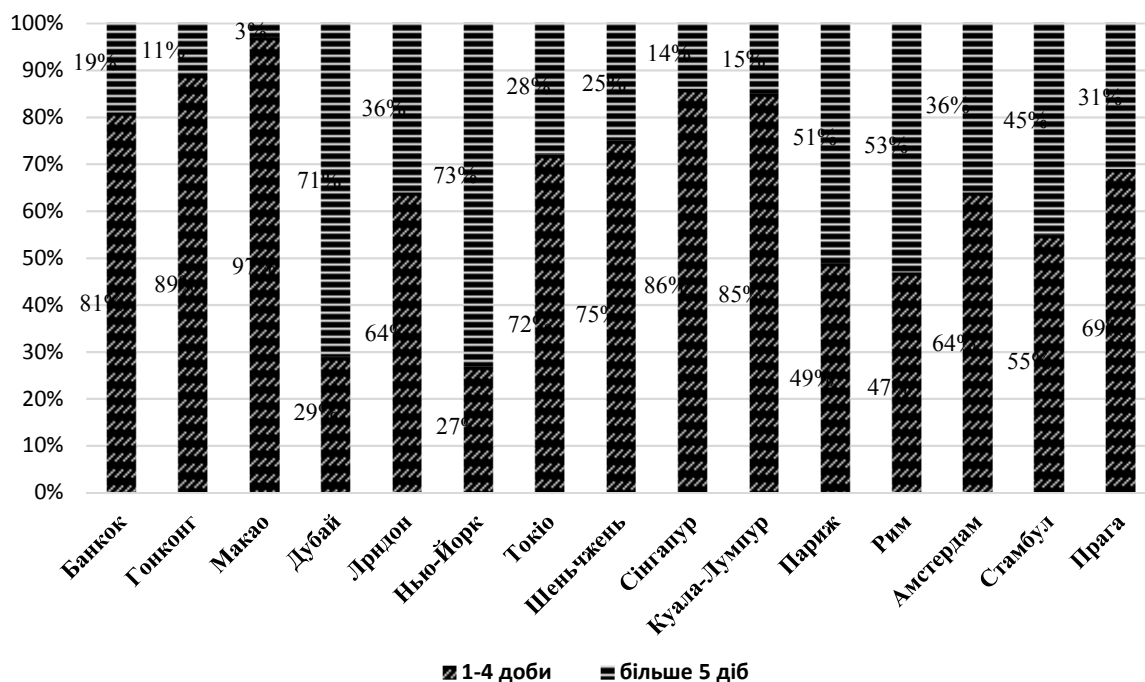


Рис. 5. Структура тривалості подорожі деяких міст світу у 2019 р.

Складено на основі <sup>412</sup>

Всесвітня рада з питань туризму і подорожей групує міста за п'ятьма категоріями: столичні, найбільші, портові, вторинні міста, міста для відпочинку<sup>413</sup>. До категорії найбільше місто відноситься місто з найбільшою кількістю населення в країні, де воно розташоване. До категорії вторинне місто

<sup>411</sup>Judd D., Fainstein S (eds.): 1999. The Tourist City. Yale University Press, New Haven and London, 340 pp.

<sup>412</sup>Global City Travel: 2019 to 2025. Tourism Economics. Report. URL: <https://pub.lucidpress.com/global-city-travel-report-2019#MhyjEnXsdPeN>.

<sup>413</sup>CityTravel&TourismImpact 2019 ExtendedReport. URL:<https://cutt.ly/3fkGnyX>.

відносяться міста, що посідають друге місце за кількістю населення в певній країні. Така класифікація, на нашу думку, є доволі суб'єктивною і не відображає особливостей міста в розвитку урбаністичного туризму та його значення в міжнародній економіці. Вивчення досліджень з економіки туристичних відвідувань, сучасних тенденцій урбаністичного туризму, його місця при формуванні світового ВВП й мотивів туристів, визначено п'ять класифікаційних типів: столиці, історико-культурні міста, індустріально-ділові, розважальні, курортні (рис. 6).

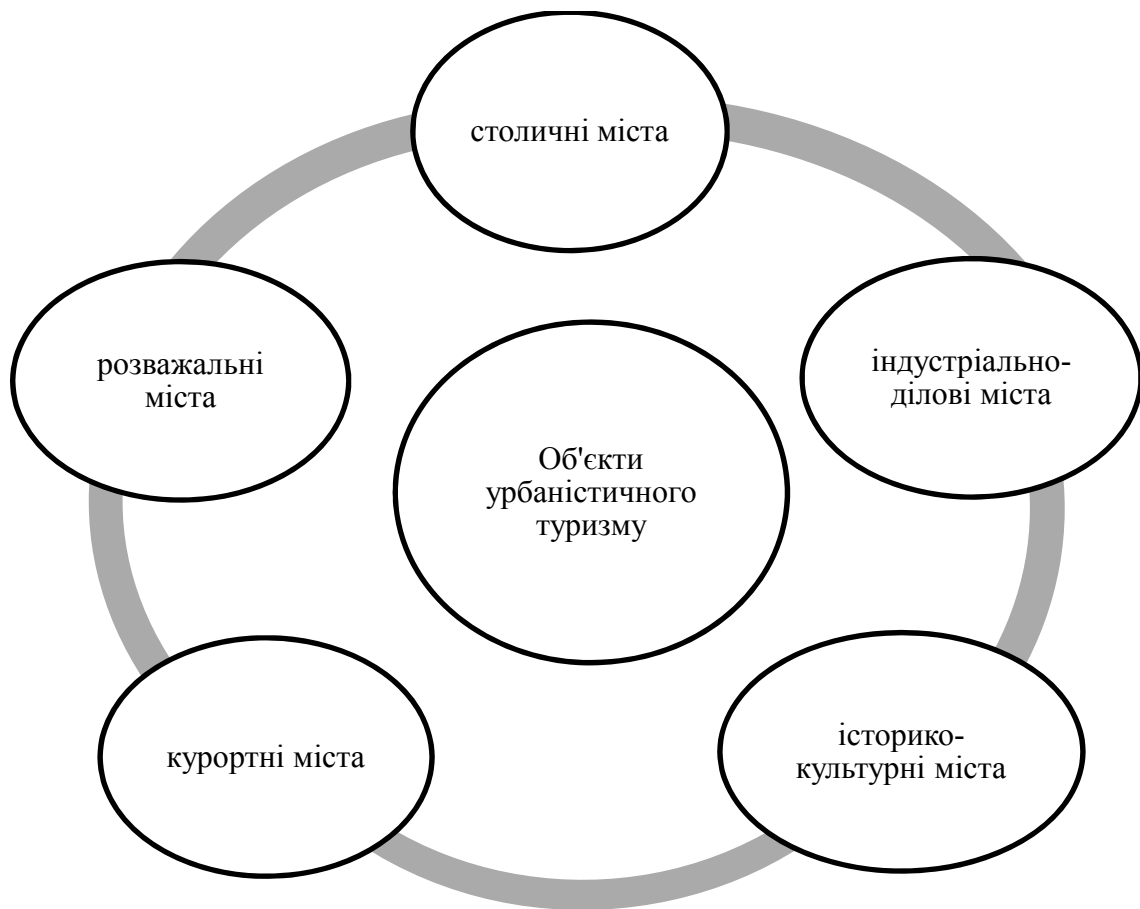


Рис. 6. Типологія урбаністичного туризму

Міста можуть відрізнятися за своєю величиною та своєю історією, але всі вони отримали свій розвиток внаслідок зростання соціально-економічного середовища відповідних країн. Групування за наведеною класифікацією двадцяти міст відповідно до їх внеску у ВВП туризму та подорожей за показниками 2018 р. за вищенаведеною класифікацією дозволило визначити,

що одне і те саме місто може бути класифіковано за більше, ніж однією ознакою. Тому сума об'єктів, зазначених у кожному стовпці таблиці, не дорівнює аналізованій сукупності об'єктів (табл. 2).

Таблиця 2 – Групування двадцяти міст світу за типами урбаністичного туризму <sup>414</sup>

Тип міста*				
Столичні міста	Індустріально-ділове	Історико-культурне	Курортне	Розважальне
Париж	Шанхай	Париж	Орландо	Макао
Пекін	Нью-Йорк	Пекін	Дубаї	Лас-Вегас
Бангкок	Гуанчжоу	Лондон	Лос-Анджелес	Маямі
Токіо	Гонконг	Стамбул		
Лондон	Сінгапур			
Сінгапур	Чунцін			
Мехіко-Сіті	Шеньчжень			

\*Примітка. Для групування було взято 20 найбільших міст світу за їх прямим внеском у ВВП від подорожей та туризму.

Швидкі темпи зростання міжнародних туристичних прибуттів в останні роки посилюють концентрацію відвідувачів у туристично привабливих містах. Показник інтенсивності туризму, розрахований Всесвітньою радою з питань подорожей та туризму, визначається як кількість туристів на одного місцевого жителя. Слід відзначити, що автори при розрахунках інтенсивності враховували кількість іноземних й внутрішніх туристів та пасажирів круїзів. Одноденні відвідування до уваги не бралися, оскільки їх досить важко підрахувати. Найбільша інтенсивність туризму в 2018 р. спостерігалася в Канкуні і становила 93 туристи на одного місцевого жителя. В Лас-Вегасі цей показник становив 43 туродні, в Дубровнику – 40, в Буенос-Айресі – 38. П'ятірку лідерів за концентрацією туристів замикають Куала-Лумпур і Мекка, де кількість туроднів на душу населення становила 34 доби<sup>415</sup> (рис. 7). Цей показник прямо

<sup>414</sup>CityTravel&TourismImpact 2019 ExtendedReport. URL:<https://cutt.ly/3fkGnyX>.

<sup>415</sup>City Travel & Tourism Impact 2019. ExtendedReport 2019. URL:<https://wttc.org/Research/Economic-Impact/Cities/moduleId/1274/itemId/79/controller/DownloadRequest/action/QuickDownload>

залежить від кількості місцевого населення, що визначається розмірами містами. А тому концентрація туристів у таких містах як Токіо, Нью-Йорк буде значно нижчою, ніж в Дубровнику й Канкуні. Тому використовувати цей показник як вимір інтенсивності туристичних потоків для порівняння з іншими, менш урбанізованими містами, не слід з огляду на його недосконалість і двоякість трактування. Висока концентрація туристів у містах є наслідком неефективного управління урбаністичним туризмом, яке виходить далеко за межі компетенцій органів управління туризмом.

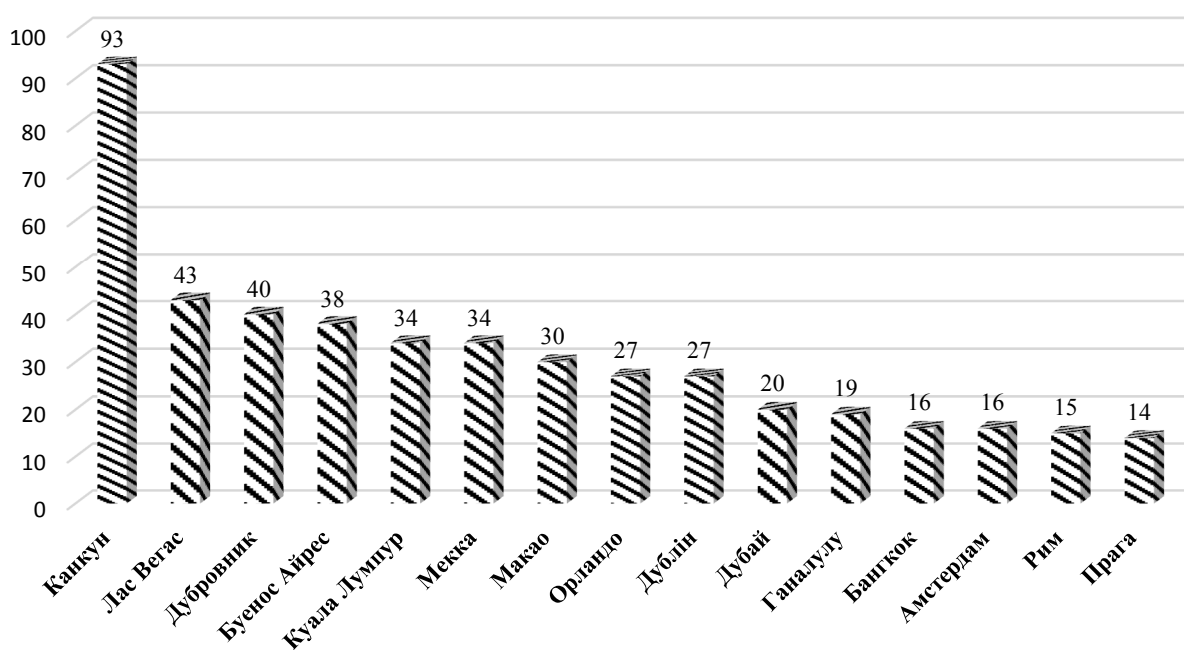


Рис. 7. Показник концентрація туристського потоку в деяких містах у 2018 р.

Ключовими питаннями з міського розвитку у визначенні тенденцій розвитку урбаністичного туризму є міський брендинг та маркетинг, управління дестинацією, вища освіта, спадщина та музеї, події та мегаподії, туризм та управління містом, туризм в умовах кризи. Ці тенденції спрямовані на використання переваг, що має урбанізована територія:

- висока щільність туристичних об'єктів на меншій площі;
- збільшення відвідування жителів інших міст;
- покращення стану інфраструктури, транспортної галузі, зменшення вартості та збільшення кількості перевізників;



- більша динамічність урбаністичного туризму порівняно з іншими видами;
- забезпечення частоти подорожей внаслідок ділення відпустки на декілька коротких;
- збільшення зони покриття інтернету та можливості резервування послуг на відстані, що спрощує надання і отримання послуг сучасним туристам;
- збільшення рекреаційної ємності урбанізованої території;
- широкий вибір та спектр можливостей при самостійному виборі відпочинку.

Незважаючи на всі переваги й перспективи урбаністичного туризму, його стрімкий розвиток у деяких містах викликає невдоволення місцевих мешканців. У 2017 р. серед 2600 жителів було проведено опитування щодо їхнього ставлення до туризму. За результатами опитування<sup>416</sup>, що охоплювало 2600 жителів Копенгагена, Берліна, Мюнхена, Амстердама, Барселони та Лісабона, визначено, що місцеве населення в своїх містах завдячує міжнародному туризму за атмосферу, жвавість, захист та відновлення історичних частин міста й традиційну архітектуру. Негативними проявами міжнародного туризму в містах є зменшення пропозицій житла за рахунок збільшення орендної плати та цін на нерухомість<sup>417, 418</sup>, зниження якості життя місцевих жителів<sup>419</sup>, що виступають документально підтвердженими ефектами урбаністичного туризму. Відомі акції протесту місцевих жителів Барселони, Амстердаму, Зальцбургу й Венеції проти масового напливу туристів у свої

---

<sup>416</sup>KoensK. and PostmaA. (2017) Understanding and Measuring Visitor Pressure in Urban Tourism. A Study Into the Nature and Methods Used to Manage Visitor Pressure in six Major European Cities, Centre of Expertise in Leisure, Tourism and Hospitality (CELTH), Breda and Leeuwarden and Vlissingen. URL: <https://www.celth.nl/sites/default/files/2018-09/Voorkomen%20van%20bezoekersdruk%20in%20Europese%20steden.pdf>.

<sup>417</sup>GurranN.&PhibbsP. (2017) When tourists move in: how should urban planners respond to Airbnb?Journal of the American Planning Association.Vol. 83No. 1.P. 80-92.

<sup>418</sup>PetersD. (2017), Density wars in silicon beach: the struggle to mix new spaces for toil, stay and play in Santa Monica, CaliforniainColombC. and NovyJ. (Eds), Protest and Resistance in the Tourist City, Routledge Taylor and Francis Group. P. 90-106.

<sup>419</sup>Gravari-Barbas and Maria JacquotS. (2017) No conflict? Discourses and management of tourism-related tensions in ParisinColombC. and NovyJ. (Eds), Protest and Resistance in the Tourist City, Routledge Taylor and Francis Group. P. 31-51.

міста<sup>420 421 422 423</sup>. Наприклад, у Старому місті Дубровника (Хорватія) мешкає 1557 осіб, а в 2019 р. кількість міжнародних відвідувачів склала 1,372 млн осіб, щоу 881 раз більше його населення<sup>424</sup>. У зв'язку з цим, швидкими темпами зростають ціни на нерухомість, збільшується кількість апартаментів, призначених для проживання туристів, втрачаються постійні робочі місця, не пов'язані з туризмом, натомість виникає велика кількість сезонної роботи в туристичному секторі. Присутність туристів викликає зміни в міській інфраструктурі, що знижує атмосферність, порушує проблему управління відходами, призводить до збільшення кількості розважальних клубів, барів, сувенірних магазинів, стихійних ринків, черг біля туристичних об'єктів. По суті, місцеве населення втрачає своє «право на місто» (концепція Анри Лефевра) через некерованість туристичних потоків. І хоча урбаністичний туризм відіграє свою роль незалежно від поліпшення іміджу міста, відсутність планового управління ним у містах, що є об'єктами підвищеного туристичного інтересу, може привести до таких негативних наслідків:

- туристичне перенавантаження окремих частин міста, що можуть призвести до пошкодження або навіть знищення певного туристичного об'єкту (транспортні, діло, історичні, культурні зони);

- створення конфлікту між туристами та місцевим населенням (які проявляються внаслідок дискомфорту місцевого населення, наприклад збільшення вартості життя у місті);

---

<sup>420</sup>Kettle M. (2017) Mass tourism is at a tipping point – but we're all part of the problem. URL: [www.theguardian.com/commentisfree/2017/aug/11/tourism-tipping-point-travel-less-damage-destruction](http://www.theguardian.com/commentisfree/2017/aug/11/tourism-tipping-point-travel-less-damage-destruction).

<sup>421</sup>Venezia M. (2017) Venice residents protest against excessive tourism. 24 July. URL: [www.theguardian.com/world/video/2017/jul/24/](http://www.theguardian.com/world/video/2017/jul/24/).

<sup>422</sup>ORF (2017) Massenansturm in Altstadt: unmut wächst, ORF online, 19 August, P. 1-3. URL: <http://salzburg.orf.at/news/stories/2861138/>.

<sup>423</sup>Rodriguez C. (2017) "Blacklisting Venice to save it from too many tourists". *Forbes*, 29 May. P. 1-9. URL: [www.forbes.com/sites/ceciliarodriguez/2017/05/29/blacklisting-venice-to-save-it-from-too-many-tourists-and-too-few-venetians/#5406e4ea1e50](http://www.forbes.com/sites/ceciliarodriguez/2017/05/29/blacklisting-venice-to-save-it-from-too-many-tourists-and-too-few-venetians/#5406e4ea1e50).

<sup>424</sup>13 percent increase on tourist numbers in Dubrovnik so far in 2019. 04.11.2019. URL: <https://www.thedubrovniktimes.com/news/dubrovnik/item/7659-13-percent-increase-on-tourist-numbers-in-dubrovnik-so-far-in-2019>.

- «музеювання» частин міста, що не використовуються місцевим населенням;

- нехтування думкою місцевого населення у питаннях, пов'язаних з туристичним освоєнням міста;

- зростання злочинності в місті;

- втрата історичної цінності міста.

Всі вищеназвані негативні наслідки є характеристиками такого явища як «овертуризм». Овертуризм – це термін, який використовується для опису негативних ознак масового туризму. Його прояви найбільше характерні для міст, великих мегаполісів, найбільш привабливих для туристів, де перенасичення туристами відображається на повсякденному житті його постійних мешканців<sup>425</sup>.

Основні негативні прояви і наслідки, викликані овертуризмом у світі<sup>426</sup>:

- Великі черги біля пам'ятників. В результаті підвищеного попиту виникають черги на вхід і тіснота всередині. Доводиться відчувати великі незручності, щоб своїми очима побачити предмет туристичного інтересу. Наприклад, Лувр у Парижі.

- Погіршення екологічної ситуації. Показовий випадок стався на філіппінському острові Боракай, який довелося закрити на півроку для туристів для запобігання екологічній катастрофі.

- Погіршення дорожньої ситуації. Збільшення кількості екскурсійних автобусів призводить до підвищеної завантаженості доріг, не розрахованих на такий трафік.

- Незручності для місцевого населення. З подібною ситуацією активно борються у Венеції, Амстердамі, Лісабоні. Місцеві мешканці давно відчувають обурення з приводу надмірної кількості туристів, особливо прибувають на

---

<sup>425</sup>Albert Postma, Dorina-Maria Buda, Katharina Gugerell (2017) The future of city tourism Journal of Tourism Futures. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JTF-09-2017-067/full/html>

<sup>426</sup>Основні негативні наслідки, викликані овертуризмом у світі URL: <https://city.travel/blog/?p=17961>.

круїзних судах. В результаті місцева влада ввела додатковий податок для одноденних відвідувачів.

Отже, враховуючи, що овертуризм є супутником популярності урбаністичного туризму, який сприяє залученню інвестицій, розвитку міської інфраструктури, збільшенню кваліфікованих робочих місць, стимулює розвиток малого та середнього бізнесу, доцільним є співпраця між усіма зацікавленими сторонами: місцевою владою, органами з питань туризму в місті, громадою, бізнесом, туристами. Урбаністичний туризм повинен стати одним із постійних пунктів порядку денного міської влади, оскільки заходи з подолання овертуризму та стійкого розвитку урбаністичного туризму не можуть бути зосереджені тільки на кількості туристів та їх поведінці, а мають передбачати співпрацю між усіма зацікавленими сторонами. Однак саме урбаністичний туризм потребує якнайшвидшого переходу на сталий розвиток, враховуючи його економічний, соціальний й екологічний вплив, який не обмежений внаслідок багатогранності індустрії урбаністичного туризму. У своїй статті «Міста як центри розвитку міського (урбан) туризму» Фастовець О. довела, що міста як центри туризму є складною системою: «Туризм є сферою, що має значний вплив на величезну кількість секторів діяльності сучасного міста, як прямо так і опосередковано, що значно ускладнює поточне управління та планування розвитку міста, вирішення відповідних проблем та створення необхідної політики для адаптації і переходу до сталого розвитку та моделі державно-приватного співробітництва в середовищі міському туризму»<sup>427</sup>. Тому перехід на сталий розвиток урбаністичного туризму має ґрунтуватися на чотирьох взаємопов'язаних процесах:

- формування туристичного інтересу шляхом просування турпродукту міста на ринок;

- бажання місцевих органів влади і бізнесу розвивати туризм у місті на умовах державно-приватного партнерства;

---

<sup>427</sup>Фастовець О.О. Міста як центри розвитку міського (урбан) туризму. Молодий вчений. № 4.2 (56.2). 2018. С.167-170.

- врахування негативних проявів на туристичну активність в місті серед місцевого населення<sup>428</sup>;

- інтеграція до міжнародного простору й слідування світовим концепціям і підходам щодо розвитку міжнародної економіки і туризму.

Такий підхід має бути спрямований на формування місцевого досвіду, що буде приносити користь як постійним жителям, так і місту в цілому. Цільовими його завданнями мають стати:

- розосередженість відвідувачів у місті шляхом розробки нових маршрутів, диференціації вже існуючих, пошуку й позиціонування на ринку нових туристичних об'єктів;

- перегляд та адаптація до нових умов регулювання урбаністичного туризму в місті;

- постійне спілкування з місцевими зацікавленими сторонами та їх залучення до сталого розвитку міста;

- врахування думки туристів щодо розвитку й регулювання урбаністичного туризму;

- удосконалення туристичної інфраструктури із застосуванням інноваційно-інформаційних технологій;

- розуміння та отримання вигоди від урбаністичного туризму всіма зацікавленими сторонами;

- регулярний моніторинг та реагування на його результати щодо покращення міського середовища, міської мобільності, доступності об'єктів, сталого розвитку, збереження культурної спадщини та навколишнього середовища.

За сприяння WTTC зроблена спроба комплексної оцінки готовності міст до зростання показників туризму, шляхом розробки унікальної методики для оцінки та надання рішень для сприяння сталості туризму – Destination 2030. Це дослідження ґрунтується на аналізі 75 показників і передбачає визначити,

---

<sup>428</sup>Stock M. (2007) Europeancities: towards a recreationalturn?, HAGAR. StudiesinCulture, PolityandIdentities. Vol. 7. №. 1. P. 115-134.

наскільки добре позиціонуються міста для майбутнього зростання, одночасно виявляючи слабкі сторони та можливості, які слід враховувати при плануванні майбутньої стратегії туризму. Авторами дослідження згруповано міста за п'ятьма категоріями: початковий розвиток, нові виконавці, збалансований розвиток, зрілі виконавці й управління розвитком.

Міста, що увійшли до категорії початковий розвиток (Мумбай, Ріо-де-Жанейро, Ліма, Москва, КаулаЛумпір), характеризуються повільними темпами росту туризму й низькою концентрацією туристичних потоків. Міські органи влади, які відповідають за розвиток туризму в місті, працюють над тим, щоб підготуватися до майбутнього розвитку, проте туризм у цих містах не сприймається як одна із пріоритетних галузей економіки. Таким містам не вистачає розвиненої інфраструктури й узгодженої політики сталого зростання урбаністичного туризму за участю усіх зацікавлених сторін. Доцільним є посилення інтеграції місцевих громад у ланцюжок вартості туризму. Саме тому місто має низькі показники надходжень. Незалежно від того, чи місто прагне посилити свою туристичну індустрію чи керувати зростанням, підхід повинен бути стратегічним, цілеспрямованим та холістичним, враховуючи вплив соціально-економічних й екологічних чинників й всі компоненти, що складають міський простір, його об'єкти й політику.

Нові виконавці – це міста, які мають нову інфраструктуру, характеризуються швидким зростанням показників туризму й зазнають все більшого тиску, пов'язаного з концентрацією туристів. До цієї категорії входять Делі, Бангкок, Стамбул, Мехіко та інші.

Категорія збалансований розвиток включає міста, які є фінансовими центрами з меншою часткою дозвілля порівняно з діловими поїздками, але вони мають налагоджену туристичну інфраструктуру та потенціал для зростання подорожей та туризму: Пекін, Дубай, Сінгапур, Гонконг та інші. Урбаністичний туризм у таких містах – один із найвагоміших чинників для розвитку інфраструктури міста. Одним з яскравих прикладів можна назвати Дубай, який відомий своїми розкішними готелями та зростаючими

економічними показниками, позиціонуючи себе на міжнародному ринку як місто для відпочинку туристів з високим то середнім доходом. Країна щодня розвивається, створюючи все нові умови, що привертають увагу туристів різних категорій. Оптимізація цінової політики ОАЕ зробила міста країни доступнішими, дозволила вийти на масовий ринок. При цьому застосування інноваційних технологій робить Дубай керованим. Наприклад, для керівників приватного й державного бізнесу, уряду Дубаю розроблений і впроваджений безкоштовний мобільний додаток, що надає аналітичні дані про ефективність туристичного бізнесу й глобальні тенденції ринку. Застосовується платформа для бізнесу Attractions Marketplace, яка консолідує в реальному часі визначні пам'ятки, турагентів, готелі, туроператорів й інші підприємства туристичної індустрії Дубаю для забезпечення якнайкращого перебування туристів.<sup>429</sup>Інтеграція географічних переваг й загальноміської моделі сталого розвитку, яка поєднує в собі регулятивний доступ, імміграційну політику, інфраструктуру, міський просторовий розвиток й культуру обслуговування Дубаю, дозволяє місту входити у десятку генераторів економіки туризму. В 2019 р. Дубай відвідало 16,73 млн туристів, з яких 75% перебували з метою відпочинку, 14 – з метою бізнесу. Середня тривалість перебування становила 8 діб, що є високим показником для міського туризму. Торговий центр DubaiMall відвідали 97% усіх туристів емірату у 2019 р., всесвітньо відомий фонтан Дубаю – 91%, будівлю Бурдж-Халіфа – 6,19 млн туристів.<sup>430</sup> Інвестиції у віртуальні технології є пріоритетом для Дубаю – як міста, так і туристичного напрямку. Тому для подолання тимчасових обмежень, пов'язаних з пандемією COVID-19, Департаментом туризму та маркетингу Дубаю на власному сайті запропоновано віртуальні екскурсії містом, що сформує туристичний інтерес й відкладений попит на дубайський туризм.

---

<sup>429</sup>Dubai tourism. URL: <https://www.dubaitourism.gov.ae/en/about-us/tourism-projects#Attractions%20B2B%20platform>.

<sup>430</sup>Annual visitor report Dubai 2019. URL: <https://dubaitourism.getbynder.com/m/3e56c8625ed93ce0/original/DTCM-ANNUAL-REPORT-2019-EN.pdf>.

Стійкою динамікою пізнавальних і ділових туристичних прибуттів, значним впливом туризму на економіку міста й великими перспективами для подальшого розвитку туризму характеризуються зрілі виконавці (Нью-Йорк, Берлін, Лондон, Сідней, Лас-Вегас, Маямі та ін.). Це міста, які мають розвинену інфраструктуру, чіткий план розвитку туризму, інтегрований з іншими сферами міста, проте мають ризики настання овертуризму, що вимагає перегляду туристичної політики на користь сталого розвитку.

Остання категорія міст має найкращі показники готовності до збалансованого розвитку туризму, характеризується високою туристичною привабливістю, постійно зростаючими туристичними потоками, має потенціал для подальшого зростання, проте зазнає негативних проявів овертуризму. Амстердам, Барселона, Париж, Рим та інші.

Окрім того, що урбаністичний туризм сприяє досягненню соціальних та економічних цілей міста, він приносить динамізм, постійний розвиток, вимагає зміни міського ландшафту, підвищує конкурентоспроможність й значення на національному й світовому ринках. Сучасні глобалізаційні виклики вимагають від міст застосування інформаційних технологій, smartідей, впровадження інноваційних стратегій, що інтегрують туризм з міським розвитком й реалізують цілі сталого розвитку. Загалом, глобалізація та економічні зміни призвели до переосмислення міської економіки, що демонструє перехід від виробництва до сфери послуг, пов'язаної із креативністю, творчістю, інформатизацією та впровадженням інновацій, де туризм займає одне із пріоритетних місць. У цьому контексті концепція «розумних міст» стала ключовою для успіху для багатьох міських напрямків.

Міста повинні мати чітке бачення щодо максимізації економічної, екологічної та соціокультурної стійкості для своїх жителів, забезпечуючи при цьому якісний досвід відвідувачів. Вони також повинні визнати мінливий глобальний контекст для туризму та встановити нові виклики та пріоритетні напрямки дій та йти вперед.<sup>431</sup>

---

<sup>431</sup>Global Summit on City Tourism. URL: <https://www.unwto.org/archive/global/event/global-summit-city-tourism>.



Сучасні тенденції розвитку урбаністичного туризму в контексті реалізації цілей сталого розвитку знайшли вирішення в концепції розумного міста, що була представлена Дікін та Аль-Веар у 2011 р. й вже впроваджується містами. Основні її напрями зосереджені на потенціалі міста для переходу на цифрові технології, застосування інформаційних та комунікаційних технологій для трансформації довкілля, їх впровадження до систем управління містом, інтеграція суспільства, економіки й технологій на території міста для розкриття повного потенціалу можливостей містян<sup>432</sup>, але туристична складова дещо проігнорована. Зважаючи на те, що розвиток урбаністичного туризму має бути інтегрований в загальну концепцію міста, то стратегічне планування туризму повинно здійснюватися на засадах державно-приватного партнерства, що має передбачити механізми збалансованого розвитку туризму, збереження історико-культурної спадщини, навколишнього середовища та суспільства, а також транспорту, щоб підтримати стійкість міст у вирішенні викликів усіх динамічних процесів світу.

---

<sup>432</sup> Еволюція розумного міста. URL: <https://www.prostranstvo.media/evoljucija-rozumnogo-mista/>.

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ ТА ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Міжнародні економічні відносини мають матеріальний вияв у русі факторів виробництва та різноманітних товарів, послуг, технологій. Світовий ринок праці виник у результаті взаємного тяжіння капіталу та праці, внаслідок чого відбувається переміщення капіталу до країн із дешевою робочою силою або робоча сила переміщується до центрів розташування капіталу, що називається трудовою міграцією.

Трудова міграція – це територіальні переміщення населення з різною періодичністю (постійні, тимчасові, якщо основним мотивом є пошук роботи) в межах і за межами кордонів певної країни, пов'язані з реалізацією на ринку праці країни, що приймає, своїх умінь, навичок і здібностей іноземних працівників з метою працевлаштування і отримання доходу.

Нині жодна країна світу не може залишатися осторонь від глобалізаційних процесів. Складовою процесів глобалізації є зростання мобільності робочої сили. Для країн, що не провадять зваженої міграційної політики, серйозним викликом є низький рівень умов і зниження середньої оплати праці, особливо низькокваліфікованої робочої сили, скорочення кількості робочих місць, на яких працюють громадяни. В той же час в цивілізованих умовах трудова міграція є економічно вигідною, оскільки на національному ринку праці завжди є непривабливі для місцевого населення робочі місця.

Еміграція висококваліфікованих фахівців для приймаючих їх країн є інвестиціями для країн-донорів, якими є, як правило, країни, що розвиваються – серйозними втратами людського капіталу та перспектив швидкого розвитку.

Економічний ефект від міграції робочої сили проілюструємо на прикладі двокраїнової моделі (рис. 1). Припустимо, що країна А має у своєму розпорядженні трудові ресурси в розмірі  $OA$ , а країна В –  $O'A$ . Прямі  $D_1$  і  $D_2$  показують зростання обсягу виробництва (у вартісному виразі) залежно від

обсягу робочої сили, яка використовується в країні А та В відповідно. В умовах відсутності міжнародної міграції обидві країни використовують увесь запас трудових ресурсів усередині країни. В країні А рівень заробітної плати дорівнює  $OC$ , а обсяг виробництва – площі фігури  $OFGA$ . В країні В рівень заробітної плати дорівнює  $O'H$ , а обсяг виробництва, досягнутий за допомогою наявних трудових ресурсів – площі фігури  $O'AMJ$ <sup>433</sup>.

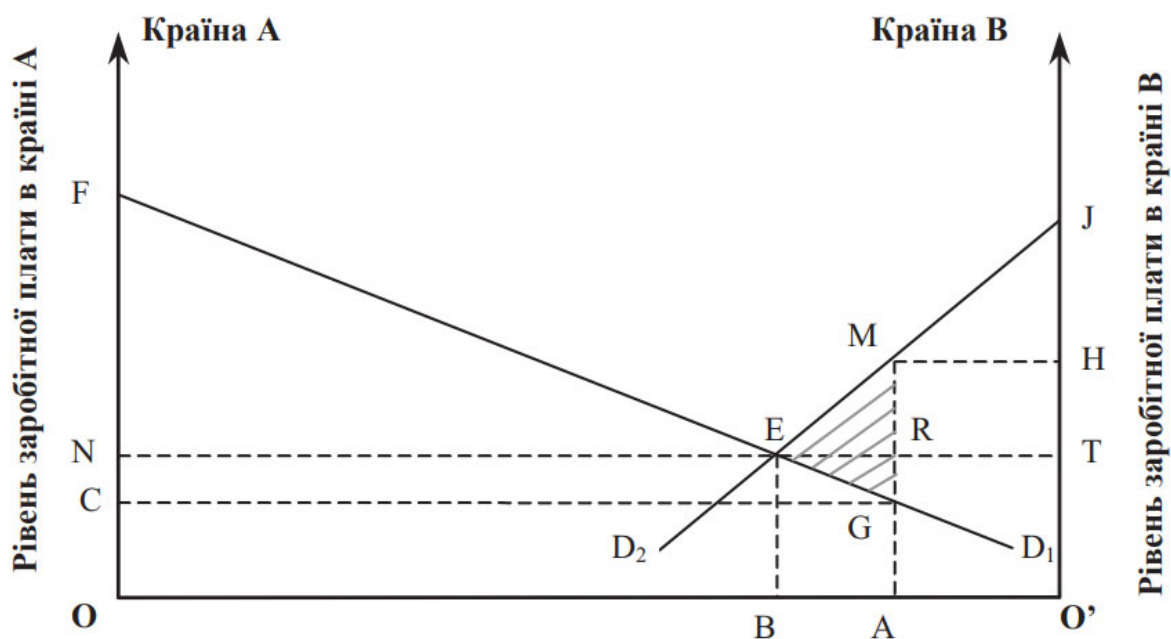


Рис. 1. Двокраїнова модель міжнародної міграції робочої сили

Складено на основі<sup>434</sup>

Тепер розглянемо ситуацію, коли зняті всі обмеження на міжнародне переміщення робочої сили. Оскільки в країні В рівень заробітної плати ( $O'H$ ) вищий, ніж у країні А ( $OC$ ), то частка працівників  $AB$  переміщується із країни А в країну В, внаслідок чого заробітна плата в цих країнах вирівнюється на рівні  $BE$ . У країні А відбувається зростання заробітної плати, в країні В – її зниження. Обсяг виробництва, який забезпечується робочою силою, яка залишилася в країні А і яка мігрувала в країну В, дорівнює площі фігури

<sup>433</sup> Міжнародна мікроекономіка. Навч. посіб. Видання 3-тє перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2012. 368 с. С. 253.

<sup>434</sup> Міжнародна мікроекономіка. Навч. посіб. Видання 3-тє перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2012. 368 с. С. 253.

OFERA: продукт OFEB – виробляється працівниками даної країни, а продукт BERA – працівниками, які мігрували в країну В. В результаті міграції сукупний продукт, який виробляється з використанням того самого обсягу праці, буде більшим, ніж первісний, на величину фігури GER. Дохід трудящих зростає до ONRA, а дохідність решти факторів виробництва зменшиться до NFE<sup>435</sup>.

У країні В приплив робочої сили викликає зниження заробітної плати з O'H до O'T. Однак внаслідок використання своєї та іноземної праці відбувається зростання обсягу внутрішнього виробництва з O'AMJ до O'BEJ. Продукт, вироблений іноземними працівниками, дорівнює площі фігури ABER, переважна частка якого у вигляді заробітної плати віддається іноземним працівникам із країни А. Чисте зростання внутрішнього виробництва дорівнює площі фігури EMR. У країні В у результаті зниження рівня заробітної плати доходи трудящих скоротяться з O'AMH до O'ART, а доходи власників інших факторів виробництва збільшаться з NMJ до TEJ<sup>436</sup>.

З позиції усього світу в результаті міграції робочої сили з однієї країни до іншої сукупний обсяг виробництва збільшився з OFGA+O'AMJ до OFEB+O'BEJ, тобто на розмір площі фігури EMG, при цьому ERG належить країні А, оскільки вона більш ефективно використовує свої трудові ресурси в результаті їхньої еміграції в країну В, а EMR належить країні В завдяки збільшенню обсягу трудових ресурсів за рахунок робочої сили, яка прибула з країни А.<sup>437</sup>

Розвиток трудових ресурсів, національних ринків праці, процеси розподілу та перерозподілу робочої сили, що характеризується ступенем її мобільності, визначають динаміку міжнародного ринку робочої сили. Провідну роль у процесах міграції відіграють транснаціональні корпорації (ТНК).

Типи поведінки ТНК на території приймаючих робочу силу країн:

---

<sup>435</sup> Міжнародна мікроекономіка. Навч. посіб. Видання 3-тє перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2012. 368 с. С. 253.

<sup>436</sup> Міжнародна мікроекономіка. Навч. посіб. Видання 3-тє перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2012. 368 с. С. 253.

<sup>437</sup> Міжнародна мікроекономіка. Навч. посіб. Видання 3-тє перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2012. 368 с. С. 253-254.

1) «стратегічний інвестор» – вкладання значних коштів у створення нових виробничих потужностей, створення в країнах філіалів наукових парків, центрів технополісів, у рамках яких відбувається становлення малих і середніх підприємств, створюються додаткові робочі місця на довгостроковий період<sup>438</sup>;

2) «знімання вершків» – прагнення за рахунок експлуатації національних економічних ресурсів, дешевої робочої сили та шляхом малих інвестицій швидко отримати великі прибутки і покинути ринок<sup>439</sup>.

Регулювання ринку праці в глобальному вимірі відбувається на основі застосування в національних правових системах норм конвенцій і положень рекомендацій, прийнятих Міжнародною організацією праці (МОП). Проблемою є те, що США, в якій знаходяться штаб-квартири найбільших ТНК, досі не ратифікували і не визнають більшості міжнародних стандартів праці, розроблених МОП, тому далека від ідеалу американська модель ринку праці та англо-американська законодавча система продовжує справляти вплив та становить загрозу дерегулювання ринку праці, децентралізації переговорів та укладення угод.

Для України найбільш актуальною є виїзна міграція, яку можна характеризувати за напрямками, термінами, цілями, віком, статтю, регіоном походження мігрантів, їх рівнем освіти, сферами зайнятості, умовами праці, намірами повернення на батьківщину.

Міжнародні мігранти – не лише важливе джерело робочої сили, вони відіграють різні економічні ролі в країнах походження та призначення. Як працівники, мігранти мають вплив на ринок праці завдяки зміні розподілу доходу в країні та впливу на пріоритети внутрішніх інвестицій. Як студенти, мігранти чи їхні діти сприяють збільшенню людського капіталу і дифузії знань. Як підприємці та інвестори, вони створюють можливості для працевлаштування та сприяють впровадженню інновацій, технологічних змін.

---

<sup>438</sup> Чернявська О. В. Ринок праці [навч. посіб.]. С. 268. URL: [http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/3620/1/Rynok\\_prazi\\_Cherniavska.pdf](http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/3620/1/Rynok_prazi_Cherniavska.pdf)

<sup>439</sup> Чернявська О. В. Ринок праці [навч. посіб.]. С. 268. URL: [http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/3620/1/Rynok\\_prazi\\_Cherniavska.pdf](http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/3620/1/Rynok_prazi_Cherniavska.pdf)

Як споживачі, вони сприяють збільшенню попиту на внутрішні та іноземні товари та послуги, впливаючи, таким чином, на ціни та рівень виробництва, а також на баланс торгівлі. Заощаджуючи, вони не лише надсилають грошові перекази до своїх країн походження, але й здійснюють внесок опосередковано, через банківську систему, стимулюючи інвестиції у приймаючі країни. Як платники податків, вони здійснюють внесок у державний бюджет та отримують вигоду від державних послуг. Як члени сім'ї, вони підтримують інших, включаючи тих, хто потребує догляду та підтримки<sup>440</sup>.

Як зазначає директорка Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України Е. Лібанова, еміграція є проблемою бізнесу, якому не вистачає робочої сили, а імміграція є проблемою держави, яка має адаптувати, працевлаштувати мігрантів, знизити ризики соціальних конфліктів. Найефективнішою у світі вважається міграційна політика Канади, яка приймає стільки мігрантів, скільки здатна адаптувати, при цьому відбувається жорстке квотування за професіями, існує вимога попередніх угод із працедавцями.

Поняття «транснаціональна робоча сила» охоплює великі групи найманої робочої сили, яким притаманна висока міжнародна мобільність. Умови наймання транснаціональної робочої сили, вигідні як підприємцям, так і працівникам, оскільки дозволяють останнім переказувати частину своєї заробітної плати своїм сім'ям на батьківщину.

Сучасний світовий ринок праці характеризується високим динамізмом розвитку. Ключовими тенденціями його розвитку в умовах глобалізації є наступні<sup>441</sup>:

- трансформація масштабів та структури світової зайнятості;
- наростання загального та структурного дефіциту робочої сили в розвинутих країнах світу;

---

<sup>440</sup> WORLD MIGRATION REPORT 2020 С. 174 International Organization for Migration (IOM) URL: [https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr\\_2020.pdf](https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr_2020.pdf)

<sup>441</sup> Столярчук Я., Поручник С. Сучасна сегментація та ключові тенденції розвитку світового ринку праці. Україна: аспекти праці. №7. 2014. С. 14.

- зростання вимог до якості робочої сили з підвищенням попиту на висококваліфіковану робочу силу з боку ТНК;
- значне відставання темпів зростання рівнів заробітних плат від темпів зростання продуктивності праці;
- динамізація міжнародної мобільності робочої сили;
- поглиблення поляризації у доходах працівників різних кваліфікаційних рівнів<sup>442</sup>.

Динаміку міжнародної міграції можна простежити за даними табл. 1.

Таблиця 1 – Масштаби міжнародної міграції, 1970–2019 рр. <sup>443</sup>

Роки	Чисельність мігрантів	Частка мігрантів у загальній чисельності населення світу, %
1970	84 460 125	2,3%
1975	90 368 010	2,2%
1980	101 983 149	2,3%
1985	113 206 691	2,3%
1990	153 011 473	2,9%
1995	161 316 895	2,8%
2000	173 588 441	2,8%
2005	191 615 574	2,9%
2010	220 781 909	3,2%
2015	248 861 296	3,4%
2019	271 642 105	3,5%

Формування міжнародного ринку праці відбувається двома шляхами<sup>444</sup>:

- по-перше, через міграцію трудових ресурсів і капіталу;
- по-друге, шляхом поступового злиття національних ринків праці, внаслідок чого усуваються юридичні, національно-етнічні, культурні та інші перегородки між ними<sup>445</sup>.

<sup>442</sup> Столярчук Я., Поручник С. Сучасна сегментація та ключові тенденції розвитку світового ринку праці. Україна: аспекти праці. №7. 2014. С. 14.

<sup>443</sup> WORLD MIGRATION REPORT 2020. С. 21. International Organization for Migration (IOM). URL: [https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr\\_2020.pdf](https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr_2020.pdf)

<sup>444</sup> Старостенко Г. Г., Козар В. В. Використання трудового потенціалу в умовах глобалізації світового ринку праці. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/22\\_2015/5.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2015/5.pdf)

<sup>445</sup> Старостенко Г. Г., Козар В. В. Використання трудового потенціалу в умовах глобалізації світового ринку праці. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/22\\_2015/5.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2015/5.pdf)

Це приводить до утворення так званого «спільного ринку праці». Становлення міжнародного ринку праці є свідченням того, що процеси світової інтеграції відбуваються не тільки в економічній та технологічній галузях, а й дедалі ширше охоплюють сфери соціальних та трудових відносин, які стають нині глобальними. Це дістає відображення в координації, погодженні й зближенні соціальної політики різних країн, які мають неоднаковий досвід та законодавство в соціальній сфері<sup>446</sup>. Таке регулювання різнонаціональних соціальних структур відбувається у багатьох напрямках. Головні серед них<sup>447</sup>:

- умови праці, способи найму і звільнення працівників;
- оплата праці, зокрема системи додаткових виплат;
- надання відпусток, вільних від роботи днів, тривалість робочого дня;
- соціальне страхування;
- надання різних пільг, у тому числі матеріального постачання, відпочинку і т. д.<sup>448</sup>

Щодо в'їзної міграції, актуальним державним її регулятором є протекціоністські заходи на ринку праці. Верховна Рада України внесла зміни до закону "Про зайнятість населення", що спростили оформлення дозволів на роботу для іноземців та осіб без громадянства. Серед новацій – встановлення бар'єру у вигляді розміру зарплати не менше десяти мінімальних. Оскільки дозволи на застосування праці іноземців та осіб без громадянства стають схемою легалізації в Україні осіб, які мають високі міграційні ризики<sup>449</sup>.

На жаль, такий підхід не забезпечив пріоритетного найму громадян України, бо українські компанії є досвідченими винахідниками. Такий підхід

---

<sup>446</sup> Сутність і структура світового ринку праці. Світова економіка. Курс лекцій. URL: <https://buklib.net/books/32905/>

<sup>447</sup> Світовий ринок праці його структура та особливості формування. URL: <http://kimo.univ.kiev.ua/ME0/25.htm>

<sup>448</sup> Світовий ринок праці його структура та особливості формування. URL: <http://kimo.univ.kiev.ua/ME0/25.htm>

<sup>449</sup> Державний центр зайнятості. Схеми для легалізації іноземців. Що загрожує ринку праці. URL: <https://www.dcz.gov.ua/publikaciya/shemy-dlya-legalizaciyi-inozemciv-shcho-zagrozhuye-rynku-praci>



забезпечив наймання не висококваліфікованих, а високооплачуваних іноземних працівників.

Переваги, які повинні були зняти перешкоди для залучення іноземних інвестицій, певний час мали позитивний ефект. Однак зараз ці законодавчі норми дедалі частіше використовуються для фіктивного працевлаштування іноземців та їх легалізації з метою подальшого переїзду до країн Євросоюзу.

Найбільш розповсюджена схема легалізації – отримання дозволів на працю засновниками створеної в Україні юридичної особи. Схема проста: для заснування підприємства іноземці отримують дозвіл на працевлаштування іноземних громадян та осіб без громадянства на керівні посади терміном до трьох років. Діяльність не проводиться, а розмір статутного капіталу настільки малий, що не передбачає стартове забезпечення для ведення підприємницької діяльності<sup>450</sup>.

Часто засновники компаній оформляють одночасно десятки іноземців з мінімальними внесками до статутного капіталу (по 100 грн), а самі компанії створюються за кілька днів до подання документів. Зазвичай така схема використовується для легалізації громадян країн Близького Сходу, Середньої Азії, Пакистану, Індії, Непалу. Характер діяльності таких підприємств свідчить про їх фіктивність. Економіка України не отримує від цього жодної користі, бо створені іноземцями компанії не платять податки<sup>451</sup>.

Інша схема мінімізації податкових витрат – оформлення іноземців як відряджених працівників. Наслідки ті самі: податки і ЄСВ не надходять до бюджету. Був період, коли іноземців оформляли у волонтерських та благодійних організаціях<sup>452</sup>.

---

<sup>450</sup> Макогон О., директор Государственного центра занятости Украины. Схеми для легализации иностранцев. Что грозит рынку труда. Экономическая правда 11.03.2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/03/11/657864/>

<sup>451</sup> Державний центр зайнятості. Схеми для легалізації іноземців. Що загрожує ринку праці. URL: <https://www.dcz.gov.ua/publikaciya/shemy-dlya-legalizaciyi-inozemciv-shcho-zagrozhuje-rynku-praci>

<sup>452</sup> Державний центр зайнятості. Схеми для легалізації іноземців. Що загрожує ринку праці. URL: <https://www.dcz.gov.ua/publikaciya/shemy-dlya-legalizaciyi-inozemciv-shcho-zagrozhuje-rynku-praci>

У 2019 році Державна служба зайнятості України видала 14,8 тис. дозволів на використання праці іноземців та осіб без громадянства, з них у Києві – 9,9 тис. або 66,9%.<sup>453</sup>

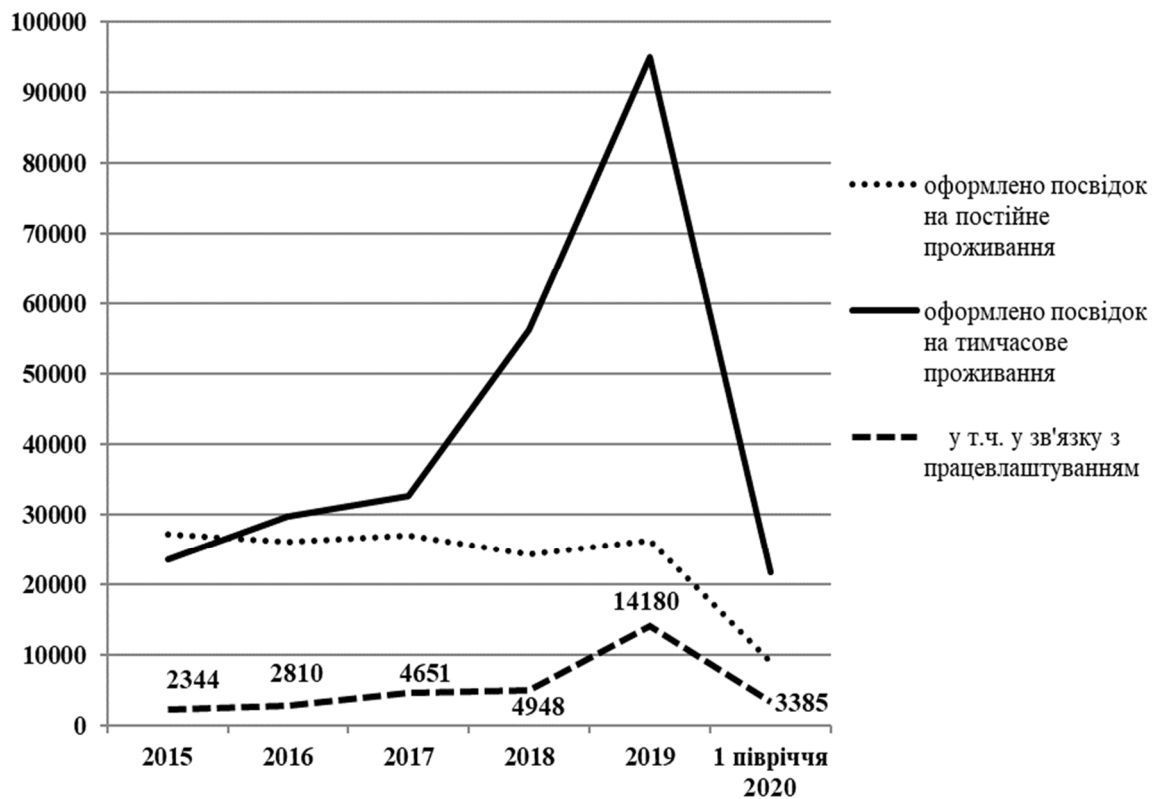


Рис. 2. Динаміка імміграції в Україну за терміном перебування в країні, кількість посвідок

Складено на основі<sup>454</sup>

Тренд оформлення посвідок на постійне проживання в Україні, одним із факторів якого є привабливість країни в сенсі якості життя, вказує на постійне зменшення. В той же час як тренд оформлення посвідок на тимчасове проживання та у тому числі у зв'язку з працевлаштуванням, вказує на позитивну динаміку (рис. 2). Подібна ситуація, серед іншого, може свідчити

<sup>453</sup> Макогон О., директор Государственного центра занятости Украины. Схемы для легализации иностранцев. Что грозит рынку труда. Экономическая правда 11.03.2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/03/11/657864/>

<sup>454</sup> Державна міграційна служба України. URL: <https://dmsu.gov.ua/diyalnist/statistichni-dani.html>

про привабливість вітчизняної системи освіти та ринку праці для імігрантів. Оскільки відповідно до статті 4 Закону України “Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства”<sup>455</sup> посвідка на тимчасове проживання видається тим мігрантам, які прибули з такими цілями, як:

- навчання;
- працевлаштування;
- участь у реалізації проектів міжнародної технічної допомоги;
- возз’єднання сім’ї;
- проповідування релігійних віровчень;
- виконання релігійних обрядів;
- участь к діяльності філій, відділень, представництв та інших структурних осередків іноземних неурядових організацій;
- робота у представництвах іноземних суб’єктів господарювання;
- провадження культурної, наукової, освітньої діяльності;
- робота кореспондентом або представником іноземних засобів масової інформації;
- візит засновників та/або учасників, та/або бенефіціарних власників (контролерів) юридичної особи, зареєстрованої в Україні, та розмір частки власності яких або іноземної юридичної особи, бенефіціаром (контролером) якої такі іноземці або особи без громадянства є, у статутному капіталі української юридичної особи становить не менше 100 тис. євро за офіційним валютним курсом, установленим Національним банком на дату внесення іноземної інвестиції.

Отже, від’ємний демографічний приріст населення та відтік працездатного населення України за кордон пом’якшується зростанням чисельності прибулих (рис. 3, 4, 5). Негативним явищем при цьому є й зростання чисельності нелегальних мігрантів. Україна також є транзитом переправлення нелегальних мігрантів з Російської Федерації до країн Євросоюзу.

---

<sup>455</sup> Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства: закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3773-17#Text>

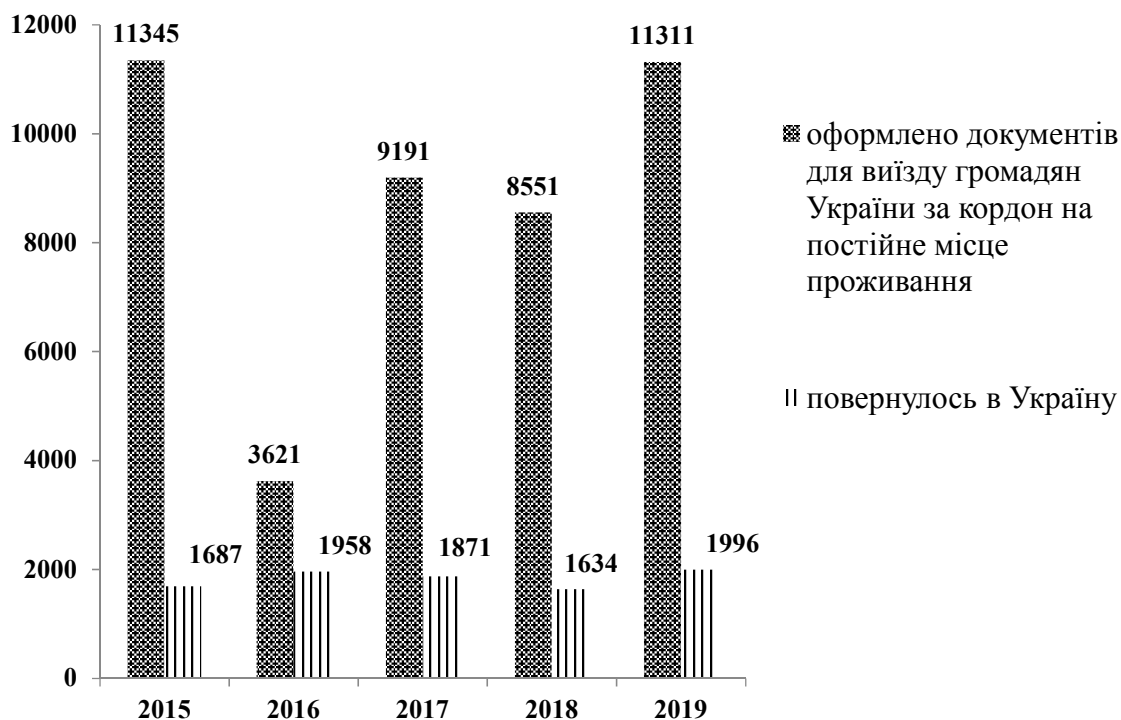


Рис. 3. Динаміка виїзду громадян України за кордон на постійне місце проживання

Складено на основі<sup>456</sup>

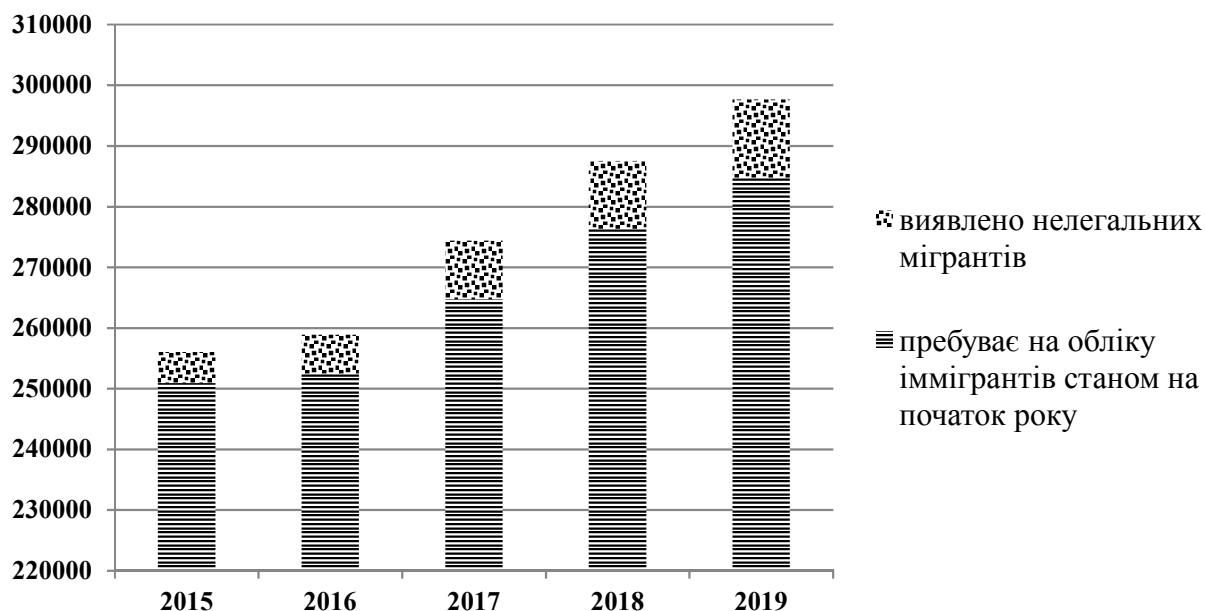


Рис. 4. Динаміка іміграції в Україну (за ступенем легальності)  
Складено на основі<sup>457</sup>

<sup>456</sup> Державна міграційна служба України URL: <https://dmsu.gov.ua/diyalnist/statistichni-dani.html>

<sup>457</sup> Державна міграційна служба України URL: <https://dmsu.gov.ua/diyalnist/statistichni-dani.html>

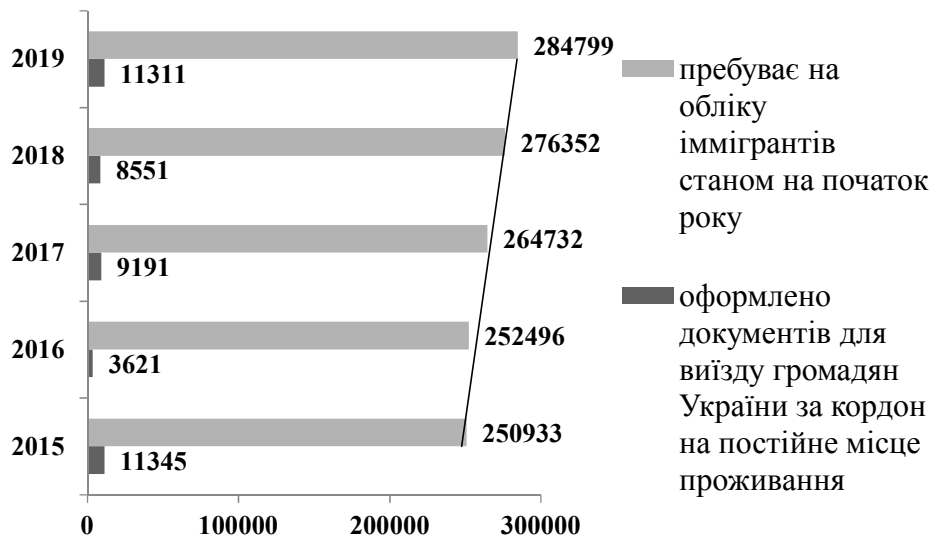


Рис. 5. Динаміка міграційних процесів в Україні

Складено на основі<sup>458</sup>

На прийняття рішення про зміну місця проживання та робочого місця впливає багато факторів, серед яких виділяють: демографічні, економічні, політичні, технологічні та екологічні фактори. До них у 2020 р. був доданий фактор пандемії. Так, одним із важливих наслідків карантинних заходів, введених у більшості країн світу у відповідь на пандемію COVID-19, є неможливість виїхати на сезонні заробітки та повернення в Україну трудових мігрантів. Це може призвести до посилення напруженості на національному ринку праці та збільшення навантаження на систему соціального захисту і вимагає зваженої та системної реакції держави. Заходи, спрямовані на мінімізацію ризиків від повернення заробітчанин та використання позитивного потенціалу поповнення робочої сили для національної економіки, мають бути як невідкладного, так і стратегічного характеру, здійснюватися і на внутрішньополітичному, і на міжнародному рівні<sup>459</sup>.

<sup>458</sup> Державна міграційна служба України URL: <https://dmsu.gov.ua/diyalnist/statistichni-dani.html>

<sup>459</sup> Малиновська О. А. Вплив пандемії COVID-19 на трудову міграцію громадян України та можливі напрями державного реагування URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/socialna-politika/vpliv-pandemii-sovid-19-na-trudovu-migraciyu-gromadyan-ukraini-ta>

Останні оцінки Міжнародної організації праці (МОП, ІЛО) показують збільшення втрати робочих годин протягом першої половини 2020 р., особливо в країнах, що розвиваються. За перший квартал 2020 р. відносно четвертого кварталу 2019 р. у світі було втрачено 5,4% робочого часу, що еквівалентно 155 мільйонам штатних робочих місць. Втрати робочих годин за II квартал 2020 р. відносно останнього кварталу 2019 р., за оцінками, досягне 14,0 відсотків у всьому світі (що еквівалентно 400 мільйонам штатні робочі місця), причому найбільше скорочення (18,3%) спостерігається в Америці.<sup>460</sup>

Надзвичайні ситуації у світовій сфері охорони здоров'я, на жаль, виникають періодично. Так, на початку 2014 року вірус Еболи поширився із сільських районів до міст Гвінеї, потім до Ліберії та Сьєрра-Леоне. Протягом наступних двох років від вірусу загинуло понад 11 000 людей, у тому числі в Малі, Нігерії та США.<sup>461</sup>

У регіонах, які характеризуються інтенсивною мобільністю населення через пористі кордони, міграція представляє виклик швидкому стримуванню спалаху інфекцій, що призводить до застосування санітарного контролю в пунктах пропуску, а в деяких випадках призупинення польотів або закриття кордонів. Поширення хвороб має також і соціальні наслідки. Так, після спалаху хвороби, викликаной вірусом Еболи, щодо африканських мігрантів в усьому світі стали виникати випадки ксенофобії. Питання культурної толерантності є актуальним для країн, що є реципієнтами мігрантів. Для України, яка має позитивний міграційний приріст, питання толерантності особливо актуалізується в малих містах та селах, де немає великого досвіду полікультурних та полірелігійних відносин.

Щодо впливу демографічної ситуації на міграцію, то у країнах ЄС протягом 1960–2012 рр. відбулося майже двократне зниження коефіцієнта народжуваності, що унеможливило навіть просте відтворення населення.

---

<sup>460</sup> ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Fifth edition Updated estimates and analysis URL: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/documents/briefingnote/wcms\\_749399.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/documents/briefingnote/wcms_749399.pdf)

<sup>461</sup> WORLD MIGRATION REPORT 2020 C. 8. International Organization for Migration (IOM) URL: [https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr\\_2020.pdf](https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr_2020.pdf)

Прогнозується, що співвідношення осіб, старших 65 років, і осіб працездатного віку (15–64 років) у країнах ЄС зросте з 1:3 в 1995 р. до 1:2 у 2050 р. Ці зрушення істотно актуалізують проблеми дефіциту трудових ресурсів та утримання непрацездатної частини суспільства: уже на сьогодні на виплату пенсій в ЄС витрачається від 10,5% ВВП у Великобританії до 19,7% в Італії, а до 2030 р. вказані показники можуть досягти відповідно 15,5 і 33,3%. При цьому з метою суттєвого пом'якшення проблеми державного фінансування соціальної сфери західні країни поширено вдаються до такого інструменту як підвищення пенсійного віку (в Італії, наприклад, наприкінці 1990-х років вікова межа виходу на пенсію підвищилася для чоловіків з 60 до 65 років, а для жінок – з 55 до 60 років, у Швеції – з 60 до 62 років, а у Франції тривалість стажу для отримання повної пенсії була збільшена з 37,5 до 40 років).<sup>462</sup>

Нестача робочої сили, що її забезпечували мігранти з України, була особливо відчутна під час карантину обмежень, зумовлених пандемією COVID-19. В результаті таких обмежень та відмови місцевого населення виконувати певні види робіт, Польща зазнала втрат врожаю, зростання цін на продовольство. Тому були розроблені заходи по сприянню поверненню українських трудових мігрантів, що працювали в сільському господарстві, звільнення їх від 14-денної обсервації. До речі, тільки 20% українських студентів, що навчаються в Польщі, повертаються на батьківщину.

Італія вдалася до тимчасової легалізації мігрантів, що працюють в сільському господарстві або домогосподарствах без дозволу на проживання і в'їхали до Італії до 08.03.2020. Німеччина прийняла закон про спрощення працевлаштування кваліфікованої робочої сили.

На думку директорки Інституту демографії та соціальних досліджень Е. Лібанової, масова трудова еміграція українців до Польщі може припинитися, якщо в Україні заробітна плата буде становити 70-75% від польської. Решта 25% – це ціна соціального капіталу (родинних та ін. зв'язків, можливості жити

---

<sup>462</sup> Столярчук Я., Поручник С. Сучасна сегментація та ключові тенденції розвитку світового ринку праці. Україна: аспекти праці №7, 2014. С.15-16.

у власному житлі, а не орендованому, харчуватися вдома тощо), на втрату якого наші співвітчизники наважуються заради отримання високої зарплати за кордоном.

Проаналізуємо середню заробітну плату в країнах, до яких найчастіше виїжджають українці, станом на 2019 р. До першої групи з низьким рівнем мінімальної зарплати відносяться країни на сході ЄС. Тут найнижча валова (до вирахування податків) зарплата встановлена в Болгарії (312 євро). У дев'яти інших країнах вона становить від 400 до 600 євро на місяць: Латвія (430 євро), Румунія (466 євро), Угорщина (487 євро), Хорватія (546 євро), Чехія (575 євро), Словаччина (580 євро), Естонія (584 євро), Литва (607 євро) і Польща (611 євро)<sup>463</sup>.

До другої групи належать країни з середнім рівнем мінімальної зарплати від 700 до 1000 євро на місяць, вони розташовані в основному на півдні Європи. Зокрема: Португалія (741 євро), Греція (758 євро), Мальта (777 євро), Словенія (941 євро) та Іспанія (1 050 євро)<sup>464</sup>.

До третьої групи входять сім держав, розташованих на заході і півночі ЄС. Тут мінімальна зарплата понад 1500 євро на місяць: Франція (1539 євро), Німеччина (1584 євро), Бельгія (1594 євро), Нідерланди (1636 євро), Ірландія (1656 євро), Італія (1825 євро) і Люксембург (2142 євро)<sup>465</sup>.

Мінімальна заробітна плата в Україні з 1 січня 2020 року зросла до 4 723 грн, або \$ 199 в еквіваленті по курсу на початок року, випередивши аналогічні показники в Росії і Білорусі (табл. 2)<sup>466</sup>. Для порівняння, федеральна мінімальна заробітна плата в Сполучених Штатах у січні 2020 року становила 1119 євро на місяць.

---

<sup>463</sup> Від 300-1400 євро. Названо мінімальні зарплати в країнах ЄС. URL: <https://ua-news.liga.net/economics/news/vid-300-1400-evro-nazvano-minimalni-zarplati-v-krainah-es>

<sup>464</sup> Від 300-1400 євро. Названо мінімальні зарплати в країнах ЄС. URL: <https://ua-news.liga.net/economics/news/vid-300-1400-evro-nazvano-minimalni-zarplati-v-krainah-es>

<sup>465</sup> Від 300-1400 євро. Названо мінімальні зарплати в країнах ЄС. URL: <https://ua-news.liga.net/economics/news/vid-300-1400-evro-nazvano-minimalni-zarplati-v-krainah-es>

<sup>466</sup> Від 300-1400 євро. Названо мінімальні зарплати в країнах ЄС. URL: <https://finance.liga.net/ekonomika/novosti/ot-300-1400-evro-nazvany-minimalnye-zarplaty-v-stranah-es>



Таблиця 2 – Мінімальна зарплата у світі<sup>467</sup>

Країна	Приріст порівняно з 2019 р., %	Мінімальна зарплата на початок 2020 р. (після сплати податків, в перерахунку на долари США)
Нігерія	64,8	74
Азербайджан	37,7	140
Аргентина	37,1	253
Саудівська Аравія	33,3	1067
Вірменія	25,2	111
Мексика	20,0	191
Чилі	18,0	318
Пакистан	16,7	113
Північна Македонія	15,9	261
Сербія	15,5	284
Туреччина	15,1	401
Чорногорія	15,0	246
Польща	14,9	485
Білорусь	13,6	156
Україна	13,2	157
Греція	10,9	605
Філіппіни	10,2	116
Туркменістан	10,1	208
Узбекистан	10,0	21
Малайзія	9,1	255
Словаччина	9,1	519
Болгарія	8,8	268
Гонконг	8,7	958
Хорватія	8,3	484
Угорщина	8,1	357
Індія	7,8	87
Чехія	7,6	525
Литва	7,6	471
Росія	7,5	166
Румунія	6,6	313
Естонія	6,6	610
Молдова	6,3	125
Колумбія	6,0	173
Португалія	5,8	626
В'єтнам	5,7	191
Словенія	4,9	775
Велика Британія	4,8	1531
Бельгія	4,0	1370
Бразилія	3,3	230
Ірландія	2,7	1743
Канада	2,6	1383

<sup>467</sup> Минимальная зарплата в мире. URL: <https://www.picodi.com/ua/mozhna-deshevshe/minimalnaya-zarplata-v-mire>

Країна	Приріст порівняно з 2019 р., %	Мінімальна зарплата на початок 2020 р. (після сплати податків, в перерахунку на долари США)
Південна Корея	2,5	1390
Австралія	2,1	1923
Німеччина	1,9	1358
Таїланд	1,6	223
Франція	1,2	1350
Нідерланди	1,2	1655
Люксембург	0,8	1989
ПАР	н.д.	235
США	н.д.	1119
Латвія	н.д.	339
Іспанія	н.д.	1163
Перу	н.д.	245
Казахстан	1,1	98

Але не тільки заробітною платою можна утримати українців від еміграції. Важливого значення набуває дорожня та соціальна інфраструктура (можливості отримання якісних послуг передусім у сферах освіти і охорони здоров'я).

Міграція тісно переплітається з технологіями та інноваціями, справляє підтримку (а іноді і обмеження) передачі технологій та знань, які часто працюють в тандемі з інвестиційними та торговельними потоками по історичних, географічних та геополітичних зв'язках між країнами та громадами. Поява нових технологій стає все більш критичним фактором впливу на міграційний процес.

В останні роки мігранти широко застосовували інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) для збору інформації та консультацій у режимі реального часу під час міграційних подорожей; вирішення питань, що викликали інтерес або стурбованість. Використання ІКТ, таких як додатки для обміну найсвіжішою інформацією, в тому числі для підтримки підпільних перетинів кордону разом із консолідацією платформ соціальних медіа, щоб з'єднати географічно розрізнені групи із спільними інтересами, порушив важливі питання щодо ступеню, в якому технології використовуються для підтримки нерегулярної міграції, а також для того, щоб мігранти могли уникати

зловживань та експлуатації з боку контрабандистів-мігрантів та торгівців людьми.

Через постійно зростаючий доступ до нових технологій з низькою вартістю, мігранти також розробили програми для підтримки кращої інтеграції до приймаючої країни, зберігаючи соціальні зв'язки та фінансову підтримку своїх сімей через все більшу кількість програм «мобільних грошей».<sup>468</sup>

Останні наявні оцінки свідчать про те, що у 2017 році по всьому світу було приблизно 164 мільйони робітників-мігрантів. Однак, з цілого ряду причин цей глобальний показник, ймовірно, може бути заниженим. Незважаючи на те, що раніше були зроблені глобальні оцінки робітників-мігрантів, МОП зазначає, що їх неможливо порівняти з показниками 2017 року через певні відмінності та зміни методології та джерел даних.<sup>469</sup>

У 2017 році 68% працівників-мігрантів проживали в країнах з високим рівнем доходу – це приблизно 111 мільйонів людей. Додаткові 47 мільйонів трудових мігрантів (29%) проживали в країнах із середнім рівнем доходу, і 5, 6 млн (3,4%) були у країнах з низьким рівнем доходу. Хоча ми не в змозі порівняти кількість працівників-мігрантів у часі, корисно вивчити зміни пропорційного розподілу.

Наприклад, у 2017 році відбулася помітна зміна категорії країни призначення; тобто з 2013 по 2017 роки країни з високим рівнем доходу зазнали падіння працівників-мігрантів на 7 відсоткових пунктів (з 75% до 68%), тоді як країни з високим середнім рівнем доходу спостерігали зростання на 7 відсоткових пунктів (з 12% до 19%).

На цей очевидний зсув може вплинути економічне зростання в країнах із середнім рівнем доходу та / або зміна регламенту трудової імміграції в місцях з високим рівнем доходу.

---

<sup>468</sup> WORLD MIGRATION REPORT 2020 С. 8. International Organization for Migration (IOM)  
URL: [https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr\\_2020.pdf](https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr_2020.pdf)

<sup>469</sup> WORLD MIGRATION REPORT 2020 С. 33. International Organization for Migration (IOM)  
URL: [https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr\\_2020.pdf](https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr_2020.pdf)

Частка трудових мігрантів у загальній чисельності робочої сили в різних дохідних групах країни була досить невеликою у країнах з низьким рівнем доходу (1,9%), з нижчим рівнем доходу (1,4%) та країнах з вищим середнім рівнем доходу (2,2%), але значно більша для країн з високим рівнем доходу (18,5%).<sup>470</sup>

Незважаючи на певні переваги, що мають країни від експорту робочої сили, не можна пишатися валютними надходженнями від праці вітчизняних мігрантів за кордоном, оскільки такі надходження з позиції довгострокової перспективи не є характеристикою цивілізованої країни.

Так, в Україні приватні грошові перекази заробітчачан щорічно зростають на 10-15%, у 2019 р. обсяг таких переказів сягнув майже 12 млрд дол. Найбільше грошей заробітчачан надходить зі США, Ізраїлю, Італії, Польщі та Росії. Приблизно 2,7 млн наших співвітчизників нині працюють за кордоном. Загалом же періодично виїждять на заробітки від 4 до понад 5 мільйонів українців.<sup>471</sup>

Приватні грошові перекази (англ. remittances) – це міжнародні перекази та потоки ресурсів до домогосподарств, що надходять з інших країн та головним чином пов'язані з тимчасовою або постійною міграцією населення.

Перекази можуть здійснюватись як за офіційними каналами – через банки, міжнародні системи грошових переказів, поштові відділення, так і неформальними – шляхом передавання наявних грошей та інших матеріальних цінностей від одного домогосподарства до іншого (рис. 6)<sup>472</sup>.

Упродовж 2015 – 2017 рр. Польща стала головною країною призначення для українських трудових мігрантів. Оскільки трудова міграція до Польщі має переважно короткостроковий циклічний характер, більшість мігрантів привозять зароблені кошти особисто. Рівень офіційних переказів залишається низьким.

---

<sup>470</sup> WORLD MIGRATION REPORT 2020. С. 8. International Organization for Migration (IOM) URL: [https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr\\_2020.pdf](https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/wmr_2020.pdf)

<sup>471</sup> +\$1 мільярд “трудовах” переказів від заробітчачан. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2878262-1-milard-trudovih-perekaziv-vid-zarobitcan-ot-bi-vvp-tak-zrostav.html>

<sup>472</sup> Перерахунок даних щодо приватних грошових переказів в Україну за 2015 – 2017 роки. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/gFMAMphJCgvkHSQ>



Рис. 6. Структура приватних грошових переказів

Складено на основі<sup>473</sup>

Потоки міжнародних грошових переказів мігрантів вважають одним із основних джерел фінансування стійкого розвитку, а також значним, стійким та антициклічним джерелом зовнішнього фінансування економіки країни.

Треба зазначити, що обсяги потоків грошових переказів визначаються не тільки зростанням обсягів міжнародної міграції, але й розвитком фінансової інфраструктури для здійснення переказів і вартістю цієї послуги.

<sup>473</sup> Перерахунок даних щодо приватних грошових переказів в Україну за 2015 – 2017 роки. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/gFMAMphJCgvkHSQ>

Таблиця 3 – Приватні перекази в Україну на підставі проведеного опитування та оцінки кількості українських трудових мігрантів у Польщі<sup>474</sup>

Млн дол. США	2015	2016	2017
Перекази із Польщі за офіційними каналами (дані Національного банку України)	55	97	161
Перекази з Польщі за офіційними та неофіційними каналами (оцінки Національного банку України до проведення перерахунку)	350	567	1350
<i>частка офіційних переказів, %</i>	16,7	17,1	11,1
Перекази українських працівників із Польщі (оцінка Національного банку Польщі)	1329	1991	3123
<i>частка офіційних переказів, %</i>	4,1	4,7	5,2

В сучасних економічних реаліях міграцію нерідко визначають як стратегію для подолання економічних ризиків чи потрясінь за відсутності абсолютної пропозиції на ринку праці та фінансовому ринку в державі.

Переказ коштів від мігрантів є процесом, який пов'язаний із перерозподілом тимчасово вільних коштів і наступним їх використанням в національній економіці шляхом задоволення споживчих та інвестиційних потреб домогосподарств за існуючих пропозицій фінансового ринку. Так, приватні грошові перекази – важливе джерело надходження валюти в Україну, їх обсяги суттєво перевищують сальдо прямих інвестицій в економіку нашої країни (рис. 7, 8).

Позитивним моментам у великих обсягах грошових переказів заробітчани є те, що вони означають знаходження центру життєвих інтересів емігрантів саме на батьківщині, в Україні.

<sup>474</sup> Перерахунок даних щодо приватних грошових переказів в Україну за 2015 – 2017 роки. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/gFMAMphJCgvkHSQ>

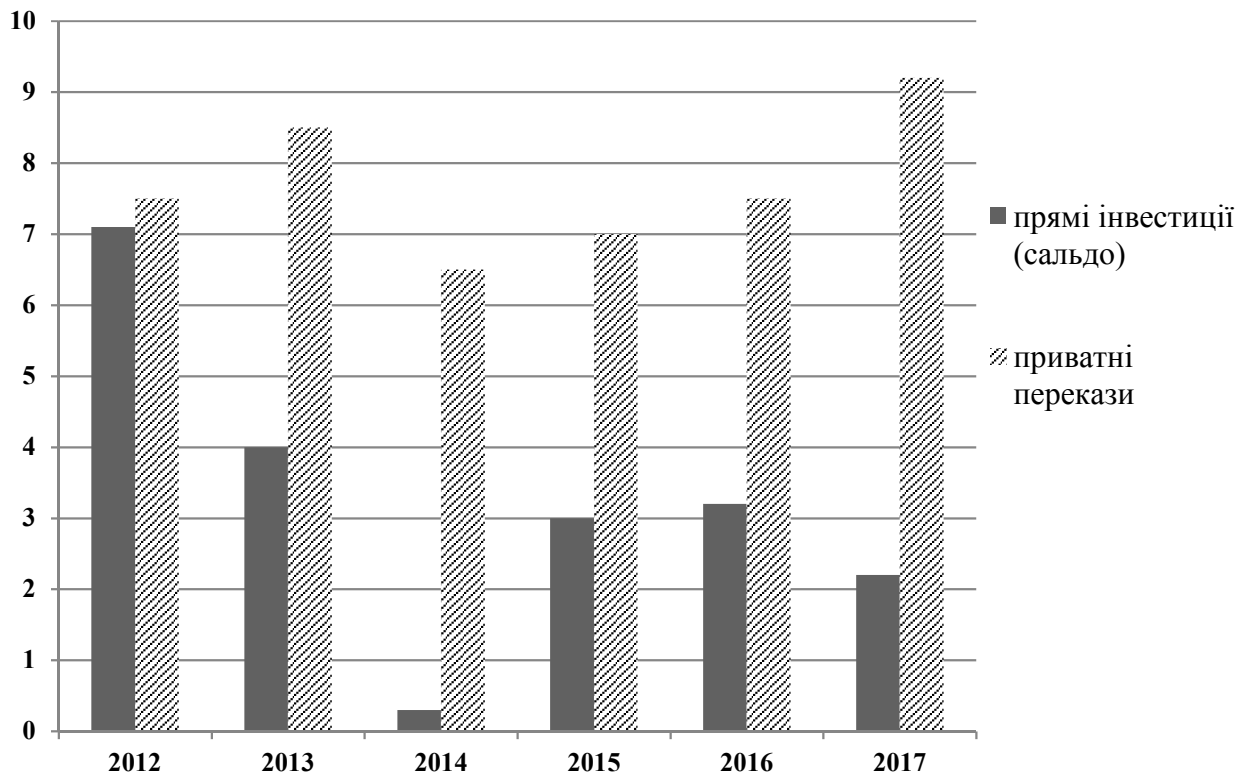


Рис. 7. Приватні перекази та прямі інвестиції в Україну, млрд дол. США

Складено на основі<sup>475</sup>

До основних механізмів впливу грошових переказів на розвиток країн походження мігрантів зараховують такі:

- грошові перекази стають важливим джерелом матеріального існування населення особливо в країнах, що розвиваються, і проводять складні для суспільства макроекономічні реформи;
- грошові перекази позитивно впливають на поточний рахунок платіжного балансу;
- кошти мігрантів можуть стати ресурсом залучення в облігаційні позики, спрямовані на розвиток економіки;

<sup>475</sup> Перерахунок даних щодо приватних грошових переказів в Україну за 2015 – 2017 роки. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/gFMAMphJCgkvkHSQ>

- для багатьох країн-отримувачів грошових переказів останні стали ефективним інструментом боротьби з бідністю, набули характеру «самопомоги»;

- грошові перекази збільшують заощадження населення, сприяють активізації економічного розвитку;

- грошові перекази – засіб диверсифікації ризиків під час кризових періодів життєдіяльності домогосподарств.<sup>476</sup>

Як видно із рис. 8, 9, приватні грошові перекази мігрантів в Україну становлять майже 10% ВВП, що робить країну подібною за цим показником таким країнам, як Сербія, Албанія, Чорногорія. Обсяги таких надходжень у розрахунку на душу населення також є свідченням масштабів зовнішньої міграції.

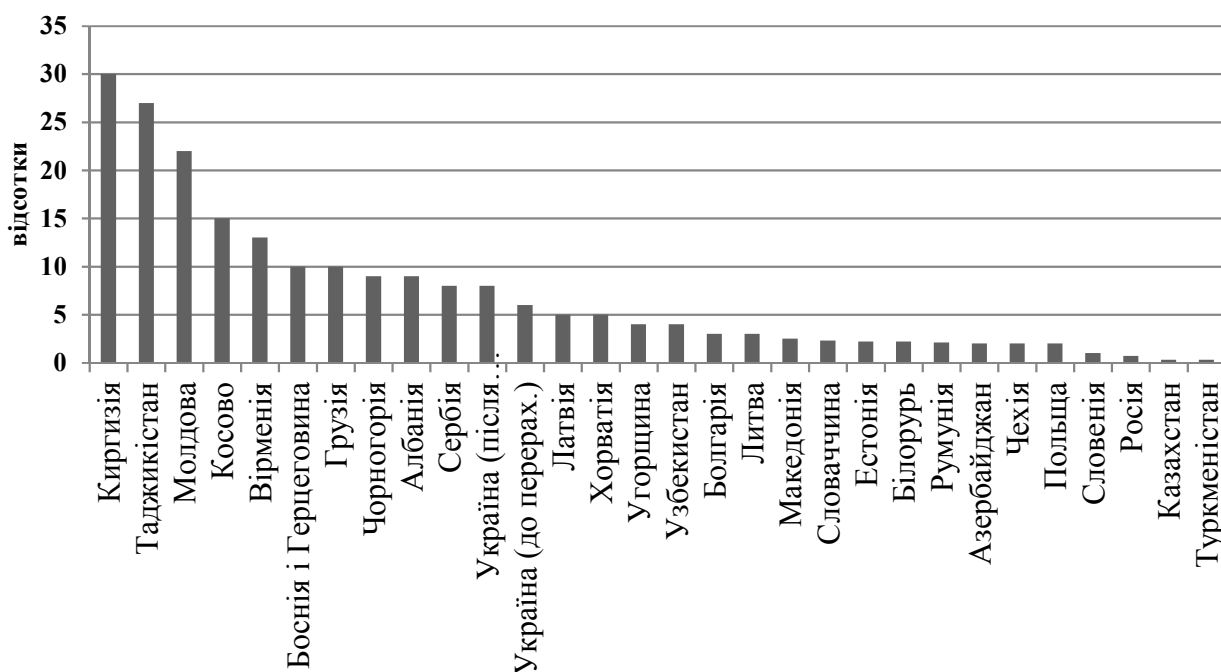


Рис. 8. Приватні грошові перекази за країнами в 2016 р., у % до ВВП

Складено на основі<sup>477</sup>

<sup>476</sup> Курій Л. О. Макро- і мікроекономічні наслідки впливу грошових переказів міжнародних трудових мігрантів на економічний і людський розвиток. Вісник Запорізького національного університету. 2012. № 1 (13). С. 161–165.



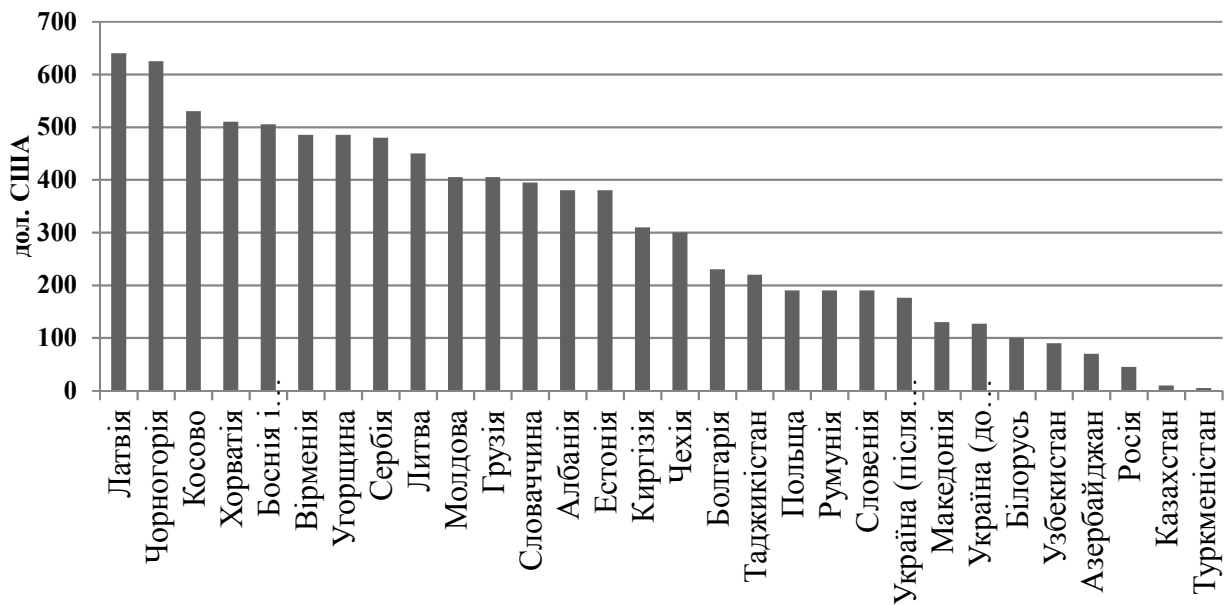


Рис. 9. Приватні грошові перекази в 2016 р.: порівняння з іншими країнами Східної Європи та СНД, дол. США на душу населення

Складено на основі<sup>478</sup>

Як видно із табл. 4, протягом 2015-2019 рр. відбулося загальне збільшення приватних грошових переказів з-за кордону та змінилась географічна структура таких надходжень. Тепер частка переказів із країн ЄС становить майже 65% проти 49% у 2015 р. В той же час надходжень із країн СНД, серед яких лівова частка припадала на Російську Федерацію, знизилась майже втричі. Таким чином, спостерігається чітка переорієнтація українських заробітчаних із роботи на східного сусіда на європейські країни. Подані дані розраховано на підставі банківської звітності про фінансові операції з нерезидентами України та про перекази, що здійснено з використанням міжнародних систем переказу коштів, та враховують обсяги коштів, які надійшли в Україну неформальними каналами.<sup>479</sup>

<sup>477</sup> Перерахунок даних щодо приватних грошових переказів в Україну за 2015 – 2017 роки. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/gFMAMphJCgvkHSQ>

<sup>478</sup> Перерахунок даних щодо приватних грошових переказів в Україну за 2015 – 2017 роки. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/gFMAMphJCgvkHSQ>

<sup>479</sup> Перерахунок даних щодо приватних грошових переказів в Україну за 2015 – 2017 роки. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/gFMAMphJCgvkHSQ>

Таблиця 4 – Обсяги приватних грошових переказів в Україну за основними країнами (за офіційними та неофіційними каналами надходження), млрд дол. США<sup>480</sup>

	2015		2016		2017		2018		2019		
	млн дол. США	у % до загально го обсягу	млн дол. США	у % до загально го обсягу	млн дол. США	у % до загально го обсягу	млн дол. США	у % до загально го обсягу	млн дол. США	у % до загально го обсягу	
Надходження у тому числі	<b>6959</b>	<b>100,0</b>	<b>7535</b>	<b>100,0</b>	<b>9264</b>	<b>100,0</b>	<b>11111</b>	<b>100,0</b>	<b>11921</b>	<b>100,0</b>	<b>107,3</b>
Польща	1329	19,1	1991	26,4	3116	33,6	3649	32,8	3658	30,7	100,2
Росія	1835	26,4	1396	18,5	1292	13,9	1091	9,8	1266	10,6	116,0
Чеська Республіка	314	4,5	377	5,0	435	4,7	846	7,6	1113	9,3	131,6
США	516	7,4	576	7,6	679	7,3	870	7,8	984	8,3	113,1
Сполучене Королівство	245	3,5	259	3,4	311	3,4	394	3,5	601	5,0	152,5
Італія	350	5,0	412	5,5	447	4,8	492	4,4	498	4,2	101,2
Німеччина	270	3,9	291	3,9	318	3,4	426	3,8	462	3,9	108,5
Кіпр	245	3,5	249	3,3	285	3,1	341	3,1	391	3,3	114,7
Ізраїль	108	1,6	171	2,3	280	3,0	337	3,0	351	2,9	104,2
Греція	191	2,7	179	2,4	178	1,9	191	1,7	195	1,6	102,2

<sup>480</sup> Перерахунок даних щодо приватних грошових переказів в Україну за 2015 – 2017 роки. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/gFMAAMphJCgvkHSQ>

Продовження табл. 4

	2015		2016		2017		2018		2019		
	млн дол. США	у % до загально го обсягу	млн дол. США	у % до загально го обсягу	млн дол. США	у % до загально го обсягу	млн дол. США	у % до загально го обсягу	млн дол. США	у % до загально го обсягу	
Віргінські острови (Брит.)	35	0,5	38	0,5	55	0,6	157	1,4	182	1,5	115,9
Об'єднані Арабські Емірати	82	1,2	93	1,2	120	1,3	153	1,4	135	1,1	88,2
Нідерланди	67	1,0	71	0,9	98	1,1	123	1,1	127	1,1	103,3
Сінгапур	75	1,1	73	1,0	104	1,1	129	1,2	120	1,0	93,0
Канада	97	1,4	73	1,0	78	0,8	97	0,9	95	0,8	97,9
Туреччина	44	0,6	57	0,8	85	0,9	106	1,0	79	0,7	74,5
Швейцарія	62	0,9	63	0,8	76	0,8	89	0,8	88	0,7	98,9
Іспанія	61	0,9	66	0,9	76	0,8	88	0,8	86	0,7	97,7
Португалія	43	0,6	48	0,6	52	0,6	57	0,5	60	0,5	105,3
Норвегія	38	0,5	42	0,6	52	0,6	55	0,5	60	0,5	109,1
Інші країни	952	13,7	1010	13,4	1127	12,2	1420	12,8	1370	11,5	96,5
<i>Довідково:</i>											
Країни ЄС	3397	48,8	4254	56,5	5697	61,5	7150	64,4	7728	64,8	108,1
Країни СНД	1992	28,6	1553	20,6	1448	15,6	1250	11,3	1397	11,7	111,8

Україна вважається країною-донором трудових мігрантів. Вплив трудової міграції на розвиток країни-донора представлено в табл. 5.

Таблиця 5 – Вплив трудової міграції на розвиток країни-донора<sup>481</sup>

Аспект	Позитивний вплив	Негативний вплив
<b>Економіка</b>	<p>Приток грошових переказів трудових мігрантів (збільшення споживання домогосподарств-реципієнтів, приток валюти).</p> <p>Інвестиції та зв'язок із діаспорою.</p> <p>Зменшення безробіття.</p> <p>Розширення інвестиційних можливостей (частина мігрантів заробляють стартовий капітал для відкриття власного бізнесу / купівлі житла).</p> <p>Розвиток послуг для мігрантів (транспорт, посередництво при працевлаштуванні, кур'єрські послуги, навчання та мовні курси, банківські перекази)</p>	<p>Навантаження на соціальну систему країни: (1) поточне навантаження, оскільки емігранти не сплачують внесків до системи соціального страхування, з якої виплачуються пенсії поточним пенсіонерам; (2) в майбутньому, в разі повернення емігрантів, які не сплачували податків та внесків до пенсійних фондів; (3) зменшення кількості платників податків із доходів.</p> <p>Дефіцит працівників певних спеціальностей на ринку праці.</p> <p>При масовій еміграції скорочення населення та руйнування соціальної інфраструктури окремих районів.</p> <p>Підсилення ефекту старіння населення (особливо для країн із негативним демографічним потенціалом).</p> <p>Зростання відносної частки електоральної підтримки популістичних політичних сил</p>
<b>Людський капітал</b>	<p>Набуття нових знань та навичок мігрантами, які повертаються на Батьківщину, підвищення продуктивності праці.</p> <p>Підвищення мотивації до здобуття освіти чи набуття навичок для тих, хто хоче мігрувати в майбутньому (якщо переважає еміграція кваліфікованої робочої сили).</p> <p>Підвищення якості людського капіталу у майбутньому (для тих, хто хоче мігрувати)</p>	<p>Відтік людського капіталу.</p> <p>Погіршення якості людського капіталу (короткостроковий ефект)</p>
<b>Соціальний аспект</b>	<p>Поліпшення добробуту незаможних родин заробітчанин.</p> <p>Ймовірне збільшення можливостей та мотивації для освіти</p>	<p>Зміна ролей у родинах мігрантів (неповні сім'ї, шлюб на відстані, зменшення батьківської опіки дітей, які лишаються вдома).</p> <p>Поглиблення соціальної нерівності через збільшення коштів у тих родин, які отримують грошові перекази з-за кордону від трудових мігрантів</p>

Важливість проблеми міграції підтверджується також увагою громадськості, представленою, зокрема, Світовим Конгресом Українців з питань зовнішньої трудової міграції. В трудовій міграції багато українців

<sup>481</sup> Скільки українців поїхало за кордон і що державі з цим робити. Аналітична записка. Центр економічної стратегії. URL: <https://ces.org.ua/migration/>

знайшли стратегію особистого виживання та підтримки власних сімей, проте держава має розробити стратегію запобігання втрат населення та продуману міграційну політику для активізації економічного зростання.

Державна міграційна політика України має ставити акценти на таких питаннях, як:

- створення умов та можливостей для повернення українських трудових мігрантів;
- інтеграції прибулих в українське суспільство;
- розбудови економічних зав'язків та залучення іноземних інвестицій з використанням потенціалу української діаспори за кордоном;
- сприяння прозорим переказам коштів, що зароблені трудовими мігрантами в країнах працевлаштування;
- міждержавних договорів із працевлаштування, пенсійного та соціального страхування, уникнення подвійного оподаткування та їх реалізації;
- забезпечення національно-культурних, освітніх і мовних потреб громадян за кордоном, підтримки освітніх програм;
- протидії торгівлі людьми і нелегальній міграції;
- укріплення українських громад за кордоном, що допомагають відстоювати інтереси України у світі.

Однозначного висновку щодо впливу міжнародної трудової міграції на економіку будь-якої країни немає, оскільки те, наскільки позитивним може бути соціально-економічний зиск від трудової міграції, визначає державна міграційна політика, тобто інституційні можливості держави щодо управління зовнішніми потоками населення й забезпечення передумов задля попередження негативних проявів міжнародного переміщення робочої сили.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	5
СПИСОК АВТОРІВ .....	13
SUMMARY .....	14
THE CONTRIBUTORS.....	22
РОЗДІЛ 1. Протекціонізм: історія чи майбутнє?.....	23
РОЗДІЛ 2. Сучасна архітектура та перспективи економічного та валютного союзу ЄС .....	63
РОЗДІЛ 3. Інтернаціоналізація і активізація інноваційної діяльності багатонаціональних підприємств в умовах Економіки 4.0.....	91
РОЗДІЛ 4. Фундамент для зростання конкурентоспроможності сільськогосподарських товарів України на світовому ринку .....	121
РОЗДІЛ 5. Інноваційність економіки для досягнення цілей сталого розвитку світового господарства .....	166
РОЗДІЛ 6. Тренди та проблеми розвитку світового ринку ІРО в умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності .....	189
РОЗДІЛ 7. Сучасний погляд на міжнародний урбаністичний туризм .....	224
РОЗДІЛ 8. Сучасні тенденції міжнародної міграції населення та трудових ресурсів .....	249

Наукове видання

Українською мовою

Авторський колектив:

*Краснікова Наталія, Дзяд Олена,  
Македон Вячеслав, Михайленко Ольга,  
Пащенко Ольга, Волкова Наталія,  
Редько Вікторія, Головка Лілія*

# СВІТ НА ПОРОЗІ ЗМІН

Монографія

**Видання друкується в авторській редакції**

Відповідальний редактор *Біла К. О.*  
Оригінал-макет *Сергієнко Н. В.*  
Технічний редактор *Біла К. О.*

Здано до друку 15.03.21. Підп. до друку 18.05.21. Формат 60x84 1/16.  
Ум. друк. арк. 10,8. Тираж 100 пр. Зам. № 0321-03/2.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи ДК № 3618 від 06.11.09

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.  
Україна, 49000, м. Дніпро, пр. Д. Яворницького, 111, оф. 2  
+38 (099) 7805049; +38 (067) 2100256

[www.impact.dp.ua](http://www.impact.dp.ua)  
e-mail: [impact.dnepr@gmail.com](mailto:impact.dnepr@gmail.com)