



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ В ГЛОБАЛЬНОМУ СВІТІ





УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ В ГЛОБАЛЬНОМУ СВІТІ

МОНОГРАФІЯ

За редакцією доктора економічних наук,
професора *А.О. Задой*

Електронне видання

Дніпро
2021

УДК 339.9
Н 35

*Затверджено до друку за рекомендацією
вченої ради Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол від 31 травня 2021 р. № 5)*

Автори:

*С.О. Геращенко, А.О. Задоя, О.А. Задоя, Р.М. Ключник, О.К. Котко,
С.В. Кузьмінов, Е.М. Лимонова, Н.С. Маслова, В.Г. Мячин, С.О. Федулова,
О.Г. Холод, К.С. Шепотько, А.П. Шилова, І.С. Шкура.*

Рецензенти:

*Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор;
Ю.І. Пилипенко, доктор економічних наук, професор;
В.І. Дубницький, доктор економічних наук, професор.*

Н 35 Національні економіки в глобальному світі: монографія
[Електронне видання] / А.О. Задоя, С.В. Кузьмінов, С.О. Федулова
та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Задоя. – Дніпро:
Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. – 297 с.

ISBN 978-966-434-513-9

Монографію присвячено аналізу новітніх тенденцій у сучасному світовому господарстві та дослідженню впливу нових геостратегічних реалій на національну економіку. Виявлено специфіку в міжнародних торговельних відносинах, проведено класифікацію країн Євросоюзу залежно від обраної ними моделі зовнішньої торгівлі. Особливу увагу приділено сучасним тенденціям у міжнародному переміщенні ресурсів, ставленню держави до монополізму в економіці на різних етапах розвитку, регулюванню нею процесів аутсорсингу та сучасної системи освіти, а також необхідності формування нової парадигми розв'язання соціально-економічних проблем.

Монографію адресовано вченим-економістам, аспірантам, здобувачам і всім тим, хто цікавиться проблемами сучасної економіки як на національному, так і світовому рівні.

УДК 339.9

© А.О. Задоя, С.В. Кузьмінов,
С.О. Федулова та ін., 2021
© Університет імені Альфреда Нобеля,
оформлення, 2021

ISBN 978-966-434-513-9

ЗМІСТ

Передмова.....	6
Розділ 1. Міжнародна торгівля: тенденції, дисбаланси, суперечності	9
1.1. Ключові тенденції сучасної світової торгівлі	9
1.2. Світовий ринок товарів: географічний структурний аналіз.....	15
1.3. Комерційні послуги як об'єкт світової торгівлі	22
1.4. Ринок телекомунікаційних послуг: від зародження до наших днів	26
1.5. Інтеграція у світовий ринок: диспропорції та суперечності.....	38
Розділ 2. Зовнішньоторговельні моделі країн Євросоюзу	46
2.1. Аналіз тенденцій розвитку зовнішньоторговельних відносин країн Євросоюзу	46
2.2. Класифікація країн за ступенем інтегрованості у світові торговельні відносини	58
Розділ 3. Використання основних міжнародних рейтингів для оцінювання інвестиційної привабливості країни	69
3.1. Сучасні методики оцінювання інвестиційної привабливості країни	69
3.2. Рейтинг Doing Business: аналіз показників для України.....	72
3.3. Індекс Глобальної конкурентоспроможності: методологія розрахунку та аналіз показників для України.....	80
3.4. Дослідження Індексу економічної свободи та Індексу сприйняття корупції	89
Розділ 4. Трудова міжнародна міграція: теоретичні аспекти, фактори та наслідки	96
4.1. Трудова міжнародна міграція: сутність, класифікація та види.....	96
4.2. Фактори та причини міжнародної трудової міграції	105
4.3. Наслідки міжнародної трудової міграції	112

4.4. Оцінка сучасного стану міжнародної трудової міграції українців	116
---	-----

Розділ 5. Соціально відповідальне інвестування, корпоративна соціальна відповідальність і стійкий розвиток: взаємозв'язок та вплив	143
5.1. Стійкий розвиток: пріоритет соціально-економічного розвитку країн світу	143
5.2. Корпоративна соціальна відповідальність (CSR) як запорука стійкого розвитку	152
5.3. Соціально відповідальне інвестування як форма прояву корпоративної соціальної відповідальності та інструмент у досягненні стійкого розвитку	156

Розділ 6. Сучасні тенденції міжнародного регулювання конкуренції та монополії	167
6.1. Відносини між державою та монополіями до початку ХХ ст.	167
6.2. Тенденції зміни конкурентного середовища у ХХ ст.	175
6.3. Перспективні проблеми регулювання конкуренції і монополії у ХХІ ст.	184

Розділ 7. Міжнародний аутсорсинг і його роль у національній економіці	191
7.1. Теоретичні аспекти аутсорсингу: сутність та його види	191
7.2. Правове регулювання аутсорсингової діяльності в Україні	198

Розділ 8. Економічні інтерпретації ролі вищої освіти в сучасному суспільстві	216
8.1. Освіта як складова економічного та політичного зростання: ретроспективний аналіз	216
8.2. Освіта як фактор формування людського капіталу	221
8.3. Особливості інтерпретації освіти як суспільного блага	226
8.4. Освіта в умовах глобальних викликів сьогодення	230

Розділ 9. Нарощування аграрного потенціалу економіки України в умовах глобалізації водних проблем: поріг нестачі води	239
9.1. Глобалізація водних проблем у світі та Україні	239

9.2. Поріг нестачі води як обмежувальний фактор нарощування аграрного потенціалу	249
--	-----

Розділ 10. Аналіз соціально-економічних показників національних економік: сучасний стан, тенденції розвитку та основні проблеми (на прикладі Китаю та Японії) 259

10.1. Загальна характеристика китайської економіки в період 2005–2020 рр.	259
10.2. Аналіз змін галузевої структури економіки Китаю	263

10.3. Аналіз ринку праці Китайської Народної Республіки та участь держави у міжнародному процесі міграції трудових ресурсів	273
---	-----

10.4. Сучасний економічний профіль Японії	279
---	-----

10.5. Соціально-демографічне становище Японії	285
---	-----

10.6. Тенденції подальшого розвитку економічної та соціально-демографічної складових Японії	291
---	-----

Передмова

Сучасний світ відзначається динамічністю і мінливістю. Зміни відбуваються навіть не протягом десятиліть, а за один-два роки. Реальним підтвердженням цього є пандемія, яка зовсім змінила картину сучасного світу лише за 2020–2021 рр. Події та тенденції останнього десятиліття дозволяють стверджувати, що сформувалися нові геостратегічні умови існування суб'єктів господарювання усіх рівнів – від мікро до мега. Формування платформеної економіки, диджиталізація, посилення як інтеграційних, так і дезінтеграційних процесів, прискорений науково-технічний прогрес, зміна співвідношення сил між світовими лідерами – ось далеко не вичерпний перелік тих факторів, які змінили середовище функціонування не тільки окремих підприємств та організацій, але й національних економік у цілому.

Усе це зумовлює потребу наукового переосмислення як сучасного місця окремих країн у світовому просторі, так і перспектив і тенденцій його змін. Саме тому автори монографії обрали предметом дослідження національні економіки в нових геостратегічних умовах. Книга містить аналіз новітніх тенденцій у світовій торгівлі, що дозволило виявити зміни як у продуктивній, так і географічній структурі міжнародних торгових потоків. Зокрема знайшло підтвердження припущення, що в сучасних умовах уже не спостерігається характерне для попередніх періодів випереджаюче зростання міжнародної торгівлі порівняно зі зростанням виробництва. Наведено аргументи, які пояснюють причини таких змін.

Об'єктом особливої уваги дослідників стали моделі зовнішньоторгової діяльності європейських країн. Адже саме Європейський Союз є сьогодні найбільшим та чи не найвпливовішим учасником міжнародних торговельних відносин. Тому загальна світова ситуація багато в чому залежить від позицій країн цього регіону.

Міжнародне переміщення ресурсів у вигляді закордонних інвестицій та міжнародної трудової міграції теж зазнає суттєвих змін, а отже, потребує дослідження. Важливість цих питань посилюється тим, що Україна, з одного боку, потребує значного залучення зовнішніх інвестицій, а з іншого – є значним постачальником трудових ресурсів для європейських країн. Ймовіріше за все, розв'язання проблеми притоку прямих іноземних інвестицій зможе вирішити й питання щодо надмірної трудової еміграції з України.

Однак трудова міграція викликана не тільки недостатньою кількістю належно оплачуваних робочих місць у національній економіці, але й станом загального соціального середовища в країні. Тому вирішення цієї проблеми потребує особливої уваги саме до соціально відповідальних інвестицій. Дослідження соціально відповідального інвестування є порівняно новим та надзвичайно важливим напрямом економічної науки.

Однією з ключових особливостей сучасного економічного розвитку є зміна парадигми взаємодії монополії та держави. І хоча історія цих взаємовідносин налічує тисячоліття, докорінної зміни ставлення держави до монополізації економіки у тих чи інших формах зазнавало саме в останнє століття. Дослідження цих питань дозволило зробити важливі висновки щодо політики української держави у відношенні до національних монополій.

Міжнародний аутсорсинг став тим напрямом розвитку світової економіки, який привів до нового етапу її інтегрованості та взаємозалежності. Як економічне явище міжнародний аутсорсинг несе у собі як значний потенціал для вирішення питання оптимізації використання ресурсів у світових масштабах, так і цілу серію загроз як для країни-замовника, так і для країни-виконавця. У монографії обґрунтовано напрями державного регулювання цих процесів та певні пропозиції щодо вдосконалення українського законодавства.

Нові геостратегічні реалії висувають нові вимоги до якості підготовки фахівців. Відповіддю на ці виклики є реформування вищої освіти. Таке реформування стало світовим трендом, оскільки змінилося саме розуміння ролі та функцій вищої освіти. Сьогодні це не тільки фактор формування людського капіталу, але й певне суспільне благо. Тому змінюються критерії оцінювання якості вищої освіти та шляхи її забезпечення.

Серед найактуальніших проблем, з якими зіткнулося людство в останній третині ХХ та на початку ХХІ ст. – це вичерпання природних ресурсів, які воно досить нищівно використовувало протягом усього свого існування. Чи не найпроблемнішим ресурсом стала вода. І Україна теж зустріла цей виклик, незважаючи на таку, здавалося б, гігантську водну, артерію як Дніпро. Проведене авторами монографії дослідження показало, що дефіцит води є тим реальним бар'єром, який став на шляху нарощування аграрного потенціалу нашої країни.

Сьогодні більшість країн світу стоїть перед вибором. З одного боку, інтеграція у світове господарство відкриває нові можливості для економічного та соціального прогресу всередині країни. З іншого боку (і багато країн це добре усвідомлюють, оскільки відчули на собі), глобалізація робить їх залежними від зовнішнього середовища й може загострювати внутрішні проблеми. І це стосується не тільки країн, що

розвиваються, а навіть світових лідерів. Тому надзвичайно важливо досліджувати взаємодію внутрішніх та зовнішніх факторів розвитку конкретних національних економік, щоб бачити реальні проблеми сьогодення та прогнозувати соціально-економічну динаміку на майбутнє. У монографії такий аналіз проведено на прикладі Китаю та Японії.

В основу монографії лягли результати наукових досліджень викладачів кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля в рамках виконання комплексної теми «Економіка України у нових геостратегічних реаліях: індивід, держава, суспільство» (державний реєстраційний номер 0115U000063). Авторами окремих розділів монографії є: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор (передмова, розділ 1, підрозділи 1.1, 1.2, 1.3, 1.5); О.Г. Холод, кандидат технічних наук, доцент, В.Г. Мячин, доктор економічних наук, доцент (розділ 1, підрозділ 1.4); О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент (розділ 2); С.О. Герашенко, кандидат економічних наук, доцент (розділ 3); Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент, Н.С. Маслова (розділ 4); І.С. Шкура, кандидат економічних наук, доцент (розділ 5); С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор (розділ 6); О.К. Котко, кандидат економічних наук, доцент (розділ 7); Р.М. Ключник, кандидат політичних наук, доцент (розділ 8); С.О. Федулова, доктор економічних наук, професор (розділ 9); І.С. Шкура, кандидат економічних наук, доцент, К.С. Шепотько, А.П. Шилова (розділ 10).

Монографію адресовано вченим-економістам, аспірантам та здобувачам, а також усім тим, хто цікавиться проблемами сучасної економіки як на національному, так і світовому рівні.

Розділ 1

Міжнародна торгівля: тенденції, дисбаланси, суперечності

1.1. Ключові тенденції сучасної світової торгівлі

Уже протягом кількох століть міжнародна торгівля відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку як окремих країн, так і світового господарства у цілому. Незважаючи на появу нових форм співпраці, вона за своїми обсягами та ступенем впливу залишається провідним фактором економічної динаміки. Разом з тим на кожному етапі з'являються певні специфічні риси міжнародних торговельних відносин, що залишає цю проблему постійно в центрі уваги дослідників. Як справедливо зазначають Т.Д. Ковтун та В.А. Магалова, «для міжнародної торгівлі товарами характерні значні коливання, які потребують постійного моніторингу, і вона є найбільш чутливим індикатором змін, що відбуваються у світовому господарстві в сучасних умовах» [1, с. 101].

Спробуємо дослідити, які нові тенденції з'явилися у світовій торгівлі останніми роками.

1. Зміна взаємозв'язку економічного зростання та світової торгівлі

Дослідження впливу зовнішньої торгівлі на економічний розвиток налічує не одне століття. Початок йому поклали праці відомих меркантилістів, зокрема Т. Манна, А. Монкретьєна та ін. Свого часу прихильність відмови від жорсткого протекціонізму та обґрунтування переходу до вільної торгівлі демонстрували представники класичної політичної економії. Неокласичний напрям економічної науки теж утверджував точку зору, що світова торгівля є фактором економічного зростання та шляхом подолання цілої низки національних обмежень.

Досить тривалий період часу вважалося, що обсяги світової торгівлі, з одного боку, перебувають у прямій залежності від обсягів світового виробництва. З іншого боку, вони є фактором самого економічного зростання. Випереджаюче зростання обсягів експорту та імпорту порівняно зі збільшенням обсягів виробництва вважалося однією з форм прояву процесу інтернаціоналізації світового господарства. Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. було проведено численні дослідження, у яких автори за допомогою економіко-математичних методів виявляли ступінь

впливу обсягів зовнішньої торгівлі на економічне зростання, рівень добробуту та інші показники національної економіки [2–11]. Емпіричні спостереження демонстрували стабільне випередження зростання обсягів світової торгівлі порівняно зі зростанням світового ВВП. Типовий висновок з цих досліджень такий: «Наші результати свідчать про те, що нові країни, які розвиваються з показниками зростання експорту в 12% на рік або більше зможуть демонструвати темпи зростання ВВП приблизно на 2,5% в середньому вищі, ніж країни, міжнародна торгівля яких зростає всього на 2% на рік (деякі країни Африки і Західної Європи). Отже, оцінки середніх значень коефіцієнтів зростання торгівлі як у міжсекторальному аналізі, так і в аналізі часових рядів регресії показали, що ефект зростання торгівлі є істотним. Це визначає необхідність заохочення вільної торгівлі та зовнішньоторговельної політики як основи для економічного зростання і поліпшення соціального добробуту» [12, с. 92]. Ймовірніше за все, у розрізі окремих країн такі висновки будуть справедливими. Однак у мегахмасштабі, на рівні світової економіки, подібна залежність уже не спостерігається.

Для виявлення залежності між світовим експортом та світовим ВВП проведемо розрахунки коефіцієнта кореляції між щорічними темпами приросту цих показників за період з 1980 по 2019 р. Табл. 1.1 містить результати розрахунків за різні часові періоди.

Таблиця 1.1

Коефіцієнти кореляції темпів зростання світового ВВП та обсягів світової торгівлі, (1981–2010 рр.)*

Період	Значення коефіцієнта кореляції
1981–2010	0,751
1981–1990	0,672
1991–2000	0,409
2001–2010	0,910
2011–2019	0,591

*Розраховано за: UNCTADStat. URL: <https://unctad.org/statistics>; World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Як видно з табл. 1.1, у цілому за період з 1980 по 2010 рр. зв'язок між досліджуваними показниками є досить суттєвим (коефіцієнт кореляції становить 0,751). Однак якщо вести розрахунки за десятиліттями, то виявиться, що в 90-х рр. XX ст. зв'язок темпів зростання ВВП та світової торгівлі був майже втрачений. Це можна пояснити загальними потрясіннями цього періоду, пов'язаними з початком світової трансформації та втраченою традиційних торговельних контактів. Відбувався

процес переорієнтації зовнішньоторговельної діяльності значної частини світу (особливо його європейської частини), що дещо по-різному впливало на обсяги виробництва та світову торгівлю.

Найбільш тісний зв'язок досліджувані показники демонструють у першому десятилітті ХХІ ст.: коефіцієнт кореляції становить 0,910! Це помітно навіть при графічному зіставленні кривих на рис. 1.1. Як бачимо, світова торгівля є більш чутливою до коливань кон'юнктури. Однак характер змін у досліджуваних показників повторюється.



Рис. 1.1. Темпи приросту обсягів світової торгівлі та світового ВВП за 1981–2010 рр.

Джерело: UNCTADStat. URL: <https://unctad.org/statistics>; World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Ситуація докорінно змінюється у наступному десятилітті. Тіснота зв'язку поступово втрачається, що відображає у зменшенні коефіцієнта кореляції до 0,591. Як видно з рис. 1.2, темпи приросту світового ВВП весь цей час залишалися практично на одному рівні (коливання відбувалися від найнижчого приросту у 2019 р. (2,37%) до найвищого у 2017 р. (3,30%). У той же час обсяги світової торгівлі товарами та послугами коливалися від спаду на 12,0% у 2015 р. до зростання на 18,3% в 2011 р. Усе це є свідченням того, що економічне зростання та обсяги світової торгівлі відчують на собі дію значної кількості інших факторів, вплив яких

зростає, а тому при прогнозуванні на майбутнє, знаючи орієнтовну динаміку одного з показників, не можна із задовільною точністю спрогнозувати динаміку іншого без урахування дії інших факторів.

2. Зближення середніх темпів зростання світової торгівлі та світового виробництва

Докорінно змінилося співвідношення темпів зростання світового виробництва та світового товарного експорту. Якщо в другій половині ХХ ст. фіксувалося практично двократне випереджаюче зростання світової торгівлі порівняно зі зростанням ВВП, то в останнє десятиріччя темпи практично зрівнялися.

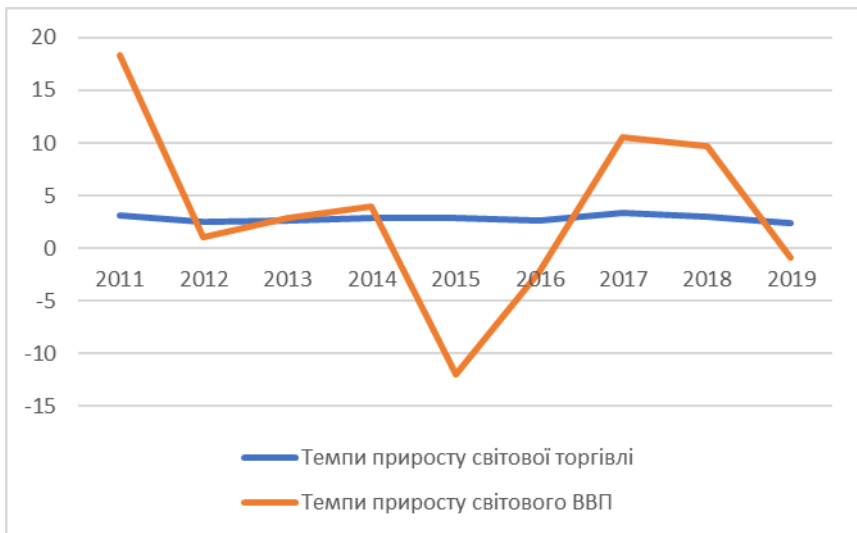


Рис. 1.2. Темпи приросту обсягів світової торгівлі та світового ВВП за 2011–2019 рр.

Джерело: UNCTADStat. URL: <https://unctad.org/statistics>; World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Випереджаючі темпи зростання світової торгівлі приводили до збільшення її питомої ваги у світовому ВВП (табл. 1.2). Така тенденція прослідковувалася до 2010 р. За період з 1985 по 2010 рр. питома вага зовнішньої торгівлі у світовому ВВП зросла більше ніж на 10 відсоткових пункти й досягла свого історичного максимуму – 28,7%. Протягом же останнього десятиліття цей показник майже не змінювався. Більше того,

з'явилася нехай токи що й не чітко виражена, але тенденція до зменшення питомої ваги торгівлі товарами та послугами у світовому виробництві: за останні роки вона зменшилася на 0,7 відсоткових пункту.

3. Випереджаюче зростання світового ринку послуг порівняно з ринком товарів

Традиційно як у наукових дослідженнях, так і в практичних діях більше уваги приділяють міжнародній торгівлі товарами. Досить тривалий час торгівля послугами залишалася на узбіччі. Це пов'язано з цілою низкою причин. Перш за все, ще пів століття тому обсяги цих двох складових світової торгівлі були мало зіставними: абсолютно домінувала торгівля товарами. По-друге, торгівля товарами є фізично більш відчутною, оскільки супроводжується реальним перетином митного кордону. По-третє, питання торгівлі послугами є дещо прихованими від спостерігача, більш складними для пізнання та потребують більш детального аналізу процесів, що відбуваються.

Таблиця 1.2

Питома вага обсягів світової торгівлі товарами та послугами у світовому ВВП*

Рік	Обсяг світової торгівлі, млрд дол.	Світовий ВВП, млрд дол.	Питома вага світової торгівлі у світовому ВВП, %
1980	2 376	11 228	21,2
1985	2 308	12 794	18,1
1990	4 260	22 627	18,8
1995	6 338	30 887	20,5
2000	7 940	33 624	23,6
2005	12 925	47 527	27,2
2010	18 969	66 126	28,7
2015	21 340	75 218	28,4
2019	25 077	87 799	28,0

* Розраховано за: UNCTADStat. URL: <https://unctad.org/statistics>; World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Однак в останні десятиліття ситуація докорінно змінюється. Спостерігається значне зростання обсягів торгівлі саме послугами. Крім того, видозмінюються старі (традиційні) послуги та з'являються нові, які пов'язані з переходом суспільства до нового етапу свого розвитку – цифрової економіки. На ринку послуг особливо швидкими темпами

зростає участь країн, що розвиваються. Усе це підштовхнуло Світову організацію торгівлі присвятити свій щорічний Звіт за 2019 р. спеціальній темі «Майбутнє торгівлі послугами», де не тільки розкривається сучасна картина цього сегменту світової торгівлі, але й робиться спроба спрогнозувати, як він буде розвиватися найближчими роками [15].

Як відзначається у Звіті, особливо починаючи з 2005 р. світова торгівля послугами зростала значно швидше, ніж торгівля товарами: середньорічні темпи приросту торгівлі послугами становили 5,4%, тоді як торгівлі товарами лише 0,8% [15]. Наслідком є зростання питомої ваги торгівлі послугами у світовій торгівлі, яка на сьогодні становить практично четверту частину (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Структура світової торгівлі*

Рік	Питома вага у світовому обороті торгівлі, %	
	товарами	послугами
2014	78,4	21,6
2015	77,2	22,8
2016	76,6	23,4
2017	76,8	23,2
2018	79,9	23,1
2019	75,5	24,5

*Розраховано за: UNCTADStat URL: <https://unctad.org/statistics>

Міжнародна торгівля послугами має суттєві відмінності від торгівлі товарами. Якщо міжнародна торгівля товаром передбачає перетин митного кордону країни-експортера, то досить часто експорт послуг здійснюється на митній території експортера. Скажімо, якщо взяти таку найвагомішу послугу, що її експортує Україна, як транспортування газу до Європи, то вся ця послуга реалізується саме на території країни. У більшості випадків дистрибуційні, фінансові, освітні, консультативні, туристичні та інші послуги, як правило, надаються саме на території експортера. Тому якщо при торгівлі товарами покупця мало цікавлять якість особливості країни постачальника (головне, щоб потрібний товар перетнув митний кордон, то отримання купленої іноземцем послуги повністю залежить від стану розвитку, зокрема, ринкової інфраструктури країни-експортера. Саме це стає однією з перешкод на шляху прискореного розширення торгівлі послугами країнами, що розвиваються. Тому основна частка як в експорті послуг, так і в їх імпорті належить розвинутим країнам.

Дослідники від СОТ виділяють чотири вирішальних фактори, які будуть визначати зростання обсягів світової торгівлі послугами. Це цифрові технології, демографічні зміни, зростання доходів та кліматичні зміни. Очікується, що до 2040 р. питома вага послуг на світовому ринку зрівняється з питомою вагою товарів [18].

Зазначені тенденції ще більш очевидно проявляються при детальному аналізі товарного ринку та ринку послуг у розрізі країн, чому й буде присвячено наступні підрозділи.

1.2. Світовий ринок товарів: географічний структурний аналіз

Порівняння середньорічних змін обсягів товарного експорту та обсягів світового виробництва підтверджує сформульовану вище тенденцію до зближення їх темпів (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Середньорічні зміни обсягів товарного експорту та обсягів світового виробництва, %*

Показник	2010–2019	2017	2018	2019
Світовий товарний експорт	2,7	4,3	2,5	0,1
у т.ч. сільськогосподарської продукції	3,4	8,3	4,6	1,2
палива та корисних копалин	1,0	–0,9	2,8	0,9
промислової продукції	3,0	5,1	3,6	–0,1
Світовий ВВП	2,7	3,0	3,2	3,0

*Розраховано за: World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

Зближення темпів зростання світової торгівлі товарами та світового ВВП розцінюється деякими дослідниками як переломний момент у розвитку. «Послаблення ролі зовнішньої торгівлі товарами як рушійної сили світового економічного зростання є ознакою процесу деглобалізації», – зазначають Т.Д. Ковтун та В.А. Магалова [1, с. 102]. Однак, як нам здається, робити такі висновки завчасно. Ймовірніше за все, у самому процесі глобалізації спостерігається зміна ознак та форм прояву. Як це властиво багатьом процесам, на початковому етапі домінують екстенсивні форми розвитку. Саме тоді світова торгівля була «носієм» глобалізаційних процесів. Насиченість світового ринку товарами в обсягах, здатних задовольняти основні потреби, приводить до передавання функцій двигуна глобалізації іншим формам співпраці та ресурсам.

Зокрема мова йде про торгівлю послугами (що буде розглянуто нижче), інформацією тощо. Настає етап домінування інтенсивного розвитку глобалізації.

Також не слід розглядати систему показників глобалізації як сформовану один раз і назавжди. Практично кожний показник може досягати своєї насиченості, коли вичерпуються його інформаційний ресурс для характеристики якогось явища. Так, на наш погляд, сталося й з показником випереджаючого зростання міжнародної торгівлі товарами порівняно з обсягами світового ВВП. Просто глобалізація набула інших форм та потребує використання інших показників.

Спостерігаються структурні зрушення у самому товарному експорті. Перш за все мова йде про продуктову структуру. Найбільш динамічно зростає експорт сільськогосподарської продукції (у середньому за період щорічно на 3,4%). В окремі роки цей приріст був навіть значно вищим (2017 р. – 8,3%). Досить швидко зростали й обсяги світового продажу промислової продукції. А от світова торгівля паливом та корисними копалинами зростала досить повільно (на 1,0% щорічно). Навіть у такому успішному для світової торгівлі році, як 2017 р. обсяги експорту палива та корисних копалин взагалі зменшилися. На підставі цих даних можна стверджувати, що за останні 10 років у структурі світового товарного експорту зросла питома вага сільськогосподарської та промислової продукції і зменшилася питома вага палива та корисних копалин.

Зростання питомої ваги сільськогосподарської продукції є наслідком збільшення фізичних обсягів продажу цих товарів та тенденцією до зростання світових цін на неї. Це пов'язано, з одного боку, зі збільшенням попиту на продукти харчування та сировину для їх виробництва, оскільки більш швидкими темпами зростає населення у тих країнах, які не можуть забезпечити себе власним виробництвом. З іншого боку, спостерігається підвищення витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, що провокує відповідне підвищення цін.

Навпаки, світовий попит на паливо та продукцію видобувної промисловості зменшується внаслідок зміни структури самого виробництва. А з боку пропозиції спостерігається надвиробництво. Рівень же доходності виробників, закладений у ціни, дозволяє їм отримувати нормальну прибутковість навіть тоді, коли ціни значно знижуються.

Змінюється не тільки продуктова структура світової товарної торгівлі, але й географічна. Це виявляється, зокрема, при зіставленні середньорічних темпів приросту експорту та імпорту за окремими країнами та регіонами (табл. 1.5).

Лідером за середньорічними темпами приросту експорту є Мексика – 5,9%. Далі йдуть Китай (4,6%) та Індія (4,4%). За темпами зростання імпорту лідирують Індія з показником 4,7%, Китай (4,5%) та, знову ж таки, Мексика (3,5%). Саме ці країни збільшують свою питому вагу у світовій торгівлі товарами, тоді як Японія та Європа в цілому втрачають позиції.

Таблиця 1.5

Середньорічні темпи зростання товарного експорту та імпорту за окремими країнами та регіонами, % (2010–2019 рр.)*

Країна	Експорт	Імпорт
США	2,6	3,1
Мексика	5,9	3,1
Європа	2,1	1,7
Китай	4,6	4,5
Японія	1,0	2,1
Індія	4,4	4,7

*Розраховано за: World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

Ще більш суттєві зрушення виявляються при аналізі питомої ваги провідних країн у світовому товарному експорті за більш тривалий період (табл. 1.6). Після Другої світової війни одноосібним лідером серед експортерів товарів були Сполучені Штати Америки. На їхню частку припадало більше ½ світового експорту. Досить впливовими учасниками цього процесу були Велика Британія (11,3%) та Франція (3,4%). Однак уже до середини 1970-х років ситуація докорінно змінилася. По-перше, європейські континентальні країни відновили економічне зростання та значно наростили свій експортний потенціал. Особливо успішним був розвиток Німеччини, яка у 1973 р. практично зрівнялася за показником питомої ваги країни у світовому товарному експорті з США. По-друге, внаслідок так званого японського чуда питома вага цієї країни у світовому товарному експорті зросла у 16 разів (з 0,4 до 6,4% у 1973 р.). По-третє, в результаті прискореного зростання зазначених країн відбувалося послаблення позицій США та Великої Британії.

Наступні 20–25 років структура світового товарного експорту зберігала більшу чи меншу стабільність. Однак з кінця 1990-х – початку 2000-х років ситуація починає швидко змінюватися. Порушником цього спокою став Китай, який за період з 1993 по 2019 р. збільшив свою питому вагу у світовому експорті товарів з 2,5 до 13,6%, що дозволило йому посісти першу сходинку в рейтингу світових товарних експортерів. Відбулося це за рахунок зменшення питомої ваги саме провідних світових гравців: США, Німеччини, Нідерландів, Великої Британії, Японії.

Таблиця 1.6

Питома вага окремих країн у світовому товарному експорті, %*

Країна	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2019
США	21,6	14,6	14,3	12,2	11,2	12,6	9,6	9,0
Мексика	0,9	0,7	0,6	0,4	1,4	1,4	2,2	2,5
Бразилія	2,0	1,8	0,9	1,1	1,2	1,0	1,0	1,2
Німеччина	1,4	5,3	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	8,1
Нідерланди	2,0	3,0	3,6	4,7	3,5	3,8	4,0	3,9
Франція	3,4	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,1
Велика Британія	11,3	9,0	7,9	5,1	5,0	4,9	4,2	2,6
Китай	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	13,6
Японія	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,8	6,4	3,8
Індія	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8	1,8

*Розраховано за: World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

Слід звернути увагу ще на один момент. За останні 20 років прискорили та значно розширили свою експортну діяльність такі країни, як Індія та Мексика. Є підстави вважати, що хоча найближчими роками вони ще не піднімуться до рівня лідерів, однак значно поліпшать свої експортні позиції.

Зазначені вище тенденції наглядно прослідковуються на рис. 1.3, який демонструє зміну питомої ваги у світовому товарному експорті провідних гравців. США та Велика Британія весь досліджуваний період втрачали свої позиції. Китай же навпаки – постійно поліпшував. Особливо прискорилося зростання його частки у ХХ ст, що суттєво позначилося на позиціях інших гравців, для яких саме в цей період зростаюча тенденція змінилася на спадну.

Подібні (хоча й не так яскраво виражені) тенденції відбуваються у структурі світового товарного імпорту (табл. 1.7). Позиції Сполучених Штатів Америки та Великої Британії були фактично однаковими (13,0 та 13,5%). Найближчого конкурента (Францію) вони випереджали майже у 2,5 рази. Однак якщо Велика Британія з роками втратила свої лідируючі позиції (у 2019 р. на її частку припадало лише 3,7% світового імпорту, то США, навпаки, навіть дещо збільшили свою присутність на світовому товарному ринку як імпортер, залишаючись першими у списку найбільших імпортерів світу.

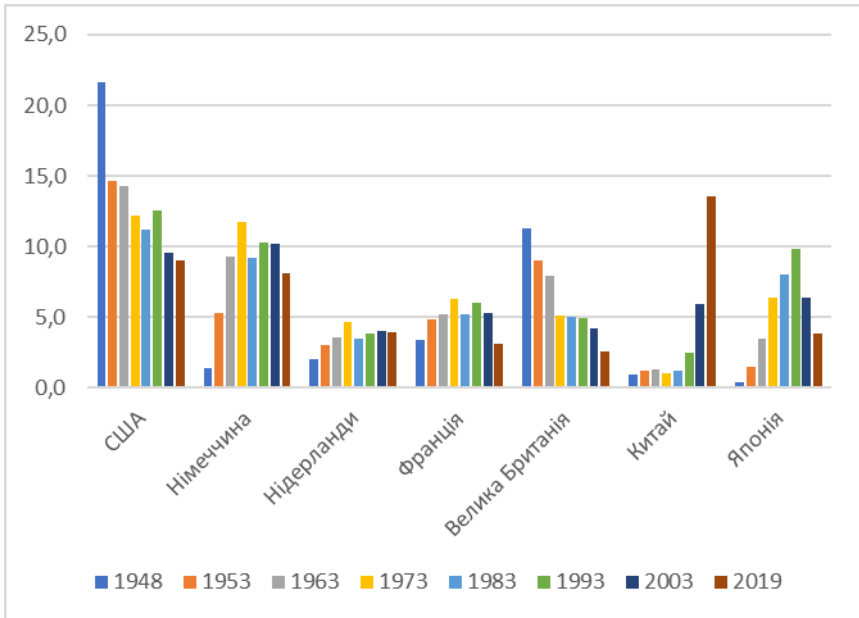


Рис. 1.3. Зміна питомої ваги окремих країн у світовому товарному експорті

У 70–90-х рр. ХХ ст. серед імпортерів сформувався певний поліцентризм, який включав у себе США, Німеччину, Францію, Велику Британію та Японію. Частка цих 5 країн у світовому експорті у 1973 р. становила 41,0%, а в 1993 р. – 42,7%. Хоча навіть у межах цього періоду спостерігається перерозподіл часток між країнами: США нарощують свої показники, Німеччина та Японія утримують позиції, а от Франція та Велика Британія втрачають їх.

Однак у ХХІ ст. ситуація змінюється. Світ фактично повернувся як у товарному експорті, так і в товарному імпорті до біцентризму. Також частково змінилися центри: до США, як лідера, додався Китай, Німеччина відійшла в тінь, а Франція, Велика Британія та Японія втратили статус лідерів, маючи за питомою вагою у світовому експорті приблизно таку ж позицію, як і Нідерланди, та поступаючись лідеру майже у 4 рази.

Таблиця 1.7

Питома вага окремих країн у світовому товарному імпорті, %*

Країна	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2019
США	13,0	13,9	11,4	12,4	14,3	15,9	17,1	13,7
Мексика	1,0	0,9	0,8	0,6	0,7	1,8	2,3	2,5
Бразилія	1,8	1,6	0,9	1,2	0,9	0,7	0,7	1,0
Німеччина	2,2	4,5	8,0	9,2	8,1	9,0	8,0	6,6
Нідерланди	3,4	3,3	4,4	4,8	3,3	3,3	3,5	3,4
Франція	5,5	4,9	5,3	6,4	5,6	5,7	5,2	3,5
Велика Британія	13,4	11,0	8,5	6,5	5,6	5,7	5,2	3,7
Китай	0,6	1,6	0,9	0,9	1,1	2,7	5,4	11,0
Японія	1,1	2,8	4,1	6,5	6,7	6,4	5,0	3,9
Індія	2,3	1,4	1,5	0,5	0,7	0,6	1,0	2,6

*Розраховано за: World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

Такий висновок був би справедливим, якщо обмежитися лише аналізом структури експорту та імпорту в розрізі окремих країн. Однак реаліями сьогоденного світу є існування Європейського Союзу як інтегрованого гравця. Якщо виключити зі світового експорту та імпорту оборот всередині ЄС та взяти до уваги експорт та імпорт, який виходить за його межі, то співвідношення лідерів дещо зміниться (табл. 1.8).

По суті, сучасний світовий ринок залишається трицентричним. Причому загальний рівень концентрації в цих центрах як експорту, так і імпорту (більше 40%) свідчить про пряму залежність усієї світової торгівлі товарами від того, що саме відбувається у зазначених країнах.

Рис. 1.4 наглядно демонструє тренди питомої ваги у світовому товарному імпорті провідних країн. Для більшості з них цей тренд є синусоїдоподібним: спочатку питома вага зростала, досягала свого максимуму в 1970–80-х рр., а потім починала знижуватися (Німеччина, Франція, Японія). Для США характерними є дві хвилі з піками всередині 50-х рр. XX ст. та всередині нульових років XXI ст. Виключно спадний тренд демонструє позиція Великої Британії. Китай же, навпаки, показує стійке зростання своєї частки у світовому товарному імпорті. Усе це дає підстави спрогнозувати, що подібні тенденції зберуться й надалі.

Лідери світової торгівлі товарами у 2019 р. (без урахування обігу всередині ЄС), %*

Країна	Питома вага у світовому	
	експорті товарів	імпорті товарів
Китай	16,2	13,1
Країни ЄС	15,4	13,6
США	10,6	16,2
Разом	42,2	42,9

*Розраховано за: World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

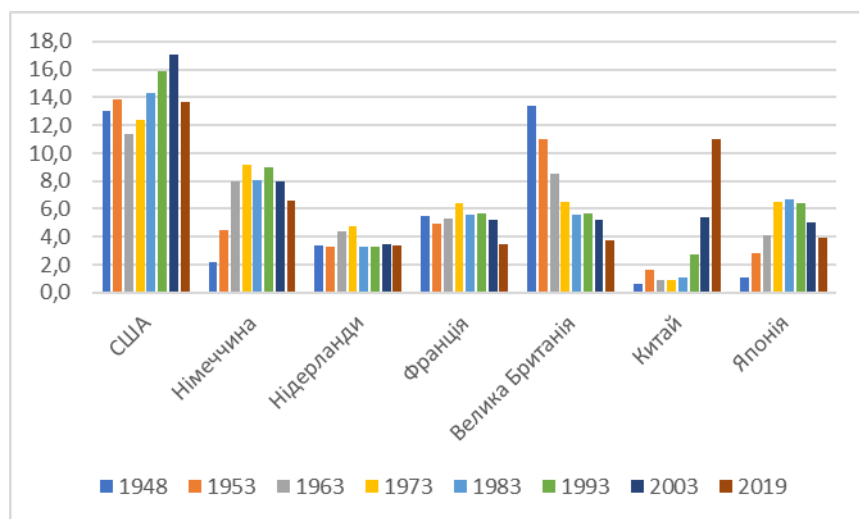


Рис. 1.4. Зміна питомої ваги окремих країн у світовому товарному імпорті

Підбиваючи підсумки аналізу тенденцій сучасного світового товарного ринку та зміни його товарної структури, інколи звертають увагу лише на дві з них. Так, О.О. Євдоченко стверджує, що «на сучасному світовому товарному ринку чітко виділяються два типи регіонів: з часткою у міжнародній торгівлі, що зростає, та з такою, що зменшується. Ще десять років тому до першої групи відносили, в першу чергу, Європу як регіон-лідер у світовій торгівлі, то вже сьогодні до першої групи належать країни Азії, частка у світовому експорті товарів яких зросла в 2,3 раза, та країни Середнього Сходу – збільшення частки на світовому ринку в 3,5 раза» [17, с. 80].

На нашу думку, суб'єктами світової торгівлі товарами є не регіони, а окремі країни та їх регіональні інтеграційні об'єднання, а тому доцільніше говорити про тенденції, властиві саме їм. Наприклад, тенденція зростання питомої ваги у торгівлі, яка, за висновками автора, властива країнам Азії, аж ніяк не поширюється на Японію, а динаміка питомої ваги Нідерландів, як європейської країни, не підтверджує висновок про її належність до країн, у яких питома вага останніми роками зменшується. Виняток має становити Європейський Союз. Але в цьому випадку використовується не територіальний підхід, а інтеграційний, оскільки ЄС можна розглядати як об'єднаного суб'єкта світових торговельних відносин. Тому й надалі ми будемо аналізувати ситуацію у двох аспектах: за країнами (з урахуванням обмінних операцій всередині ЄС) та за суб'єктами (без урахування обмінних операцій всередині ЄС).

1.3. Комерційні послуги як об'єкт світової торгівлі

Як уже зазначалося, ринок послуг належить до досить динамічного сегмента світового ринку. Йому властиві випереджаючі темпи зростання як у відношенні до загального обсягу світового ВВП, так і світової торгівлі зокрема.

Разом з тим дослідження світового ринку наштовхується на невизначеність у тлумаченні цілої низки питань. Перш за все, досить розмитим є саме визначення «послуги», як об'єкта торгівлі [19]. Наслідком цього є суттєві відмінності в статистичних даних щодо обсягів торгівлі послугами, які наводять провідні міжнародні організації, що опікуються питаннями міжнародної торгівлі.

Світова організація торгівлі (СОТ) у Додатку 1В до Угоди про заснування Світової організації торгівлі «Генеральна угода про торгівлю послугами» бере за основу таке визначення торгівлі послугами:

«Для цілей цієї Угоди торгівля послугами означає поставку послуг:

- (а) з території однієї країни-члена на територію будь-якої іншої країни-члена;
- (б) на території однієї країни-члена споживачеві послуг будь-якої іншої країни-члена;
- (с) постачальником послуг однієї країни-члена шляхом комерційної присутності на території будь-якої іншої країни-члена;
- (д) постачальником послуг однієї країни-члена шляхом присутності фізичних осіб країни-члена на території будь-якої іншої країни-члена» [20].

Відповідно до цього наводиться і статистична інформація, яка структурується за наведеними чотирма напрямками. Головна проблема тут виникає з третім компонентом (так званий режим 3 – комерційна присутність). Справа у тому, що при розрахунку платіжного балансу цей елемент торгівлі послугами здебільшого не враховується, обмежуючись врахуванням лише режимів 1, 2 та 4.

Деяке іншого тлумачення структури світової торгівлі послугами дотримується UNCTAD. Ця організація наводить структуру світового ринку послуг за такими п'ятьма елементами:

- Транспортні послуги.
- Послуги подорожей.
- Фінансові, страхові, комерційні послуги та послуги з використання інтелектуальної власності.
- Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги.
- Інші послуги [13].

Є свої особливості в сегментації світового ринку послуг у Міжнародного валютного фонду, Світового банку та інших міжнародних організацій. Так, у шостому виданні Посібника з платіжного балансу (BPM6), прийнятому МВФ у 2009 р., виділено такі 12 стандартних компонентів послуг:

- (1) Виробничі послуги.
- (2) Послуги з технічного обслуговування та ремонту.
- (3) Транспорт.
- (4) Подорожі.
- (5) Будівництво.
- (6) Страхові та пенсійні послуги.
- (7) Фінансові послуги.
- (8) Збори за використання інтелектуальної власності.
- (9) Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги.
- (10) Інші ділові послуги.
- (11) Особисті, культурні та рекреаційні послуги.
- (12) Державні товари та послуги [22].

З одного боку, наявність такого широкого спектра поглядів на структуру світової торгівлі послугами значно розширює можливості їх дослідження. З іншого ж боку, спостерігаються досить суттєві розбіжності кінцевої інформації щодо обсягів цієї торгівлі, а це робить дані різних міжнародних організацій незіставними між собою. Оскільки найбільш систематизовану та регулярну інформацію щодо ринку послуг надає Світова організація торгівлі, то в подальшому ми користуватимемося головним чином даними саме цього джерела. Про використання інших джерел буде зазначено спеціально.

Згідно з даними щорічного звіту UNCTAD Handbook of Statistics 2020 у 2019 р. загальний обсяг світової торгівлі послугами склав 6,1 трлн дол. При цьому частка розвинутих країн в експорті становила 67,9, а в імпорті – 60,8%, країн, що розвиваються, відповідно – 29,9 та 36,2%, транзитивних економік – 2,2 та 3,0% [21].

COT оцінює обсяг світової торгівлі комерційними послугами у 2019 р. в обсязі 5 898 млрд дол. Їх структура розподілилася таким чином: послуги, пов'язані з товарами, – 196 млрд дол. (3,3%); транспортні послуги – 1 118 млрд дол. (19,0%); подорожі – 1 416 (млрд дол.); інші комерційні послуги – 3 168 млрд дол. (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Структура світового ринку комерційних послуг у 2019 р.

Джерело: World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statist_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

Як бачимо, домінуюча позиція належить саме іншим комерційним послугам, куди входять, зокрема, телекомунікаційні та фінансові послуги. Цей сегмент ринку демонструє останніми роками найбільший динамізм. Так, у 2019 р. порівняно з 2016 р. обсяг експорту комерційних послуг зріс на 22,6%, випереджаючи динаміку інших сегментів [16].

Якщо розглядати структуру світової торгівлі комерційними послугами в розрізі країн, то слід зазначити її суттєві відмінності за показниками експорту та імпорту. Більш-менш чітко виділяють 7 країн-лідерів, які дещо в різній послідовності та з різним відривом посідають

верхні шаблі у світовому рейтингу за показниками експорту та імпорту (табл. 1.9). Їхня частка в загальному показнику становить 43,9% для експорту та 44,2% для імпорту. У цілому ринок послуг характеризується трохи вищим рівнем концентрації, ніж світовий ринок товарів. Так, якщо частка ТОП-10 експортерів товарів становить 49,6%, то ТОП-10 експортерів послуг – 54,2% [16].

Таблиця 1.9

Питома вага країн-лідерів у світовій торгівлі комерційними послугами в 2019 р., % (з урахуванням обороту всередині ЄС)*

Країна	Експорт	Країна	Імпорт
США	14,1	США	9,8
Велика Британія	6,8	Китай	8,7
Німеччина	5,5	Німеччина	6,3
Франція	4,7	Ірландія	5,6
Китай	4,6	Велика Британія	4,9
Нідерланди	4,3	Франція	4,6
Ірландія	3,9	Нідерланди	4,3
Разом	43,9	Разом	44,2

*Розраховано за: World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

Одноосібним лідером серед країн – експортерів послуг є Сполучені Штати Америки. Їх питома вага у 2,1 раза більша за показник найближчого переслідувача – Великої Британії. Розрив же між першою та сьомою позицією становить 3,6 раза. Це провокує вважати структуру експорту комерційних послуг моноцентричною. Однак, на наш погляд, такий висновок був би передчасним.

Деяко інша картина спостерігається у структурі світового імпорту послуг (табл. 1.9). Тут серед країн немає такої значної диференціації. США випереджають Китай лише на 1,1 відсоткового пункту (або в 1,13 раза; і цей розрив з року в рік зменшується), а Нідерланди, які посідають 7-му позицію, – у 2,3 раза.

Зовсім інакше виглядає картина, коли із загального світового обігу послуг вирахувати внутрішній обіг у Європейському Союзі та розглядати його як єдиний суб'єкт світової торгівлі (табл. 1.10). У цьому випадку саме ЄС стає одноосібним лідером як у сегменті експорту, так і в сегменті імпорту послуг. І саме в імпорті послуг відрив ЄС від конкурентів стає більшим, ніж в експорті.

Таблиця 1.10

Питома вага країн-лідерів у світовій торгівлі комерційними послугами в 2019 р., % (без урахування обороту всередині ЄС)*

Країна	Експорт	Країна	Імпорт
ЄС	22,4	ЄС	21,4
США	17,0	США	11,9
Велика Британія	8,2	Китай	10,5
Китай	5,6	Велика Британія	5,9
Індія	4,3	Японія	4,3
Сінгапур	4,1	Сінгапур	4,2
Японія	4,0	Індія	3,8

*Розраховано за: World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

Така структура світового експорту та імпорту послуг наводить на думку про надзвичайно високу концентрацію та формування олігополістичного ринку, який може створити умови для змови між учасниками. Однак, як на нам здається, такі побоювання не мають під собою достатнього підґрунтя. По-перше, тут одночасно одні і ті ж країни виступають як провідними продавцями, так і покупцями. Тому абсурдно вважати, що продавці можуть досягти якоїсь згоди на заваду покупцям, як і навпаки. По-друге, наші розрахунки показують, що індекс Харфінделла-Хіршмана для означеної ситуації не перевищує 940–960. А за усіма існуючими критеріями – це ринок з достатнім рівнем конкуренції.

1.4. Ринок телекомунікаційних послуг: від зародження до наших днів

Формування ринкових умов у сфері телекомунікацій відбувалося достатньо довго та у більшості своїй відображало процес поступової переорієнтації державної політики на необхідності впровадження ринкових умов у цій сфері економіки. Початок минулого століття характеризувався розвитком телефонного зв'язку, оскільки саме ця технологія передавання інформації опанувала на цей час сферу зв'язку. До початку 30-х років ХХ ст. склалися три типи ринку, що різнилися ступенем і характером державного впливу (регулювання) і конкуренції [25]: територіально поділені системи, система поділу сфери послуг між компаніями, державна монополія.

Перший тип ринку склався в тих країнах, де державна структура управління (міністерство, незалежна комісія тощо) спиралася на безліч місцевих (територіальних) операторів – монополістів, більшість з яких були приватними.

Державне втручання, як виняток, зберігалось там, де підприємцям було не вигідно організовувати надання послуг (звичайно там, де є віддалені абоненти та малий обмін). До цієї групи країн входили США, Канада, Фінляндія, Данія. Так, у США до початку століття виникла компанія NB – National Bell, попередник AT&T і низка інших незалежних компаній, що являли собою значну конкуренцію NB. Спочатку NB відповідала на це, знижуючи тарифи і розширяючи номенклатуру та обсяг послуг, але після 1907 р. вона стала скуповувати незалежні товариства або компанії, а потім для захисту своїх інтересів звернулася до засобів державного регулювання в обмін на право залишатися монополією. Основний аргумент тут полягав у тому, що коли б ринок залишався поділений між безліччю операторів, то не був би досягнутий ефект масштабу від монополізації, а отже, витрати на виробництво одиниці послуг були б великими, і щоб їх покривати, потрібно було б установити дуже високі ціни. Таким чином, створювалася регульована монополія, яка гарантувала споживачам захист від неї у тарифній політиці.

Другий тип ринку характерний для Італії та Іспанії. Тут на початковій стадії виникнення електров'язку утворилися оператори з монопольним правом надавати визначені послуги на території всієї країни. На цих підприємствах, як правило, співіснували державна і приватна власність.

Третій тип ринку – державна монополія – це ринок виробника. На ньому державне регулювання працює у сфері всіх послуг на території всієї країни. У більшості країн Європи, таких як Велика Британія, Швеція, Німеччина, Франція, Австрія, Швейцарія, Польща, Чехословаччина, Росія після короткого перехідного періоду з моменту зародження електров'язок став державною монополією. Це пояснювалося тим, що незалежно від політичної системи і рівня економічного розвитку в цих країнах традиційною є велика роль держави.

Незалежно від причин, що привели до цих трьох типів ринку, важливо те, що монополія (приватна або державна, на послуги або території) була нормальною формою існування операторів при відносно слабкому рівні розвитку, що дозволяло використовувати ефект масштабу, зберігати та збільшувати свої прибутки майже до 70-х рр. XX ст. – це час рівномірного розвитку телекомунікацій, коли метою власників різного роду мереж було зберігання монопольної ситуації. Як основні причини стабільності, що ускладнили допуск нових операторів на ринок, можна назвати: розбіжності в рівні витрат ресурсів на досягнення монопольної позиції та її зберігання. Цілком очевидно, що в першому випадку потрібно набагато більше матеріальних і фінансових витрат, ніж у другому; монополія на інформацію про те, як робити ці послуги (ноу-хау); мережна структура телекомунікацій, яка виключає в себе вільний відтік (приплив) потужностей на відміну від інших галузей економіки [26; 27].

Водночас у зазначений період відбувалися і деякі зміни: а) подальша монополізація під час розвитку засобів і методів регулювання з боку держави; б) трансформація економічного й організаційного статусу операторів з комунальної служби, в якій витрати фінансуються з бюджету, але й прибутки надходять туди ж, до порівняно самостійних підприємств, що одержують прибутки від реалізації послуг і товарів на ринку, виплачують податки або ренту; в) регулювання з боку держави (за всіма типами ринків) направлялися на збільшення ефективності роботи підприємств і мережі, раціоналізацію організаційної структури, оптимізацію структури мережі.

Проте до початку 1980-х рр., незважаючи на значний виробничий потенціал, ефективність телекомунікацій стала знижуватися, особливо у сфері традиційних послуг зв'язку (місцевого і міжміського). Але вже в середині 80-х рр. XX ст. революційні перетворення у техніці телекомунікацій, поява нових послуг, лібералізація економіки найбільш розвинутих країн викликали хвилю лібералізації і дерегуляції в телекомунікаціях [28]. Під дерегуляцією розуміється послаблення державного контролю над жорстко регульованими галузями, а лібералізація – це зняття обмежень для виходу нових фірм на ринок, що сприяє розладу монополії. Основне тут – поділ монополії електров'язку, тобто всіх технічних засобів, що необхідні для надання послуг електров'язку і сфери послуг. Внаслідок цього значно, а в більшості розвинутих країн цілком, лібералізується ринок нових послуг, навіть у випадку, коли базова мережа є монополією. Лібералізація мережі телекомунікацій відбувається дуже повільно, тобто традиційна служба довго залишається домінуючим елементом або державною, або приватною, але монополією. Там, де роль держави була не настільки значна, розвивалася монополія, базована на приватній власності. У державах із сильним її впливом на економіку склалася державна монополія телекомунікацій. Але основне полягало в тому, що доки рівень розвитку телекомунікацій не піднявся настільки, що він став одним з основних факторів розвитку суспільства, монополія державна або регульована приватна зберігалася.

Демонізація сфери телекомунікацій – це здійснення законодавчих, політичних та економічних дій для перетворення монопольного ринку на конкурентний шляхом приватизації національних операторів та лібералізації телекомунікаційного сектора країни. Взагалі процес демонізації сфери телекомунікацій будь-якої країни складається з приватизації національного оператора та лібералізації ринку. Необхідність цих дій пов'язана, насамперед, з бажанням максимально підвищити економічну ефективність галузі, що неможливе без

використання переваг науково-технічної революції, які, у свою чергу, потребують вагомих капітальних вкладень. Оскільки обсяги таких інвестицій лежать поза межами можливостей бюджету жодної країни та компанії, треба було знайти якийсь інший спосіб пошуку фінансових надходжень для модернізації та розвитку. Зміна форми власності, яка є наслідком приватизації, дозволила перенести тягар державних витрат на приватних інвесторів. Стимулювання конкуренції через лібералізацію ринку підштовхнула колишніх монополістів до активізації власної діяльності, розробки нових механізмів функціонування, які почали базуватися, перш за все, на засадах економічної доцільності та ефективності.

Головними факторами стимулювання лібералізації телекомунікаційних ринків країн світу слід назвати: а) необхідність у залученні капіталу приватного сектора з метою розширення та вдосконалення телекомунікаційних мереж, впровадження нових послуг; б) наявність на лібералізованих ринках більш швидкого впровадження інновацій, високої якості обслуговування споживачів; в) розвиток нових видів послуг, який зумовив перевагу обсягів навантаження даних над обсягами розмов, наслідком чого стала велика кількість постачальників інтернет-послуг, послуг мобільного та бездротового зв'язку; г) розвиток міжнародної торгівлі телекомунікаційними послугами, потребу в якій зумовила поява транснаціональних та міжнародних корпорацій як платоспроможних споживачів послуг найвищої якості.

Започаткування лібералізації відкрило національні телекомунікаційні ринки для широкого кола нових компаній та операторів. Лібералізація значно посприяла стрімкому технічному переозброєнню, збільшенню обсягів фінансового обігу, зростанню надходжень до державного бюджету не тільки від реформованих національних операторів, але й від нових телекомунікаційних компаній, що прийшли на телекомунікаційний ринок. Впровадження нової нормативно-правової бази, загальні процеси економічної і політичної інтеграції, глобалізація фінансових ринків значно підштовхнули появу конкурентів. Створене в такий спосіб конкурентне середовище перетворило сучасну сферу телекомунікацій на найбільш прибуткову та високотехнологічну галузь, яка здатна впливати на економічний розвиток країни та стимулювати його.

У процесі формування ринкових відносин (лібералізації) під впливом державного регулювання сфера телекомунікацій набуває певних специфічних характеристик, основні з яких наведено нижче. Ринкові відносини у сфері телекомунікацій – це система економічних взаємозв'язків між операторами телекомунікацій (монополістами та конкурентами), що охоплюють процеси виробництва, розподілу, обміну і

споживання телекомунікаційних послуг. Ринок є складним механізмом функціонування сфери телекомунікацій, базованим на використанні різноманітних форм власності, товарно-грошових зв'язків і фінансово-кредитної системи. Суб'єкти господарювання у сфері телекомунікацій – це оператори, які самостійно реалізують свою економічну діяльність, але отримують право на її ведення виключно на підставі дозволу держави.

Визначено такі принципи функціонування ринків у сфері телекомунікацій: свобода вибору видів і форм діяльності та рівноправність операторів, загальність ринку, саморегулювання діяльності, тарифоутворення, договірні відносини, самофінансування, децентралізація управління та самостійність, економічна відповідальність, державне регулювання, конкуренція.

Свобода вибору видів і форм діяльності та рівноправність операторів телекомунікацій – це принцип забезпечення державою свободи діяльності операторів телекомунікацій, що потребує розробки однакових правил щодо *тарифоутворення*, техніко-технологічного розвитку телекомунікаційних мереж, методів та механізмів регулювання, які не залежать від обсягів, способів та форми господарювання суб'єктів. Свобода вибору діяльності обмежується державними дозвільними та іншими нормативно-правовими актами. При цьому економічні права кожного оператора як суб'єкта ринку гарантуються державою. Рівноправність операторів з різними формами власності не слід сприймати як абсолютну рівність, оскільки різні форми власності створюють різні виробничі й економічні можливості.

Загальність ринку. Принцип є наслідком дії принципу свободи вибору і здійснення різних видів і форм господарської діяльності. Елементи державного планування і регулювання у сфері телекомунікацій, централізованого управління свідомо є у будь-якій економічній системі. Однак сферу телекомунікацій можна вважати ринковою, якщо процес регулювання забезпечує рівні умови та права для будь-яких суб'єктів господарювання, що виявили бажання надавати телекомунікаційні послуги.

Саморегулювання діяльності. Властиві ринковим відносинам процеси саморегулювання доповнюють і заміняються на державне регулювання, стимулюють розвиток, сприяють підвищенню ефективності виробництва, структурній динамічності надання телекомунікаційних послуг. У ринкових умовах саморегулювання діяльності операторів телекомунікацій визначається веденням самостійної економічної політики, управлінням власними активами та впровадженням нових технологій для забезпечення конкурентних переваг.

Врегульоване тарифоутворення. Цей специфічний принцип обумовлений технологічними особливостями та інфраструктурною значущістю сфери телекомунікацій. Поряд зі свободою тарифоутворення на ринках нових видів послуг державі потрібно зберігати регулювання тарифів за тими видами послуг, що є загальнодоступними (визнаними Міжнародним союзом електрозв'язку) та транспортними послугами, які базуються на забезпеченні наскрізного з'єднання телекомунікаційних мереж операторів телекомунікацій, оскільки головною метою функціонування сфери телекомунікацій є забезпечення передавання інформації у будь-якій точці присутності абонентів / користувачів телекомунікаційних послуг.

Свобода договірних відносин. Принцип переваги свободи договорів між операторами телекомунікацій – економічними суб'єктами як інструмента управління господарськими зв'язками полягає в тому, що він підвищує економічну самостійність операторів, сприяє переходу від примусовості до добровільності відносин, підвищує надійність роботи телекомунікаційних мереж. Завданням державного регулювання у сфері телекомунікацій стає забезпечення цього принципу попри технічні можливості оператора-монополіста впливати на свободу договірних відносин через технічні або цінові / тарифні обмеження для операторів-конкурентів.

Самофінансування. Будь-який оператор телекомунікацій як господарська одиниця, знаходячи економічну самостійність, розплачується за неї необхідністю покривати всі фінансові витрати на своє існування і розвиток із власної кишені. Тому оператор – це самостійний економічний суб'єкт, що представляє юридичну особу і має власний рахунок у банку, зобов'язаний здійснювати самозабезпечення фінансів, тобто самофінансування.

У сфері телекомунікацій принцип самофінансування також не дотримується як абсолютний, зустрічаються відхилення від нього. Наприклад, у частині державних дотацій за надання загальнодоступних послуг або забезпечення оператором інших зобов'язань соціального характеру для певних категорій абонентів / споживачів телекомунікаційних послуг (пільги, субсидії тощо).

Сприятлива сторона принципу самофінансування полягає в тому, що він привчає до вміння жити на власні кошти, породжує гостре почуття економічної відповідальності у зв'язку із загрозою фінансового банкрутства. Звідси самофінансування активізує заповзятливість, учить умінню добувати гроші, упорядковує облік і контроль над фінансами, особливо щодо тих операторів, які проходять складний шлях роздержавлення, приватизації та демонополізації.

Децентралізація управління та самостійність. Цей принцип є похідним від інших, але його можна сміливо включити в саме визначення сучасних телекомунікацій. Адже, будучи централізованою (монополізованою), сфера телекомунікацій просто вже не може існувати – вільне застосування найсучасніших технологій широке впровадження нових видів послуг можливе виключно шляхом підприємницької ініціативи економічних суб'єктів – конкурентів, що виходять на ринки телекомунікаційних послуг. Децентралізація управління проявляється не у відсутності встановленого державного плану, що підлягає обов'язковому виконанню і заміні його рекомендаційним планом-прогнозом. Децентралізація у сфері телекомунікацій – це, насамперед, забезпечення державою рівних умов розвитку суб'єктів господарювання – операторів / провайдерів, які отримали від держави право на ведення господарської діяльності у сфері телекомунікацій. В умовах децентралізації права державного апарата обмежені, а особливість децентралізації для регуляторних органів полягає у забезпеченні єдиного технологічного розвитку телекомунікаційних мереж для відповідності світовим стандартам та організації наскрізного з'єднання телекомунікаційних мереж держави з іншими країнами.

Формулюючи принцип децентралізації управління, варто додати до нього два істотних зауваження: а) сфера телекомунікацій не може і не повинна бути децентралізованою цілком, тому що в цьому випадку будуть загублені організаційні начала, що поєднують операторські мережі в єдину національну систему – телекомунікаційну мережу, для запобігання кризі та розвалу, ринкова сфера телекомунікацій має бути високоорганізованою, контрольованою і певною мірою керованою; б) для забезпечення самоорганізації в економічних відносинах необхідна розробка системи правил провадження господарської діяльності, які мають загальний характер для всіх операторів телекомунікацій. Отже, централізоване встановлення єдиних правил і норм економічного поведіння, у межах дотримання яких уже відбувається господарська самостійність економічних суб'єктів, неминує.

Державне регулювання – цілеспрямований урядовий вплив на учасників ринкових умов, який реалізується за допомогою законодавства через значну кількість нормативно-правових регуляторних актів техніко-технологічного та економіко-організаційного характеру, спрямованих на створення ринків телекомунікаційних послуг, тарифоутворення, зобов'язання до взаємоз'єднання телекомунікаційних мереж, технічну нейтральність операторів телекомунікацій.

Етапи реформування сфери телекомунікацій: від демонополізації до утворення конкурентного середовища, технологічна специфіка

виробництва та надання послуг підтвердили необхідність державного регулювання. Сфера телекомунікацій сама по собі не є самокерованою системою, здатною до нескінченного процвітання.

Як правило, у державному регулюванні виявляється два різних аспекти. Для самого ринку необхідний організаційний вплив, що впорядковує ринкові відносини операторів-конкурентів. Він проявляється у державному формуванні зводу правил і обмеженні ринкової діяльності монополістів, його підтримці, відновленні та контролі над дотриманням. Організуючи ринкові відносини, державні органи сприяють їхньому органічному вбудовуванню у систему суспільних відносин – конкурентне середовище, яке державою і формується.

Конкуренція та механізми захисту від зловживання монополієм становить. Одним з найважливіших факторів, що підвищують ефективність сфери телекомунікацій, є конкуренція між операторами та її специфічний різновид – обмеження значної ринкової влади колишніх національних операторів-монополістів. Завдяки розмаїттю форм власності та свободі господарської діяльності виникають і автоматично підтримуються умови конкурентної боротьби. Ринкова система породжує конкуренцію сама, внаслідок чого є підстави вважати принцип конкуренції іманентно властивим такій системі.

Міжоператорська конкуренція існує, будучи її природною властивістю, вона підтримується, стимулюється і навіть насаджується ззовні за допомогою спеціальних регуляторних впливів. Головним інструментом, що сприяє підтримці та розвитку конкуренції, служать заходи з демонополізації.

Сучасна стадія розвитку світової економічної системи характеризується як економіка інформаційного суспільства, в якому основними продуктами є створення, обробка, зберігання і передавання інформації. Інфраструктурою інформаційного суспільства є сфера інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та її інфраструктурний базис – сфера телекомунікацій, яка виступає механізмом створення і реалізації продуктів і послуг для економіки інформаційного суспільства.

Як і будь-яка глобальна економічна система, світова економіка інформаційного суспільства об'єднує в собі системи нижчого рівня – державного. Відповідно, сфера ІКТ / телекомунікацій держави виступає інфраструктурою економіки інформаційного суспільства. Центральним завданням розвитку інфраструктури – сфери телекомунікацій, на державному рівні стає пошук способів її оптимізації та підвищення ефективності шляхом впровадження державного регулювання.

У результаті розвитку синергетики й еволюційної економіки на її основі сформувалися два стійких аспекти утворення складних економічних систем: а) будь-яка складна економічна система еволюціонує в часі, їй притаманні аналогії природного відбору, існують канали інформаційної комунікації, що забезпечують спадковість, мінливість і різноманітність; б) складна економічна система є сукупністю великих і малих підсистем, комбінація і параметри яких визначають її складність.

Сфера ІКТ / телекомунікацій є комплексом взаємодіючих підсистем, якими виступають:

а) керівні органи – державні незалежні регуляторні органи та міністерства, які здійснюють управління технічним та економічним розвитком;

б) керуючі та контролюючі органи – державні органи влади, які реалізують антимонопольну, фіскальну, митну політику, політику управління специфічними непоправними обмеженими ресурсами: номерний, частотний ресурс та ін.;

в) постачальники послуг і сервісів – оператори, провайдери, які розвивають сферу телекомунікацій як інфраструктуру інформаційного суспільства;

г) постачальники технічних рішень – виробники обладнання та технологій, R&D організації, системні інтегратори, розробники програмного забезпечення, технологій для створення та надання послуг і сервісів;

д) споживачі послуг і сервісів сфери ІКТ – представники інформаційного суспільства.

Перелічені підсистеми-організації можуть як повністю включатися в загальнодержавну сферу ІКТ / телекомунікацій, так і частково, підпорядковуватися «керуючій підсистемі» у сфері ІКТ або ж іншим державним інститутам, представляти державу і створюватися безпосередньо в державі або ж, будучи міжнародними та іноземними організаціями, тільки реалізовувати свою діяльність в інтересах сфери телекомунікацій конкретної держави. Отже, сфера ІКТ / телекомунікацій *може бути розглянута як складна система-організація, що охоплює підсистеми-організації.*

Існують різні трактування терміна «організація». В одних випадках він вживається для позначення діяльності з упорядкування всіх елементів певного об'єкта в часі та просторі. Таке тлумачення близьке до поняття «організувати».

У багатьох інших випадках організація розглядається як об'єкт, що має впорядковану внутрішню структуру. У ньому поєднуються різноманітні зв'язки (фізичні, технологічні, економічні, правові) і людські відносини.

Сфера телекомунікацій як організація являє собою цілісний комплекс взаємопов'язаних елементів (властивість організаційної складності) і особливу єдність із зовнішнім оточенням. Для неї характерна цілеспрямованість функціонування та розвитку. Отже, *сфера ІКТ / телекомунікацій як організація – це складна система, що самоорганізується, перебуває в динаміці як сама по собі, так і з урахуванням складових її підсистем-організацій*. Саме таке розуміння і покладено в основу теорії організації Б. Мільнера [29]. А отже, сфера ІКТ / телекомунікацій може досліджуватися як «організація» з точки зору вивчення основоположної ознаки – організаційної структури управління (ОСУ).

Тоді з позицій еволюційної економіки у сфері ІКТ / телекомунікацій як складної системи, що прагне до самоорганізації, допустимо виділяти, аналізувати, моделювати й проектувати організаційну систему управління / регулювання. Виходячи з виділених раніше підсистем, в ОСУ сфери телекомунікацій як у динамічній системі визначаються так: різноманітність і різноманітність перелічених підсистем, а також багаторівневність і розгалуженість функціональних взаємозв'язків між ними; множинність і різноманітність параметрів, що характеризують стан як ОСУ в цілому, так і ОСУ підсистем, зокрема наявність багатоланкових прямих, розгалужених зворотних зв'язків, що утворюють замкнуті контури; наявність різних періодів запізнювання реакції ОСУ підсистем на здійснюваний на них вплив, складність логіки, яка визначає особливості їх взаємодії у процесах, що відбуваються з ними; мінливість складу, властивостей і параметрів ОСУ підсистем і ОСУ сфери ІКТ / телекомунікацій у цілому.

Отже, організаційну структуру управління (ОСУ) сфери ІКТ / телекомунікацій можна розуміти як складну адаптивну систему, що самоорганізується та еволюціонує на всіх етапах свого розвитку, яка є динамічною. Це твердження потребує виділення системи категорій, що описують структуру сфери телекомунікацій, та формулювання принципів, що регулюють її еволюцію.

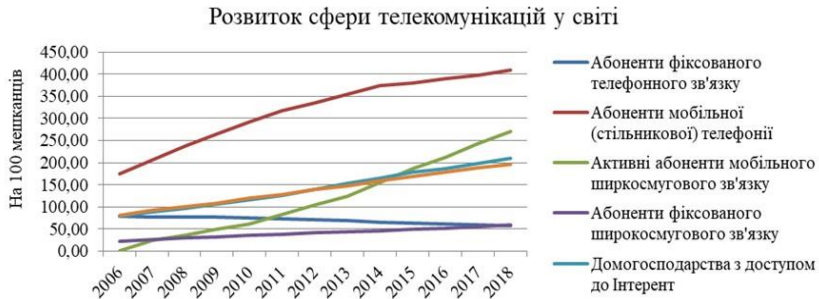
У класичному сенсі динамічна система – це механічна система з кінцевим числом ступенів свободи, наприклад, система кінцевого числа матеріальних точок або твердих тіл, що рухається за законами класичної динаміки. Стан такої системи зазвичай характеризується її розташуванням (конфігурацією) і швидкістю зміни останнього, а закон руху вказує, з якою швидкістю змінюється стан системи.

За результатами досліджень Міжнародного союзу електрозв'язку [30], більшість країн світу започаткувала реформу власного телекомунікаційного ринку, тобто його демонополізацію.

Характеризуючи демонополізацію як сукупність процесів приватизації національного оператора телекомунікацій і лібералізації телекомунікаційного ринку країни, можна зробити висновок, що зміна форми власності та створення конкурентного середовища дозволяють телекомунікаційним компаніям отримувати додаткові джерела фінансування, щоб ефективніше впроваджувати нові технології. Крім того, нові економічні принципи діяльності вимагають організаційної перебудови, щоб відповідати новим цілям, які змінюються відповідно до розвитку компанії.

Структурні зміни та утворення ринкового середовища за таких обставин значно збільшують роль держави та механізмів регулювання сферою, а сама сфера телекомунікацій демонструє значне економічне зростання. Так, доходи від роздрібних послуг у сфері ІКТ / телекомунікацій у глобальному масштабі у 2016 р. досягли 1,7 трлн дол. США, що становить 2,3% від глобального ВВП [30]. Більш чітко ефект від сфери телекомунікацій простежується на регіональному рівні – в країнах, що розвиваються. Доходи у сфері телекомунікацій у 2016 р. становили в середньому 3% ВВП в Африці та арабських державах, тоді як в Азійсько-Тихоокеанському регіоні й у Північній і Південній Америці (не враховуючи Сполучені Штати Америки й Канаду) вони становили 2%, а в СНД та Європі – менш як 2% [30]. Разом з тим у зв'язку з підвищенням рівнів зрілості ринків у сфері телекомунікацій відзначилася млявість показників у період 2014–2016 рр. На глобальному рівні доходи від роздрібних послуг за цей період знизилися на 5% у зв'язку з тим, що проникнення рухомого (мобільного) зв'язку у 2016 р. перевищило 100% [30]. Поряд з цим чисельність співробітників в еквівалентах повної зайнятості, які працюють в операторів телекомунікацій, з 2014 по 2016 рр. скоротилася на глобальному рівні на 6%.

Сфера ІКТ / телекомунікацій характеризується істотними інвестиціями в інфраструктуру, причому зростання капітальних витрат на електрозв'язок (CAPEX) обумовлюється в основному попитом на передавання даних в країнах, що розвиваються, де проникнення рухомого широкосмугового зв'язку у 2016 р. не досягло рівня 50%. У глобальному масштабі CAPEX в електрозв'язку з 2014 по 2016 рр. збільшилися на 4%, з 340 млрд дол. США у 2014 р. до 354 млрд дол. США у 2016 р. У країнах, що розвиваються, це збільшення обумовлюється в основному інвестиціями. За цей період CAPEX збільшилися на 23,5 млрд дол. США, тоді як у країнах, що розвиваються, інвестиції скоротилися на 10 млрд дол. США. У цілому динаміку абонентів у світі подано на рис. 1.6.



**Рис. 1.6. Розвиток сфери телекомунікацій у світі:
абонентська база**

Джерело: ITU Publications: Statistical reports "Measuring the Information Society Report".
International Telecommunication Union. Geneva, 2018. URL:
<http://handle.itu.int/11.1002/pub/8114a552-en>

У цілому по всьому світу за останнє десятиліття ціни на ІКТ знизилися при одночасному збільшенні доступу до послуг ІКТ / телекомунікацій і їх використання. Удосконалення регулювання і розробки політики у сфері ІКТ зіграло вирішальну роль у створенні умов для зниження цін і тарифів, що спостерігалось у період 2008–2020 рр., забезпечивши тим самим підвищення ефективності внаслідок розширення прийняття ІКТ на користь споживачам.

Сучасні тенденції розвитку світових телекомунікацій можна охарактеризувати як рух до глобалізації, створення єдиного інформаційного простору, єдиної уніфікованої системи телекомунікацій і стандартів обміну інформацією, розвитку інформаційної економіки, впровадження нових технологій у важливі сфери життєдіяльності суспільства. Якщо мова йде про поступовий розвиток тієї чи іншої галузі та відповідні йому зміни у структурі галузевих компаній, то це так. У нашому випадку мова йде про корінні, швидкісні зміни, мета яких полягає у терміновій перебудові взаємовідносин, методів функціонування, значному скороченні життєвого циклу товару (послуги), тобто вагомий зовнішній тиск на компанії, що діють у таких галузях. При цьому, на наш погляд, на перше місце виходять фактори зовнішнього середовища. Саме вони виступають у ролі тиску та двигуна, який примушує започатковувати реформи з одного боку, та здійснювати державне регулювання – з іншого.

Дійсно, глобалізація міжнародних відносин, формування глобальної інформаційної структури і спільної інформаційної спадщини людства, міжнародна інформаційна політика, спрямована на політичну, економічну

і культурну інтеграцію світових спільнот на основі використання нових перспективних технологій, створення ефективної системи забезпечення прав людини й соціальних інститутів на вільний доступ і обмін інформацією є характерними ознаками інформаційного суспільства, нового етапу існування цивілізації [31].

Феномен глобалізації телекомунікацій відносять до останньої чверті ХХ ст. і пов'язують з упорядкуванням міжнародних потоків інформації та комунікації на глобальному рівні. Досягнення комп'ютерних та комунікаційних технологій, глобальні можливості обміну інформацією та інтелектуальними продуктами дають можливість одночасно формувати глобальний і регіональний попит, координувати виробництво товарів і послуг, прискорювати відкриття нових ринків та створювати нові виробничі потужності в різних сферах співробітництва – від традиційних до інтелектуальних.

1.5. Інтеграція у світовий ринок: диспропорції та суперечності

Добре відомо, що нарощування зовнішньоторгового обороту має суперечливий вплив на економіку країни. З одного боку, це дозволяє максимально використати переваги міжнародного поділу праці, знайти нові ринки збуту для вітчизняної продукції та наповнити домашнє споживання товарами, які краще та дешевше виробляють в інших країнах. З іншого ж – це збільшує зовнішню залежність країни, її чутливість на процеси, які відбуваються за її межами та не можуть піддаватися будь-якому впливу. Надмірне додатне сальдо торговельного балансу по суті означає зменшення рівня внутрішнього споживання, оскільки замість реальних товарів у країну просто надходить валюта, що може навіть провокувати так звану імпортовану інфляцію. Навпаки, перевищення імпорту над експортом може бути причиною недостатньої кількості робочих місць всередині країни, наслідком чого буде збільшення рівня безробіття та зниження рівня доходів населення [23]. Саме тому важливим компонентом аналізу міжнародної торгівлі має бути оцінка ступеня інтегрованості основних гравців у цей процес.

Найчастіше як узагальнюючий показник ступеня інтегрованості економіки тієї чи іншої країни у світову торгівлю використовують питому вагу зовнішньоторгового обороту у ВВП країни. Табл. 1.11 містить інформацію щодо обсягів ВВП, суми експорту та імпорту товарів і питомої ваги останньої у внутрішньому валовому продукті провідних гравців світового товарного ринку. Слід зазначити, що для порівняння у цьому випадку краще брати показник ВВП, виражений у доларах за поточним курсом, оскільки експорт та імпорт підраховується саме таким чином.

Таблиця 1.11

Ступінь інтеграції країн у світовий товарний ринок (2019 р.)*

Країна	ВВП, млрд дол. США	Сума експорту та імпорту товарів, млрд дол. США	Відношення зовнішнього товарообороту до ВВП, %
Китай	14 228	4 578	32,2
США	21 545	4 211	19,5
Німеччина	3 819	2 723	71,3
Нідерланди	905	1 345	148,6
Японія	5 093	1 427	28,0
Франція	2 706	1 225	45,3
Велика Британія	2 818	1 165	41,3

*Розраховано за: UNCTADStat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/MaritimeProfile/en-GB/392/index.html>

Показово, що до відібраних країн-лідерів потрапили фактично представники всіх груп, які можна виділити за критерієм ступеня інтеграції. Незважаючи на те, що США є серед лідерів як у світовому експорті, так і імпорті, ступінь їх інтеграції у світову торгівлю є найнижчим серед відібраних країн. Він становить лише 19,5%. Країни, для яких питома зовнішньоторговельного обороту не перевищує 20%, можна вважати слабо інтегрованими, для них зовнішня торгівля є доповнюючим фактором у вирішенні питань економічного розвитку та не становить потенційної серйозної загрози стабільності.

До наступної групи країн (інтегрованих, з показником від 20 до 40%) можна віднести Китай та Японію. У цілому це теж ще досить безпечний рівень інтеграції, але при ньому вже зростає вплив зовнішніх факторів, які будуть визначати внутрішній стан країни.

До активно інтегрованих країн (показник від 40 до 60%) можна віднести Велику Британію та Францію. Залежність країн з подібними показниками від цін світового ринку, кон'юнктури на них, співвідношення сил стає досить суттєвою та може становити загрозу економічній стабільності.

Представником групи країн, які сильно інтегровані у світову торгівлю (з показником від 60 до 80%) можна вважати Німеччину. Якщо від 30 до 40% виробленого в країні ВВП реалізується на зовнішніх ринках, а з іншого боку, приблизно скільки ж внутрішніх потреб задовольняється через імпорт, то така ситуація може бути причиною гострих внутрішніх проблем. Можливо, саме тому останніми роками Німеччина не активізує свою зовнішню торгівлю, зменшує питому вагу у світовому експорті та імпорті товарів, зосереджуючи більше уваги на розв'язанні внутрішніх проблем.

Нідерланди є типовим представником країн з надмірною інтеграцією, де питома вага зовнішньоторгового обороту перевищує 80%. Однак до оцінки ситуації в цій групі потрібно підійти диференційовано. Серед цієї групи країн є такі, які дійсно використовують зовнішні ринки для реалізації продукції власного виробництва та імпортують її для власного споживання. Ці країни стають реально економічно залежними від зовнішнього фактора (про це можна пересвідчитися навіть на прикладі економіки України). Разом з тим до цієї групи належать і країни, які, використовуючи різноманітні способи посередництва, за фактом є лише транзитними країнами, для яких імпорт здійснюється головним чином заради майбутнього експорту. Тому для них важливі масштаби цієї торгівлі, оскільки від них залежать комісійні, які і дістаються таким країнам. Для них зменшення, скажімо, імпорту не призведе до зупинки підприємств чи відсутності в магазинах якоїсь продукції. Це лише зменшить надходження доходів від посередницької діяльності.

Однак не можна обмежуватися лише аналізом загального показника зовнішньоторгового обороту. Дуже важливим є і співвідношення в ньому між експортом та імпортом. Табл. 1.12 містить інформацію щодо розрахунку чистого експорту для досліджуваних країн.

Три країни із 7 мають від'ємне значення чистого товарного експорту протягом усього досліджуваного періоду (США, Велика Британія та Франція). Більше того, абсолютне значення цього показника має стійку тенденцію до зростання. Останніми роками до цієї групи країн приєдналася ще й Японія.

Таблиця 1.12

Експорт, імпорт та чистий товарний експорт, млрд дол. США*

Країна та показники	2005	2010	2015	2019
США				
Експорт	901	1 278	1 502	1 643
Імпорт	1 733	1 969	2 315	2 567
Чистий експорт	-832	-691	-813	-924
Китай				
Експорт	762	1 578	2 274	2 499
Імпорт	660	1 396	1 680	2 078
Чистий експорт	102	182	594	421
Японія				
Експорт	595	770	625	706
Імпорт	516	694	648	721
Чистий експорт	79	76	-23	-15

Закінчення табл. 1.12

Країна та показники	2005	2010	2015	2019
Франція				
Експорт	463	524	506	571
Імпорт	504	611	571	658
Чистий експорт	-41	-87	-65	-82
Велика Британія				
Експорт	384	416	466	470
Імпорт	513	591	630	696
Чистий експорт	-129	-175	-164	-226
Німеччина				
Експорт	971	1 259	1 326	1 489
Імпорт	777	1 055	1 051	1234
Чистий експорт	194	204	275	255
Нідерланди				
Експорт	406	574	570	709
Імпорт	363	516	512	635
Чистий експорт	43	58	58	74

*Розраховано за: UNCTADStat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/MaritimeProfile/en-GB/392/index.html>

Інші три лідери світової торгівлі (Китай, Німеччина та Нідерланди), навпаки, мають зростаюче перевищення експорту над імпортом. Однак їх сумарний чистий експорт навіть менше від'ємного чистого експорту США. Це означає, що лідери мають диспропорції не тільки у торговельних відносинах між собою, але й у відношенні до інших країн.

Важливим додатковим показником аналізу може стати вивчення питомої ваги чистого експорту у ВВП країни та в її загальному експорті (табл. 1.13).

Таблиця 1.13

Питома вага чистого експорту у ВВП країни та товарному експорті у 2019 р., %*

Країна	Питома вага чистого товарного експорту у	
	ВВП	товарному експорті
США	-4,3	-56,2
Китай	3,0	16,8
Японія	-0,3	-2,1
Франція	-3,0	-14,4
Велика Британія	-8,0	-48,1
Німеччина	6,7	17,0
Нідерланди	8,2	10,4

* Розраховано за: UNCTADStat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/MaritimeProfile/en-GB/392/index.html>

Якщо оцінювати ситуацію, лише спираючись на питому вагу чистого експорту у ВВП країни, то для світових лідерів цей показник не є надто критичним. Хіба що ситуація, яка склалася, може загрожувати стабільності британської економіки, що має 8% від'ємного чистого експорту від ВВП. Приблизно такий же відсоток але зі знаком плюс мають Нідерланди. За інших умов можна було б очікувати виникнення проблем з так званою імпортованою інфляцією, але з урахування спільного використання європейцями євро по суті такої загрози немає.

Разом з тим слід звернути увагу й на інший показник: відношення чистого експорту до його загального обсягу. Особливо в ситуації, коли країна має від'ємний показник. І тут у групі ризику опиняються США та, знову ж таки, Велика Британія, де перевищення імпорту товарів над їх експортом становить близько 50% останнього. Це вкрай негативно позначається і на національному ринку праці, і на посиленні залежності від зовнішнього виробника.

Усвідомлення цієї проблеми на рівні керівництва країн призвело у ХХІ ст. до загострення міждержавних відносин. Це, зокрема, стосується стосунків США та Китаю. Дійсно, американський експорт до Китаю у 2019 р. становив 107 млрд дол., тоді як китайський експорт у США майже у 4 рази більше (418 млрд дол.) [13]. Загострення суперечностей між цими лідерами світової торгівлі (яке інколи навіть тлумачать як торговельну війну [24]) уже позначилося не тільки на скороченні обсягів торгівлі між ними, а й на загальному зменшенні світового попиту та посиленні кризових явищ.

Ще однією подією, яка негативно позначається на усій світовій торгівлі, є вихід Великої Британії із Європейського Союзу. Залишається не до кінця з'ясованим новий механізм торговельних відносин між ЄС та Великою Британією після завершення перехідного періоду. Однак є усі підстави вважати, що торговельна ситуація погіршиться не тільки у Європі, але й в усьому світі.

Ціла низка заходів як США, так і Європи, спрямованих на стримування китайського панування, негативно позначається на динаміці економіки цієї країни. Це тягне за собою погіршення ситуації в усьому регіоні Південно-Східної Азії, який дуже залежить від Китаю. Разом з тим посилення напруження в торговельних відносинах між США та Китаєм може принести й певну користь меншим країнам. Так, останніми роками спостерігається часткове перенесення американських інвестицій з Китаю до В'єтнаму, що дає поштовх для прискорення економічного розвитку останнього.

Таким чином, сучасні світові торговельні відносини мають цілу низку відмінностей, які спочатку проявлялися як поодинокі випадки, а потім набули форми тенденцій. З одного боку, світова торгівля припинила своє випереджаюче зростання порівняно зі світовим виробництвом. Також не спостерігається тісного взаємозв'язку між динамікою цих двох процесів. З іншого боку, вона продовжує відігравати ключову роль у міжнародних відносинах та чинить суттєвий вплив на стабільність світового господарства. Відбулися суттєві зміни серед лідерів світової торгівлі як товарами, так і послугами. Це призвело до виникнення цілої низки нових диспропорцій та загострення вже існуючих. Суперечності лідерів світової торгівлі стали суттєвими факторами дестабілізації ситуації у світі, яка так чи інакше позначається на інших країнах, які не є безпосередніми учасниками торговельних конфліктів. Нові геостратегічні реалії несуть у собі як загрози для національних економік, так і створюють нові можливості. Як пристосовуються до цих умов окремі регіони, країни, галузі тощо? Саме про це і піде мова у наступних розділах.

Список використаної літератури

1. Ковтун Т.Д., Магалова В.А. Сучасний стан і перспективи розвитку міжнародної торгівлі товарами. *Бізнес Інформ*. 2018. № 3. С. 101–107.
2. Feder G. On exports and economic growth. *Journal of Development Economics*. 1982. Vol. 12. No. 8. P. 59–73.
3. Romer P. Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. No. 4. P. 71–102.
4. Rivera-Batiz L., Romer P. Economic integration and endogenous growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1991. Vol. 56. No. 106. P. 531–555.
5. Esfahani H. Exports, imports, and economic growth in semi-industrialized countries. *Ibid*. 1991. Vol. 35. No. 4. P. 93–116.
6. Pritchett L. Measuring outward orientation: can it be done? *Journal of Development Economics*. 1996. Vol. 49. No. 11. P. 51–61.
7. Frankel J., Romer D. Does trade cause growth? *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. No. 3. P. 379–399.
8. Helpman E. The structure of foreign trade. *Journal of Economic Perspectives*. 1999. Vol. 42. No. 8. P. 121–144.
9. Parente S., Prescott E. Barriers to Riches. Lausanne: University of Lausanne, 1999.
10. Rodriguez F., Rodrik D. Trade policy and economic growth: a sceptic guide to the cross-national evidence. Cambridge: MIT Press, 2000.
11. Wacziarg R. Measuring the dynamic gains from trade. *World Bank Economic Review*. 2001. Vol. 15. No. 3. P. 393–429.

12. Белицкий М.Е. Международная торговля и экономический рост: мета-анализ научных работ 1970-х–2000-х гг. *Журнал международного права и международных отношений*. 2008. № 3. С. 88–93.
13. UNCTADStat. URL: <https://unctad.org/statistics>
14. World bank URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.CD?page=6>
15. World Trade Report 2019. The future of services trade URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr19_e.htm
16. World Trade Statistical Review 2020. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf
17. Євдоченко О.О. Сучасна декомпозиція міжнародної торгівлі товарами та послугами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 76–80. URL: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/287.pdf>
18. UNCTADStat URL: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/ MaritimeProfile/en-GB/392/index.html>
19. Рибак Г.І., Островський І.А. Міжнародний ринок послуг: сучасний стан та структура. *Ефективна економіка*. 2020. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2020/73.pdf
20. Генеральна угода про торгівлю послугами. Додаток 1В до Угоди про заснування Світової організації торгівлі. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017#Text
21. UNCTADStat “Handbook of Statistics 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tdstat45_en.pdf
22. Balance of payments and international investment position manual. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009. 371 p.
23. Задоя А.О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура, тенденції. *Академічний огляд*. 2016. № 2. С. 110–117.
24. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні / наук. ред. В. Юрчишин. Київ: Заповіт, 2019. 190 с. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_trade_wars.pdf
25. InfoDev: Telecommunications Regulation Handbook – Tenth Anniversary Edition. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, InfoDev, and The International Telecommunication Union. 2011. URL: http://www.wto.org/english/news_e/pres97_e/refpap-e.htm
26. Armstrong M. Network Interconnection in Telecommunications. *Economic Journal*. 1998. № 108. P. 545–564.
27. Baron D. Information, incentives, and commitment in regulatory mechanisms: regulatory innovation in telecommunications. *Price Caps and Incentive Regulation in Telecommunications*. 1991. P. 47–75.

28. Журавлев С.В. Операторы телекоммуникаций на меняющемся рынке. *ИнформКурьерСвязь*. 2007. № 3. С. 78–81.

29. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001. 480 с.

30. ITU Publications: Statistical reports “Measuring the Information Society Report”. *International Telecommunication Union*. Geneva, 2018. URL: <http://handle.itu.int/11.1002/pub/8114a552-en>

31. Гребенніков В.О., Колченко Г.Ф. Проблема загальнодоступності основних телекомунікаційних і інформаційних послуг в Україні та загальні підходи до її розв’язання. *Наукові записки УНДІЗ*. 2013. № 1 (25). С. 5–13.

РОЗДІЛ 2

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ МОДЕЛІ КРАЇН ЄВРОСОЮЗУ

2.1. Аналіз тенденцій розвитку зовнішньоторговельних відносин країн Євросоюзу

Міжнародна торгівля – один з найперших різновидів міжнародних економічних відносин. Історично вона передувала та послужила основою для розвитку більш складних напрямів становлення світової економіки, а саме міжнародної міграції капіталу та міжнародних міграційних процесів робочої сили. Початок формування процесу налагодження торгових відносин між різними країнами, тобто на міжнародному рівні, можна віднести до періоду переходу від натурального господарства до товарного. За рахунок використання абсолютних переваг об'єктивного характеру та поступового зародження процесу міжнародного поділу праці, на фоні великих географічних відкриттів і розвитку НТП торгові відносини між різними державами почали формувати стійкі світові потоки товарів. У той період така тенденція чітко прослідковувалась у торгівлі між метрополіями та колоніями, але вже незабаром, після отримання колоніями незалежності, ця торгівля почала мати більш сталий та продуктивний характер.

Протягом ХХ – на початку ХХІ ст. торговельна динаміка на міжнародному ринку суттєво відрізнялася залежно від зовнішніх факторів та потрясінь. Дві світові війни в ХХ ст. сильно вплинули на прискорення індустріалізації у виробництві, що позначилося на швидкому зростанні виробничого споживання природних ресурсів і торгівлі промисловими товарами. Важливу роль у цей час відіграли наукові відкриття у воєнній галузі, які згодом знайшли своє застосування і в мирних цілях. Не слід забувати і про кризові явища в цей період: Велика депресія 1929–1933 рр., нафтові кризи 1973 та 1979 рр., розпад СРСР у 1991 р., світова фінансова криза 1998 р. Ці процеси змусили не тільки переглянути підходи до інструментарію регулювання економічних процесів, але й дозволили сформувати нові ринки збуту товарів та послуг, започаткували створення потужних міждержавних та міжурядових інституцій і організацій, які були покликані всебічно сприяти розвитку міжнародних торговельних відносин. Серед міжнародних організацій, які роблять величезний вклад у розвиток міжнародної торгівлі, необхідно згадати СОТ, ООН, МВФ, СБ, МБРР, ЄБРР та ін.

У ХХІ ст. світова торгівля за рахунок переходу найрозвинутіших країн до постіндустріальної моделі розвитку набуває характеру, більш схильного до надання послуг на міжнародному рівні. Одночасно з цим набувають значних масштабів процеси глобалізації, інтеграційного об'єднання та коопераційного виробництва. Створюються нові міждержавні угоди, які дозволяють вибудовувати спільний економічний простір зі спрощеними моделями переміщення не тільки товарів, але й факторів виробництва. Серед таких новоутворень у першу чергу необхідно виділити Європейський Союз та USMCA (торговельна угода між США, Мексикою та Канадою, яка більш відома як NAFTA, але у 2018 р. була модифікована та перейменована). Ці два конгломерати країн-сусідів створили найбільш сприятливі умови для використання переваг міжнародних ліберальних торговельних відносин. За президентства Д. Трампа зовнішньоторговельна політика США децю змінила вектор у бік протекціонізму, що викликало досить серйозні коливання на міжнародних ринках та призвело до створення передумов «торговельної війни» щодо Китаю. Але у цей же час Європейський Союз все ж таки зміг втриматися на позиціях лібералізації міжнародних відносин і, незважаючи на зміну формату через Brexit, досі залишається найуспішнішим міждержавним об'єднанням, яке перейшло до останньої фази, а саме політичної інтеграції.

Наразі Європейський Союз займає перше у світі місце за експортом та імпортом товарів і послуг. Саме тому дуже важливо мати чітке уявлення щодо функціонування зовнішньоторговельних моделей країн ЄС. А зважаючи на те, що у складі Європейського Союзу є досить успішні країни, які ще донедавна були дуже схожі за галузевою структурою з Україною і теж мали спадщину впливу комуністичного устрою і централізовано-планової системи управління господарством, результати цього дослідження допоможуть зрозуміти напрями реформування економічної моделі нашої держави на шляху до сталого розвитку.

Тематика вивчення динаміки розвитку міжнародної торгівлі та формування різних зовнішньоторговельних моделей присутня в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких можна виділити праці таких авторів, як: В.М. Горбачук, В.П. Онищенко, Ю.Є. Осацька, О.М. Зінченко, Р.Е. Морган, Ц.С. Катсіткіс, Ю. Шиозава [1–5].

З огляду на тенденції розвитку світової економіки та динамічні зміни як у географічній, так і товарній структурі зовнішньої торгівлі окремих країн, залишається не до кінця вивченим питання формування тієї чи іншої зовнішньоторговельної моделі економічних суб'єктів на рівні національних економік. У рамках цього дослідження для оцінки динаміки зовнішньоторговельних відносин країн Європейського Союзу буде

проведено аналіз основних макроекономічних показників, на підставі якого можна провести класифікацію економічних суб'єктів у масштабах міждержавних торговельних зв'язків, визначити ефективність цих моделей і факторів впливу, а також оцінити роль товарообмінного процесу у формуванні стійкого економічного зростання. Аналізу буде піддано часовий діапазон з 2010 по 2019 рр. у розрізі країн ЄС, включаючи Велику Британію. Незважаючи на те, що у 2020 р. Велика Британія вийшла зі складу Європейського Союзу, підписана пізніше торговельна угода залишає цю країну серед одних з найбільш впливових і великих гравців на міжнародному ринку товарів і послуг.

Перш за все, необхідно відзначити неоднорідність співвідношення експортних та імпорتنих потоків для країн ЄС. Навіть найбільш ліберальний економічний союз у сучасному світі не забезпечив рівні можливості для країн-членів. Мова йде не про дискримінацію в цьому випадку, а про історично сформовані передумови розвитку секторів економіки, абсолютні і порівняльні переваги, узвичаєні торговельні зв'язки і процес міжнародного поділу праці. Очевидно, що оптимальним варіантом для національної економіки будь-якої країни є перевищення експортних потоків над імпортними. Це дозволяє створювати передумови для стабільності національної валюти, поглиблення спеціалізації, економічного зростання. Дійсно, країни можуть йти шляхом експортрозширювального зростання або використовувати імпортозаміщувальну модель розвитку економіки. Згідно з даними табл. 2.1, в Європейському Союзі ми можемо спостерігати неоднорідну динаміку показника чистого експорту, що, у свою чергу, дає можливість говорити про наявність різної галузевої структури і місця цих країн у товарообмінному процесі.

Виходячи з аналізу зовнішньоторговельної діяльності в країнах ЄС в період з 2010 по 2019 рр., можна констатувати деяку зміну тенденцій. Усі країни демонструють підсумкове збільшення обсягів експорту. Але слід зауважити, що в період з 2010 по 2015 рр. Фінляндія, Греція та Бельгія продемонстрували падіння цього показника. Причини цього падіння різняться: у Бельгії та Фінляндії такий стан речей пояснюється зниженням вартісного експорту товарів, а Греція скоротила експорт послуг. Можна зауважити, що в цьому випадку прослідковується галузева структура економік країн та залежність показників обсягів торгових потоків від світових цін на товари та послуги експортного призначення. За рахунок зростання світової економіки, що вкладається у концепцію циклічного розвитку в середньостроковому періоді, до 2019 р. показники обсягів і вартості експортних потоків країн ЄС значно зросли. Тому в підсумку всі країни змогли досягти значної позитивної динаміки у цьому напрямі.

Таблиця 2.1

Динаміка показників зовнішньої торгівлі в країнах ЄС, 2010–2019 рр., млрд дол*

Країна	Експорт			Імпорт			Чистий експорт		
	2010	2015	2019	2010	2015	2019	2010	2015	2019
Західна Європа									
Австрія	205,3	211,8	253,8	197,8	203,8	248,4	7,5	8,0	5,4
Бельгія	506,1	505,9	565,6	478,9	479,9	546,6	27,3	26,0	19,0
Велика Британія	704,8	838,8	886,0	782,5	863,5	979,6	-77,7	-24,8	-93,6
Німеччина	1484,2	1606,9	1829,9	1318,4	1353,1	1599,1	165,8	253,7	230,8
Ірландія	208,6	256,8	408,6	170,2	252,2	421,0	38,4	4,5	-12,4
Люксембург	82,2	116,7	129,7	70,7	99,4	110,2	11,5	17,3	19,4
Нідерланди	738,8	768,3	973,5	677,0	725,5	881,9	61,7	42,8	91,7
Франція	726,1	762,0	859,1	792,9	804,2	916,7	-66,8	-42,2	-57,6
Східна Європа									
Болгарія	27,3	33,5	43,9	28,9	33,9	35,3	-1,7	-0,4	8,6
Угорщина	114,9	121,0	153,3	104,1	109,0	140,8	10,8	12,0	12,6
Польща	195,2	244,3	336,0	209,1	229,5	305,9	-13,9	14,8	30,2
Румунія	56,0	79,7	107,2	70,5	81,3	116,6	-10,5	-1,7	-9,4
Словаччина	71,1	83,3	101,6	72,3	80,8	100,9	-1,2	2,5	0,7
Чехія	154,9	180,7	229,0	144,5	161,0	204,6	10,4	19,7	24,4
Північна Європа									
Данія	158,1	159,9	185,5	138,2	143,8	169,0	19,9	16,0	16,4
Латвія	13,6	17,1	22,0	14,0	17,3	22,5	й0,4	-0,2	-0,5
Литва	25,1	32,1	46,4	26,5	32,9	43,5	-1,4	-0,8	2,8
Фінляндія	90,4	84,0	107,6	96,1	88,1	109,7	-5,7	-4,1	-2,1
Швеція	212,4	212,7	237,2	199,6	200,0	232,6	12,8	12,7	4,6
Естонія	16,3	18,7	24,0	15,2	18,5	23,7	1,1	0,2	0,3
Південна Європа									
Греція	65,5	63,7	83,0	88,7	63,5	83,6	-23,2	0,2	-0,6
Іспанія	367,6	404,4	491,7	395,2	374,4	458,3	-27,7	30,0	33,4
Італія	548,7	555,4	654,7	600,8	514,0	597,7	-52,2	41,4	56,9
Кіпр	10,8	14,0	17,3	13,9	13,6	17,7	-3,1	0,4	-0,5
Мальта	13,6	16,0	20,1	13,5	16,3	19,3	0,1	-0,3	0,8
Португалія	72,6	82,7	106,2	92,5	80,9	110,0	-20,1	1,7	-3,9
Словенія	35,5	38,5	54,5	34,9	34,6	50,2	0,5	3,9	4,3
Хорватія	22,6	24,6	34,0	24,2	24,2	33,7	-1,6	0,4	0,3

*Розраховано за [6].

Але для повного уявлення щодо тенденцій розвитку торговельних відносин країн Євросоюзу необхідно враховувати також зміни в імпортних потоках. Майже всі представники Південної Європи (крім Мальти) і Фінляндія у період 2010–2015 рр. зменшили обсяги імпорту. При цьому в більшості випадків це було досягнуто за рахунок зниження частки іноземних товарів і послуг у споживанні в цих країнах. Для Фінляндії та Кіпру імпорт послуг майже не змінився. Перегріта економіка у 2019 р. вирівняла цей стан, але Греція та Італія все одно не змогли продемонструвати нарощення обсягів імпорту. Потрібно згадати, що саме

в цих країнах протягом останніх років спостерігаються структурні кризові явища, пов'язані з переходом до більш економічної моделі бюджетної підтримки та відмови від популістських рішень у сфері соціального забезпечення.

При більш глобальному огляді попередні спостереження дають можливість проаналізувати зміни в показнику чистого експорту в країнах ЄС. Період, що розглядається, достатній для формування моделі зовнішньої торгівлі всередині повного короткострокового циклу. Тому ми можемо вважати ці зміни орієнтиром для оцінки тенденцій у майбутніх перетвореннях структури зовнішньоторговельних відносин на основі зрушень в економічних моделях країн, які розглядаються.

Насамперед потрібно відзначити, що багато держав не змінили вектор динаміки цього показника. Разом з цим ми можемо спостерігати і суттєві зміни у моделях зовнішньої торгівлі (табл. 2.2). Слід звернути увагу, що тільки Ірландія усі ці роки поступово трансформувалася з країни чистого експортера на чистого імпортера. Усі ж інші рухалися у протилежному напрямі – від чистого імпортера до чистого експортера. Це підтверджує зроблене вище припущення, що саме таких напрям трансформації є характерним для країн, які намагаються поліпшити своє економічне становище. Також важливо зазначити для розробки стратегії розвитку нашої країни той факт, що п'ять з восьми країн, які змінили свою зовнішньоторговельну модель, – це постсоціалістичні країни. Як наслідок, станом на 2019 р. лише в одній європейській постсоціалістичній країні (Латвії) залишилося незначне від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі.

Таблиця 2.2

Зміна вектора чистих зовнішньоторговельних потоків*

Країна	2010	2019
Ірландія	Чистий експортер	Чистий імпортер
Болгарія	Чистий імпортер	Чистий експортер
Польща	Чистий імпортер	Чистий експортер
Словаччина	Чистий імпортер	Чистий експортер
Литва	Чистий імпортер	Чистий експортер
Іспанія	Чистий імпортер	Чистий експортер
Італія	Чистий імпортер	Чистий експортер
Хорватія	Чистий імпортер	Чистий експортер

*Складено автором.

У Євросоюзі є ще декілька країн, які суттєво скоротили від'ємне сальдо чистого експорту, але ще не досягли позитивного результату (Греція, Кіпр, Фінляндія). Тому можемо з упевненістю констатувати, що

саме в останнє десятиліття набуває поширення тенденція з переорієнтації деяких країн на експортрозширювальну модель розвитку. Не важко помітити, що майже всі країни представляють Східну Європу, в яких спільною рисою виступає структура та доступність факторів виробництва, у першу чергу менш дорога праця і більша ставка доходності капіталу. Іспанія за цією структурою схожа на східноєвропейські країни, а Італія набуває втрачених позицій. Щодо Ірландії, то ситуація в зміні зовнішньоторговельної моделі не типова за рахунок масштабного використання реімпортних та реекспортних операцій.

Разом з цим, якщо розглядати темпи приросту ВВП країн ЄС, то серед десяти найбільш динамічних, сім або змінили вектор зовнішньоекономічної торгівлі, або суттєво збільшили додатне сальдо чистого експорту (табл. 2.3). Серед наведених країн немає Ірландії внаслідок специфіки структури її зовнішньої торгівлі, завдяки якій ця країна у період 2010–2019 рр. показала збільшення ВВП на 73%.

Таблиця 2.3

Країни Євросоюзу з найбільшою додатною динамікою ВВП (номінальний), % (2010–2019 рр.)*

Країна	Приріст ВВП (номінальний), 2010–2019 рр.	Вектор зовнішньоекономічної торгівля	Регіон Європи
Естонія	+57	Чистий експортер, зниження	Північна Європа
Литва	+45	Чистий експортер, зміна вектора	Північна Європа
Латвія	+44	Чистий імпортер, збільшення	Північна Європа
Румунія	+44	Чистий імпортер, зниження	Східна Європа
Люксембург	+31	Чистий експортер, збільшення	Західна Європа
Болгарія	+32	Чистий експортер, зміна вектора	Східна Європа
Польща	+22	Чистий експортер, зміна вектора	Східна Європа
Угорщина	+21	Чистий експортер, збільшення	Східна Європа
Чехія	+18	Чистий експортер, збільшення	Східна Європа
Словаччина	+16	Чистий експортер, зміна вектора	Східна Європа

*Розраховано і складено автором за [6].

Також потрібно відзначити тенденцію до збільшення ролі експорту в цих країнах – лише Латвія показала незначне збільшення від’ємного сальдо чистого експорту. Серед наведених країн дев’ять з десяти перебувають на завершальному етапі трансформації від централізовано-планової економічної системи до ринкової економіки, нарешті позбувшись спадщини СРСР.

Великий вплив на формування стрімкої динаміки зростання ВВП в цих країнах чинять міжнародні міграційні процеси робочої сили, які дозволяють залучати фахівців різної кваліфікації із сусідніх країн – нечленів ЄС, що, у свою чергу, приводить до підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів та послуг на міжнародному ринку за рахунок зниження витрат.

У сучасному глобалізованому світі важко переоцінити роль розвитку саме експортної частини зовнішньоторговельної діяльності для національної економіки. Прихильники моделі економічного зростання за рахунок розвитку експортоорієнтованих галузей відзначають позитивний ефект від більш вдалого поєднання у цих галузях використання факторів виробництва, базуючись на відносних та абсолютних перевагах. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню спеціалізації країни і дає національній економіці можливість зміцнити свої позиції на міжнародному ринку. У процесі конкурентної боротьби в цих галузях доводиться постійно реалізовувати інноваційні технології та залучати висококваліфікованих фахівців, що сприяє підвищенню зайнятості в країні, стимулює інвестиційний процес на внутрішньому і зовнішньому рівнях, а також часто виступає джерелом позитивних зовнішніх ефектів та сприяє розвитку підприємств у пов'язаних галузях. До переліку позитивних економічних ефектів також слід віднести і збільшення вхідного валютного потоку в країну, що, безперечно, буде служити на користь стабільності національної валюти.

Існують і негативні приклади гіпертрофованого експорторозширювального зростання – так звана модель Голландської хвороби. У цьому випадку велике перевищення доходності якоїсь окремої галузі в структурі експорту призводить до занепаду інших виробництв. У довгостроковому періоді перетік капіталу набуває національних масштабів, стрімке укріплення національної валюти спричиняє більш сприятливі умови для імпортерів, а підвищення доходів у країні підвищує інфляцію. Усе це в результаті обертається імпортозалежністю та занепадом власного виробничого сектора. Тому дуже важливо для оцінки різних моделей і тенденцій у зовнішньоторговельній діяльності розуміти галузеву структуру експортних потоків та їх динаміку.

Економіку країни можна поділити на декілька секторів. Спеціалізація і відповідно переважаюча галузь в експорті вказує на рівень розвитку господарської діяльності, технологій та добробуту. До першого сектора належать аграрні країни, у структурі економіки яких переважну частку займають галузі, пов'язані зі збиранням продуктів та видобутком сировини: сільське господарство, гірничодобувна промисловість, лісове господарство, рибальство тощо. У розвинутих країнах у цьому секторі

кількість зайнятих постійно скорочується і, наприклад, у США цей показник близько 2% від загальної кількості працюючих. Ці галузі продукують товари з низькою доданою вартістю, і така спеціалізація не дає можливості в сучасних умовах розраховувати на довгострокове економічне зростання.

До вторинного сектора належить національні економіки, які змогли пройти етап промислових перетворень і опанувати технології, необхідні для побудови індустріального суспільства. До цього сектора належать виробництво, переробка, будівництво. До основних галузей можна віднести: машинобудування, автомобільне виробництво, текстильне виробництво, хімічну промисловість, енергетику, суднобудування та ін. Розвиток цих напрямів дає змогу не тільки впевнено спрямовувати економічні процеси в бік позитивної динаміки, а ще й включає суб'єктів економічної діяльності у процес міжнародного обміну технологіями та дає можливість використовувати сучасні механізми та інструменти більш раціонального перерозподілу факторів виробництва.

Третинний сектор більш відомий як сектор надання послуг. Починаючи з кінця ХХ ст. розвинуті країни почали переходити на галузеву модель, у якій превалує саме спеціалізація на наданні послуг. У цьому секторі виділяють галузі, пов'язані з торгівлею, туризмом, банківською справою, транспортуванням та ін. Наразі у своїй галузевій структурі надання послуг займає більшу частину не тільки у розвинутих країнах. Але слід розуміти, що технологічність самих послуг як об'єкта зовнішньоторговельних відносин суттєво може відрізнятись одна від одної. Тому зараз можна стверджувати, що постіндустріального розвитку досягли країни, які мають у своїй галузевій структурі переважно високотехнологічні послуги, які характеризуються високим розвитком НДДКР та знаходять реалізацію у напрямках освіти, фінансового планування, генерації патентних винаходів та розробок, інформаційних технологіях тощо. Сучасні економісти такий стан економіки відносять до четвертинного сектора. У літературі також можна зустріти посилання і на квінарний сектор, пов'язаний також, як і четвертинний, з інтелектуальною діяльністю і технологічними інноваціями, але на відміну від попереднього включає сфери, в яких приймаються рішення на найвищому рівні: уряд, культура, наука.

Зважаючи на те, що країни початково мали нерівні можливості, а історичний вектор розвитку вносив свої корективи в економічний розвиток і не завжди це було на користь, у Європейському Союзі чітко простежується неоднорідність масштабів та структури експортних потоків. Але протягом останнього десятиліття відбулися деякі зміни в цьому напрямі, і не тільки в ЄС, а й у світі в цілому, що дозволяє говорити про

існування процесу переходу до поліцентричної моделі навіть на регіональному рівні [8]. Аналізуючи галузеву структуру експорту товарів країнами Євросоюзу (табл. 2.4), можна побачити, що всі країни досить впевнено демонструють переважання вторинного сектора. Але для виявлення тенденцій і для можливості прогнозування потрібно розуміння динаміки змін цих макроекономічних показників.

Таблиця 2.4

**Галузева структура експорт товарів країнами ЄС, млн. дол.
(2010–2019 рр.)***

Країна Рік	2010 р			2019 р		
	Аграрний сектор	Паливо та видобування	Промисловість	Аграрний сектор	Паливо та видобування	Промисловість
Західна Європа						
Австрія	14529	10509	124797	17980	9790	149263
Бельгія	41682	51092	309221	50103	52017	339505
Великобританія	28692	68162	286346	33146	57940	336316
Німеччина	80275	64943	1083241	93404	76201	1297190
Ірландія	11207	2545	98296	15686	2608	150444
Люксембург	1594	902	16908	1541	678	13986
Нідерланди	94051	110582	351580	110028	114776	479183
Франція	66785	33249	403732	75236	28976	455892
Східна Європа						
Болгарія	3681	6273	10357	5683	7337	19565
Угорщина	8268	4298	82759	10676	5799	106340
Польща	19305	14123	126091	37547	14023	211835
Румунія	5135	4720	39546	8823	4819	62763
Словаччина	3580	5044	55830	3895	4391	80947
Чехія	7271	7849	117118	11016	6091	180658
Північна Європа						
Данія	21862	10831	61501	23010	6731	79403
Латвія	2885	825	5793	5206	973	9481
Литва	4142	5173	11416	6794	5120	21216
Фінляндія	5793	8865	50832	7205	11005	54002
Швеція	14088	19567	121433	16615	17938	122940
Естонія	1831	2163	7516	2677	2243	10985
Південна Європа						
Греція	6360	9472	11483	7590	15139	14543
Іспанія	42089	25271	182558	61587	34974	232641
Італія	38627	31384	367190	51662	30053	435350
Кіпр	286	322	770	510	796	2040
Мальта	184	868	2495	278	407	2282
Португалія	6910	4899	36364	9424	5605	51729
Словенія	2254	2423	24499	3305	4037	37543
Хорватія	1771	2005	7972	3275	2361	11431

*Складено автором за [7].

Саме враховуючи динамічність ситуації на ринках Європи та світових торгових майданчиків, беручи до уваги високий рівень конкуренції, обмеженість ресурсної бази та перманентні економічні кризові явища, необхідно провести аналіз структурних змін в експорті країн Євроспільноти. Зважаючи на розраховані показники динаміки зміни галузевої структури експорту товарів у країнах ЄС, можна відзначити деякі важливі зрушення і тенденції (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка зміни галузевої структури експорту товарів у країнах ЄС, % (2010–2019 рр.)*

Країна	Приріст експорту товарів			Зміна частки в загальному експорті товарів		
	Аграрний сектор	Паливо та видобування	Промисловість	Аграрний сектор	Паливо та видобування	Промисловість
Західна Європа						
Австрія	23,75	-6,84	19,60	0,54	-1,41	1,74
Бельгія	20,20	1,81	9,79	1,04	-0,83	0,50
Великобританія	15,52	-15,00	17,45	0,16	-4,05	2,76
Німеччина	16,36	17,34	19,75	-0,10	-0,04	1,06
Ірландія	39,97	2,48	53,05	-0,37	-0,65	4,31
Люксембург	-3,32	-24,83	-17,28	1,26	-0,46	-0,90
Нідерланди	16,99	3,79	36,29	-0,87	-3,08	6,32
Франція	12,65	-12,85	12,92	0,41	-1,28	2,69
Східна Європа						
Болгарія	54,39	16,96	88,91	-0,78	-8,38	8,54
Угорщина	29,12	34,92	28,49	-0,02	0,19	-0,65
Польща	94,49	-0,71	68,00	2,14	-3,53	1,29
Румунія	71,82	2,10	58,71	1,12	-3,25	1,88
Словаччина	8,80	-12,95	44,99	-1,19	-2,90	3,98
Чехія	51,51	-22,40	54,25	0,07	-2,84	2,77
Північна Європа						
Данія	5,25	-37,85	29,11	-1,90	-5,15	7,91
Латвія	80,45	17,94	63,66	2,92	-2,45	-0,34
Литва	64,03	-1,02	85,84	0,53	-9,49	8,98
Фінляндія	24,37	24,14	6,24	1,47	2,23	0,38
Швеція	17,94	-8,33	1,24	1,46	-1,17	-0,03
Естонія	46,20	3,70	46,15	0,83	-4,73	3,37
Південна Європа						
Греція	19,34	59,83	26,65	-2,72	6,07	-2,70
Іспанія	46,33	38,40	27,43	1,92	0,55	-2,02
Італія	33,75	-4,24	18,56	1,06	-1,37	-0,36
Кіпр	78,32	147,20	164,94	-5,66	0,04	4,04
Мальта	51,09	-53,11	-8,54	4,11	-10,67	6,31
Португалія	36,38	14,41	42,25	0,07	-1,56	3,54
Словенія	46,63	66,61	53,24	-0,37	0,68	-0,37
Хорватія	84,92	17,76	43,39	4,06	-3,24	-0,99

*Розраховано автором за [7].

Насамперед можна констатувати, що експорт товарів зріс майже у всіх країнах, крім Люксембургу та Мальти. Ці країни не можуть вважатися типовими щодо побудови економічної моделі: невелика територія, обмеженість у ресурсах, географічне розміщення не дають можливості розвивати галузі виробництва товарів та успішно конкурувати з іншими країнами. Тому цілком зрозуміло, що поступово економіки цих країн будуть намагатися шукати інші можливості проникнення на міжнародні ринки, в першу чергу за допомогою збільшення обсягів надання експортних послуг. Якщо брати до уваги, що загальний експорт Люксембургу зріс на 57%, а Мальти на 53%, то навіть падіння для Люксембургу у всіх товарних галузях і для Мальти в галузях видобування та промисловості повністю компенсувалося нарощуванням експорту послуг. Таким чином ці країни за останні 10 років впевнено показують тенденцію переходу до моделі з переважно третинною економічною

моделлю зовнішньоторговельних відносин. Треба також зазначити важливу особливість: зниження експорту в першу чергу почало відбуватися за рахунок промисловості та видобування, а сільське господарство показує не такі стрімкі тенденції. Це можна пояснити можливістю використання відновлювальних ресурсів в аграрній галузі.

Усі інші країни показали зростання рівня експорту. Але не всі країни змогли продемонструвати зростання у всіх галузях. Оцінюючи потенціал національної економіки, технологічність, гнучкість та відповідність до сучасних вимог на товарних ринках, необхідно звертати увагу на те, за рахунок саме яких галузей досягається експортне зростання. У цьому випадку ми зможемо на підставі аналізу зрозуміти, до якого економічного зростання країна може схилитися – інтенсивного або екстенсивного. Також зміни в структурі експорту в поєднанні зі зміною частки окремих галузей в загальному експорті допоможе зрозуміти, наскільки впевнено реалізує свою зовнішньоторговельну стратегію кожна держава або ж це лише відхилення від звичної тенденції.

Отже, в першу чергу за рахунок експорту товарів аграрного сектора змогли досягти Австрія, Бельгія, Польща, Румунія, Латвія, Фінляндія, Швеція, Естонія, Іспанія, Італія, Хорватія. За рахунок видобувної промисловості – Угорщина, Греція, Словенія. Усі інші продемонстрували зростання експортних потоків за рахунок товарів промисловості.

Більше половини від усієї кількості країн ЄС змогли досягти приросту у всіх галузях виробництва товарів за останні 10 років. Це вдалося зробити Бельгії, Німеччині, Ірландії, Нідерландам, Болгарії, Угорщині, Румунії, Латвії, Фінляндії, Естонії, Греції, Іспанії, Кіпру, Португалії, Словенії та Хорватії. Але зважаючи на те, що деякі з цих країн показали підсумкове зниження ВВП, ми не можемо впевнено говорити про наявність вдалого проведення зовнішньоторговельних стратегій саме в цих державах (табл. 2.6). У списку також присутня Італія, яка змогла досягти додатної динаміки експорту виробничих товарів агросектора, але в загальному обсязі експорту товарів частки відповідних галузей майже не змінилися. Такий стан речей може вважатися ознакою відсутності впровадження моделі експортоорієнтованого економічного зростання.

Таблиця 2.6

**Країни Євросоюзу з негативною динамікою ВВП (номінальний), %
(2010–2019 рр.)**

Країна	Приріст ВВП (номінальний)
Греція	-30
Італія	-7
Кіпр	-5
Іспанія	-3
Португалія	-2

Слід приділити увагу країнам, які показали більш впевнену, стійку і послідовну реалізацію зовнішньоторговельних стратегій, а саме змогли досягти і зростання експорту, і збільшити частку відповідних галузей у загальному обсязі експорту товарів. До таких країн належать: Австрія, Великобританія, Франція, Польща, Чехія, Литва, Фінляндія. Дуже показовим виступає той факт, що ці країни змогли збільшити і обсяги, і частку в експорті в одних і тих же галузях, а саме в аграрному секторі та промисловості, при цьому зменшити експорт товарів видобувної промисловості. Таким чином простежується тенденція остаточної відмови цих країн від експорту копалин і зосередження на індустріальному секторі та підтримці агробізнесу. Зважаючи на досить вимогливі стандарти якості щодо продуктів харчування та екологічно налаштовані споживчі переваги в країнах ЄС, розвиток аграрного господарства не може в цьому випадку розглядатися як регрес до первинного сектора. Сучасний стан екологічного агробізнесу має відповідати високим стандартам і тому потребує інноваційних підходів та постійного вдосконалення технологій. Дуже близько до цих показників підійшла Швеція, маючи зменшення частки промисловості лише на 0,03%, а Фінляндія показала збільшення за всіма галузями.

Водночас не всі країни демонструють впевнений вектор зміни галузевої структури експорту товарів. Серед країн, які показали зростання, але зменшили частку відповідних галузей у загальному обсязі експорту товарів можемо побачити: Бельгію (промисловість), Німеччину (агросектор і видобування), Ірландію (агросектор і видобування), Нідерланди (агросектор і видобування), Болгарію (агросектор і видобування), Угорщину (агросектор і промисловість), Румунію (видобування), Словаччину (агросектор), Данію (агросектор), Латвію (видобування і промисловість), Швецію (промисловість), Естонію (видобування), Грецію (агросектор і промисловість), Іспанію (промисловість), Італію (промисловість), Кіпр (агросектор), Португалію (видобування), Словенію (агросектор і промисловість), Хорватію (видобування і промисловість). Це означає, що хоч експорт у цих галузях і зростає, але меншими темпами, ніж зростає весь експорт. Тобто інші галузі розвиваються більш динамічно. До цього призводить здешевлення факторів виробництва в цих галузях, розширення ринків збуту і більш сприятлива цінова кон'юнктура на світовому ринку. І це ще раз підтверджує припущення, що спеціалізація країни у сучасному глобальному світі може відносно швидко змінюватися завдяки НТП і можливості вільно обмінюватися технологіями та факторами виробництва. А зважаючи на переваги економічного союзу, в рамках якого існують країни ЄС, це набагато пришвидшує такі процеси і робить товари

походженням з цих країн більш конкурентоспроможними на міжнародних ринках. Показовим також виступає той факт, що 25 з 28 країн зменшили частку галузі видобування у своєму експорті.

Щодо імпорту в країни ЄС, то зазвичай структура вхідних товарних потоків майже не відрізняється: у списку найвищі позиції займають радіоапаратура, телефони, відеокамери, фотоапарати; машини для обробки та запису даних; автомобілі; нафта; продукція фармацевтичної галузі; природний газ; електронні інтегральні схеми. Тобто ми можемо стверджувати, що держави Євросоюзу вдало коригують власне виробництво та залучення ресурсів. Серед найбільш імпортованих товарів немає агропродукції; відмовляючись від власного видобування, ЄС використовує більш дешеві ресурси з імпортних джерел; також ввозиться продукція масового виробництва, обмін якою має внутрішньогалузевий характер і продиктований не відсутністю цих товарів власного виробництва, а розширенням асортименту та можливістю краще задовольняти потреби споживачів.

2.2. Класифікація країн за ступенем інтегрованості у світові торговельні відносини

Європейський регіон є чи не одним з найбільш інтегрованих як на регіональному, так і на світовому рівні. Саме європейські країни продемонстрували результативність різноманітних форм міжнародної інтеграції (від простої кооперації до створення єдиного інтеграційного об'єднання з єдиною валютою та свободою пересування товарів, капіталів, праці, інформації). Разом з тим ступінь інтегрованості окремих країн у світовий ринок товарів та послуг всередині ЄС досить суттєво відрізняється. Про це, зокрема, можна судити на підставі розрахунку експортної та імпортної квоти (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка експортної та імпортної квоти країн ЄС, %*

Країна	Експортна квота			Імпортна квота		
	2010	2015	2019	2010	2015	2019
Західна Європа						
Австрія	52,4	55,5	57,0	50,5	53,4	55,8
Бельгія	105,2	109,5	106,9	99,6	103,8	103,3
Велика Британія	28,5	28,6	31,4	31,6	29,5	34,8
Німеччина	43,7	47,8	47,9	38,8	40,3	41,9
Ірландія	93,9	88,1	105,7	76,6	86,5	108,9
Люксембург	154,5	202,2	185,4	132,9	172,2	157,6
Нідерланди	87,3	100,4	107,5	80,0	94,8	97,4
Франція	27,4	31,2	31,8	29,9	32,9	33,9

Закінчення табл. 2.7

Країна	Експортна квота			Імпортна квота		
	2010	2015	2019	2010	2015	2019
Східна Європа						
Болгарія	54,1	66,1	65,6	57,4	67,0	52,7
Угорщина	87,6	97,2	96,3	79,4	87,6	88,4
Польща	40,7	51,1	57,3	43,6	48,1	52,2
Румунія	36,1	44,8	44,5	42,4	45,7	48,4
Словаччина	78,8	94,1	96,4	80,2	91,4	95,7
Чехія	74,7	96,7	93,4	69,6	86,2	83,5
Північна Європа						
Данія	49,1	52,8	53,4	42,9	47,5	48,7
Латвія	57,0	63,2	64,1	58,9	63,9	65,5
Литва	67,7	77,5	86,0	71,4	79,5	80,7
Фінляндія	36,3	35,8	40,2	38,6	37,6	41,0
Швеція	42,9	42,2	45,0	40,3	39,7	44,2
Естонія	82,9	81,1	77,2	77,4	80,3	76,1
Південна Європа						
Греція	21,9	32,4	39,3	29,6	32,3	39,6
Іспанія	25,9	33,8	35,6	27,8	31,3	33,2
Італія	25,7	30,2	32,8	28,2	28,0	30,0
Кіпр	42,0	70,9	70,5	54,2	68,9	72,4
Мальта	156,0	149,5	137,3	154,6	152,1	132,1
Португалія	30,5	41,5	45,4	38,9	40,6	47,0
Словенія	73,6	89,4	102,2	72,5	80,3	94,2
Хорватія	37,8	49,6	56,6	40,4	48,9	56,1

*Розраховано автором за: [7].

Відомо, що експортна на імпортна квота широко використовуються для оцінки зовнішньоторговельної діяльності країни. З точки зору економічної теорії експортна квота має розраховуватися як питома вага експорту у *виробленому* ВВП, а імпортна квота – як відношення імпорту до *спожитого* ВВП. Тривалий час ця відмінність у знаменниках мала сенс, як мало сенс і формулювання, що містило словосполучення «питома вага». Дійсно, якщо об'єктом експорту є частина виробленої продукції, а метою імпорту є поповнення внутрішнього споживання, тоді можна було говорити про відповідну питому вагу. Однак сьогодні, коли в деяких країнах експорт у двічі і більше перевищує ВВП країни (як, власне кажучи, й імпорт), говорити про «питому вагу» не доводиться. Певна частина країн просто спеціалізується на тому, що імпортує (часом лише на папері, а не фізично) продукцію заради її подальшого експорту. Тому сьогодні для визначення як експортної, так і імпортної квоти використовується єдиний знаменник – вироблений ВВП країни.

Дослідженню експортної та імпоротної квот присвячено не мало праць як закордонних, так і українських науковців. Досить часто об'єктом аналізу вітчизняних вчених є саме стан квот, властивий для України. Зокрема на підставі величини експортної квоти пропонується судити про ступінь інтеграції країни у світові ринки, їх участь у міжнародному поділі праці та стан конкурентоспроможності національної продукції [9]. «Показник експортної квоти, – зазначає О.М. Кульганін, – свідчить як про сталу участь України в міжнародному поділі праці, так і про конкурентоспроможність виробленої нею продукції» [10]. Аналогічної точки зору дотримуються і Г.Н. Базавлук та Н.В. Довбня [11]. Я.І. Глущенко та В.М. Стефківський присвячують своє дослідження порівнянню показників експортної та імпоротної квоти української економіки з аналогічними показниками європейських країн [12].

Окремі науковці роблять спроби визначити оптимальний розмір експортної чи імпоротної квот. Так, К.І. Ладиченко вважає, що країни мають орієнтуватися на експортну квоту у 35% від ВВП, оскільки саме вона дозволяє отримати потрібні вигоди від участі в міжнародному поділі праці, але одночасно й оберігає країну від надмірної залежності від зовнішніх факторів. «З огляду на проведений аналіз, – зазначає вчена, – вважаємо, що оптимальний рівень зовнішньоторговельної відкритості, що дозволяє країні одночасно інтегруватись у світову економіку та забезпечує достатній рівень економічної безпеки, становить 35%. Цей показник притаманний більшості економічно розвинутих країн світу. Крім того, в умовах посткризового розвитку світової економіки до такого рівня зменшується торговельна відкритість і більшості країн зі зростаючими ринками та з трансформаційною економікою» [13].

Однак, як на наш погляд, така позиція є далеко не однозначною. По-перше, просте споглядання поданих у табл. 2.7 даних свідчить про те, що 5 країн (з 28, які на той період були членами ЄС) підпадають під цей критерій (35% \pm 5%). Це Велика Британія, Франція, Греція, Іспанія та Італія. Тоді як значна частина країн, які аж ніяк не можна віднести до нерозвинутих (Австрія, Бельгія, Німеччина, Люксембург, Нідерланди, Швеція та ін.), мають показники, що суттєві відрізняються від зазначеного оптимуму.

По-друге, на нашу думку, пошук універсального «оптимального значення експортної чи імпоротної квоти», яке можна було б використати у відношенні до кожної країни, є безперспективним. Адже країни можуть використовувати абсолютно різні зовнішньоторговельні моделі. Наприклад, мова вище уже йшла про Нідерланди, для яких імпорт не є значним джерелом покриття потреб внутрішнього споживання. Це джерело експорту. І проблеми, які можуть виникати з імпортом,

позначаються лише на обсягах заробленої маржі, але практично не впливають на внутрішнє споживання. І це незважаючи на те, що як експортна, так і імпорتنна квоти цієї країни по суті дорівнюють її ВВП. Інша справа, якщо за рахунок імпорту покривається якась критично важлива потреба (скажімо, в енергоносіях). Тоді навіть 10%-ва квота може бути загрозливою для країни, і перед нею реально постає проблема імпортозаміщення [14].

І по-третє, не можна не враховувати той факт, що якщо навіть припустити можливість існування такого оптимального показника, то він не може бути універсальним назавжди. Адже інтернаціоналізацію світового господарства поки що зупинити неможливо. Про це свідчать дані табл. 2.7. Квоти змінюються як у кінці досліджуваного періоду порівняно з його початком, так і всередині самого періоду.

На підставі динамічності зміни експортної квоти нами запропоновано здійснити групування країн – членів ЄС. Як критерій віднесення до тієї чи іншої групи використано відсоткову зміну експортної квоти за 10 років (2010–2019 рр.). Якщо за цей період експортна квота зросла більш ніж на 20 відсоткових пунктів, то таку країну ми відносимо до **країн з надмірно динамічним нарощенням квот** (табл. 2.8). Сюди потрапляють країни, які обрали роль посередника у світовій торгівлі та систематично й швидкими темпами збільшують, перш за все, обсяги реекспорту (Люксембург, Словенія, Кіпр, Нідерланди). Деякі з них мали ще більший приріст всередині досліджуваного періоду (наприклад, Люксембург). Однак через кризові явища у світовій торгівлі дещо знизили показники на 2019 р. Така надмірна динамічність дійсно може нести в собі загрози, оскільки порушується універсальний принцип економічного розвитку – поступовість. Динаміка має спекулятивний, погано передбачуваний характер, а тому може призводити до таких же швидких падінь.

Зміна в межах 10–20 відсоткових пунктів дозволяє говорити **про країни з динамічним нарощенням квот**. Ця група виявилася досить численною: сюди увійшли 9 країн. 6 із них – це постсоціалістичні країни, які через розширення зовнішньоекономічної діяльності намагаються отримати максимальний вигравш від міжнародного поділу праці (Чехія, Хорватія, Словаччина, Литва, Польща, Болгарія). Сюди також потрапляють Греція та Португалія, які відновлюють свою позицію на світових ринках після відомих кризових ситуацій у них, а також Ірландія, яка практично вичерпала потенціал збільшення експортних квот оскільки їх рівень і так є досить високим.

Таблиця 2.8

**Зміна експортної та імпоротної квоти у 2019 р. порівняно з 2020 р.
(відсоткові пункти)***

Країна	Експортна квота	Імпортна квота
<i>Країни з надмірно динамічним нарощенням квот</i>		
Люксембург	30,9	24,7
Словенія	28,6	21,7
Кіпр	28,5	18,2
Нідерланди	20,2	17,4
<i>Країни з динамічним нарощенням квот</i>		
Хорватія	18,8	15,7
Чехія	18,7	13,9
Литва	18,3	9,3
Греція	17,4	10,0
Польща	16,6	8,6
Словаччина	15,6	15,5
Португалія	14,9	8,1
Ірландія	11,8	32,3
Болгарія	11,5	-4,7
<i>Країни з помірним нарощенням квот</i>		
Іспанія	9,7	4,4
Угорщина	8,7	9,0
Румунія	8,4	6,0
Італія	7,1	1,8
Латвія	7,1	6,6
Австрія	4,6	5,3
Данія	4,3	5,8
Німеччина	4,2	3,1
<i>Країни зі стабільними квотами</i>		
Фінляндія	3,9	2,4
Франція	3,4	4,0
Велика Британія	2,9	3,2
Швеція	2,1	3,9
Бельгія	1,7	3,7
<i>Країни зі зменшенням квот</i>		
Естонія	-5,7	-1,3
Мальта	-18,7	-22,5

*Розраховано автором за даними табл. 2.7.

Країни з помірним нарощенням квот (збільшення від 4 до 10 відсоткових пунктів) переважно належать до таких, які послідовно та, можна сказати, планово розширюють свою експортну та імпорتنу діяльність. Саме вони більшою мірою відображають загальносвітову тенденцію до зближення темпів зростання ВВП та обсягів зовнішньоторговельної діяльності, про що мова йшла у розділі 1. Більшість з них уже досягла значної вигоди від зовнішньої торгівлі, і її подальший розвиток є пропорційним зростанню нових можливостей.

Наступну групу можна назвати *країнами зі стабільними квотами* (за 10 років вони зросли в межах 4 відсоткових пунктів). Сюди увійшли країни з досить високим рівнем розвитку (Фінляндія, Франція, Бельгія, Швеція, Велика Британія). Хоча ці країни є активними учасниками міжнародної торгівлі, вони мають не досить високі показники експортної квоти через значні обсяги ВВП. Виняток становить лише Бельгія, яка, на відміну від інших, має більшою мірою спекулятивну модель зовнішньої торгівлі і досягла свого максимуму, а тому темпи зростання експортної квоти сповільнилися.

Останню групу склали дві невеликі країни: Естонія та Мальта, лише у них відбулося зниження як експортної, так і імпоротної квот. Особливо показовим є приклад Мальти, яка фактично є підтвердженням висловленої нами думки про перспективи, які чекають на країни зі спекулятивною моделлю зовнішньої торгівлі та надмірними темпами зростання квот. У 2010 р. експортна квота Мальти була найвищою серед європейських країн (156% від ВВП). На 2019 р. вона знизилася до 137,3%, поступаючись Люксембургу, чия квота порівняно з 2015 р. теж знижується.

Вважається, що експортна та імпортна квоти можуть вимірювати ступінь відкритості економіки. Якщо експортна квота більше характеризує конкурентоспроможність національної економіки, то імпортна квота саме її відкритість [13]. Певною мірою з цим можна погодитися, але з одним застереженням. Ці критерії навряд чи можна віднести до тих країн, які обрали спекулятивну (посередницьку) модель зовнішньої торгівлі, оскільки об'єктом купівлі-продажу у цьому випадку досить часто є продукція не власного виробництва та не для власних потреб.

І ще одне застереження. Ми обмежилися класифікацією країн лише за критерієм експортної квоти, оскільки дослідження показали досить тісний зв'язок між зміною експортної та імпоротної квот. За нашими розрахунками, коефіцієнт кореляції між зміною експортної та імпоротної квот за 2010–2019 рр. становить 0,812. Такий зв'язок можна вважати суттєвим, а тому висновки, зроблені стосовно динаміки експортної квоти, можна з достатнім ступенем обґрунтованості поширити й на імпорту квоту.

Ще одним показником, який широко використовується як індикатор відкритості економіки, вважають відношення зовнішньоторгового обороту до ВВП країни (інколи використовують усереднену експортно-імпорту квоту – половину зовнішньоторгового обороту у відношенні до ВВП). Табл. 2.9 містить таку інформацію для країн ЄС за 2010, 2015 та 2019 рр.

Таблиця 2.9

Класифікація країн ЄС за співвідношенням зовнішньоторгового обороту та ВВП країни (ступінь інтегрованості), %*

Країна	2010	2015	2019
<i>Надмірно інтегровані країни (більше 160%)</i>			
Люксембург	287,4	374,4	342,9
Мальта	310,6	301,6	269,4
Ірландія	170,6	174,6	214,7
Бельгія	204,8	213,3	210,1
Нідерланди	167,2	195,2	204,9
Словенія	146,1	169,7	196,4
Словаччина	159,0	185,5	192,1
Угорщина	167,0	184,8	184,8
Чехія	144,3	182,9	176,9
Литва	139,2	157,0	166,8
<i>Сильно інтегровані країни (від 120 до 160%)</i>			
Естонія	160,3	161,4	153,3
Кіпр	96,2	139,8	142,9
Латвія	115,9	127,1	129,6
<i>Країни з активною інтеграцією (80 до 120%)</i>			
Болгарія	111,6	133,1	118,3
Австрія	102,8	108,8	112,8
Хорватія	78,3	98,5	112,7
Польща	84,3	99,2	109,5
Данія	92,0	100,3	102,1
Румунія	78,5	90,5	92,9
Португалія	69,4	82,1	92,4
Німеччина	82,5	88,1	89,8
Швеція	83,2	82,0	89,2
Фінляндія	74,9	73,4	81,1
<i>Країни з помірною інтеграцією (від 40 до 80%)</i>			
Греція	51,5	64,7	78,9
Іспанія	53,7	65,2	68,8
Велика Британія	60,1	58,1	66,2
Франція	57,4	64,1	65,6
Італія	53,9	58,2	62,8

*Розраховано автором за: [7].

У попередньому розділі обґрунтовано пропозицію використовувати цей показник для групування країн за ступенем їх інтеграції до світового ринку. Запропоновано також критерії для віднесення країн до тієї чи іншої групи. Однак там мова йшла лише про обіг товарів. Якщо ж до уваги береться весь товарообіг (разом з послугами), то буде обґрунтованим подвоїти кількісне вираження цих критеріїв. У такому випадку критерії групування будуть мати такий вигляд (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Критерії групування країн

Значення показника «відношення зовнішньоторгового обороту до ВВП країни»	Характеристика групи
До 40%	Неінтегровані країни
40–80%	Країни з помірною інтеграцією
80–120%	Країни з активною інтеграцією
120–160%	Сильно інтегровані країни
Більше 160%	Надмірно інтегровані країни

Абсолютно зрозумілою є ситуація, що серед країн Європейського Союзу немає таких, що належать до неінтегрованих. Найнижчий показник відношення зовнішньоторгового обороту до ВВП країни в Італії (62,8% у 2019 р.), але й він на фоні інших країн світу виглядає досить високим.

Усі країни Євросоюзу практично порівно розділилися між двома групами з вищим рівнем інтегрованості (13 країн) та двома групами з нижчим рівнем інтегрованості (15 країн). До групи країн з надмірним рівнем інтегрованості належать в основному країни, у яких уже сформувалася спекулятивна модель зовнішньої торгівлі (Люксембург, Мальта, Бельгія, Ірландія, Нідерланди) або лише формується (Словенія, Словаччина). Як правило, це країни з нечисленним населенням. Однак цікавим є той факт, що в деяких з них помітна тенденція зниження показника в 2019 р. порівняно з 2015 р. (Люксембург, Мальта, Бельгія) або затування його зростання. Це свідчить про фактичне вичерпання можливостей подальшого форсованого розвитку цієї моделі та обмеженість її потенціалу.

Слід зазначити, що найбільш розвинуті країни Європи (Німеччина, Франція, Велика Британія, Фінляндія, Швеція, Італія) мають показники менше 100% та демонструють його помірну динаміку. Саме значна розвинутість та місткість внутрішнього ринку робить таку модель ефективною та перспективною.

Однак аналіз зовнішньоторговельних моделей країн Євросоюзу буде не повним, якщо не дослідити співвідношення між торговельними потоками всередині самого союзу та з зовнішніми партнерами. Табл. 2.11 містить інформацію щодо питомої ваги зовнішньої торгівлі з країнами ЄС у загальному експорті та імпорті.

Таблиця 2.11

Питома вага зовнішньої торгівлі з країнами ЄС у загальному експорті та імпорті за 2019 р., %*

Країна	Експорт	Імпорт
Західна Європа		
Австрія	69,5	70,0
Бельгія	71,7	66,7
Велика Британія	43,0	49,4
Німеччина	56,5	56,4
Ірландія	45,5	37,4
Люксембург	75,0	68,7
Нідерланди	70,8	50,2
Франція	57,0	66,7
Східна Європа		
Болгарія	65,7	77,5
Угорщина	78,2	72,6
Польща	74,7	57,1
Румунія	78,4	76,6
Словаччина	84,1	62,0
Чехія	81,1	75,3
Північна Європа		
Данія	49,5	63,5
Латвія	66,5	71,2
Литва	62,0	68,2
Фінляндія	55,3	61,7
Швеція	55,0	69,2
Естонія	69,9	73,8
Південна Європа		
Греція	50,6	48,6
Іспанія	63,6	53,6
Італія	56,0	60,3
Кіпр	48,0	58,1
Мальта	66,6	63,0
Португалія	74,2	75,0
Словенія	64,7	58,5
Хорватія	70,1	75,0

*Розраховано автором за: [7].

Легко помітити, що для більшості країн партнерська торгівля всередині Євросоюзу відіграє вирішальну роль. Так, лише для чотирьох країн питома вага експорту в країни ЄС становить трохи менше 50% (Велика Британія, Ірландія, Данія та Кіпр). Імпортують же більше з інших країн світу лише три країни: Велика Британія, Ірландія та Греція. Навпаки, питома вага експорту в ЄС більше 70% сформувалася для 10 країн. В імпорті цей показник перевищили 9 країн. Найбільш інтегрованими за цим показником у внутрішню торгівлю ЄС виявилися країни Східної Європи, а найменш інтегрованими – країни Північної Європи. Хоча абсолютна

відмінність між показниками не така вже й велика. Іншими словами, для більшості країн є характерними моделі зовнішньої торгівлі, орієнтовані саме на використання переваг належності до Європейського Союзу.

Таким чином, проведений аналіз зовнішньоторговельних моделей країн Євросоюзу показав як наявність спільних рис його членів, так і суттєві відмінності. Найпоширенішою спільною рисою є намагання країн використати можливості, які відкриває перед ними об'єднання в регіональний інтеграційний союз. Однак конкретні шляхи, якими вирішують цю проблему країни, є досить різними. Частина членів Євросоюзу обрали для себе так звану спекулятивну модель зовнішньоторговельної діяльності, яка передбачає виконання посередницьких функцій у міжнародній торгівлі, значні обсяги реекспорту, надвисокі експортні та імпорتنі квоти тощо. Разом з тим аналіз показав, що потенціал цієї моделі поступово вичерпується, що знаходить свій прояв в уповільненні зростання експортної та імпорتنі квот або взагалі у їх скороченні.

Певна частина членів Євросоюзу (здебільшого найбільш розвинуті країни) головну ставку роблять на розвиток внутрішнього ринку, а зовнішню торгівлю розглядають як елемент, що його доповнює. Ця модель дозволяє більш ефективно поєднувати переваги інтеграції зі світовим ринком з мінімізацією негативного впливу залежності від нього на економічну динаміку.

Однак зовнішня торгівля – це лише одна з форм міжнародної співпраці. Не менш важливими є й інші традиційні форми взаємодії: міжнародні інвестиції та трудова міграція. Дослідженню цих проблем і буде присвячено наступні розділи.

Список використаної літератури

1. Горбачук В.М. Базові властивості рівноважних моделей міжнародної торгівлі. *Компьютерная математика*. 2015. № 1. С. 25–34.
2. Онищенко В.П. Сучасні організаційні форми та моделі міжнародного бізнесу. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3. С. 20–31.
3. Осацька Ю.Є., Зінченко О.М. Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку. *Молодий вчений*. 2016. № 12. С. 814–817.
4. Morgan R.E., Katsikeas C.S. Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique. *Management Decision*. 1997. Vol. 35. No. 1. P. 68–78.

5. Shiozawa Y. The New Theory of International Values: An Overview / In Shiozawa, Oka and Tabuchi (Eds.). *A New Construction of Ricardian Theory of International Values*, Springer Science, Singapore. 2017. Chap. 1. P. 3–75.
6. UNCTAD. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
7. WTO. URL: <https://data.wto.org/>
8. Kholod B., Zadoia A., Zadoia O. Polycentrism of the modern world: a methodology for discovering world leaders. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2020. № 3. P. 171–176.
9. Задоя А.О. Зовнішня торгівля України: сучасні масштаби, структура, тенденції. *Академічний огляд*. 2016. № 2. С. 110–117.
10. Кульганін О.М. Сучасні процеси міжнародної торгівлі України в умовах глобалізації. *Ефективна економіка* 2019. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/73.pdf
11. Базавлук Г.Н., Довбня Н.В. Відкритість національної економіки України та участь у міжнародному поділі праці. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2017. № 4 (82). С. 19–26.
12. Глущенко Я.І., Стефківський В.М. Компаративний аналіз експортно-імпоротної діяльності України і європейських країн. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 24. С. 90–95.
13. Ладиченко К.І. Індикатори вимірювання зовнішньоторговельної відкритості національної економіки. *Економічний простір*. 2015. № 95. С. 16–25.
14. Задоя О.А., Кушова В.С. Подолання імпортозалежності як стратегічне завдання України. *Академічний огляд*. 2018. № 2 (49). С. 101–108.

РОЗДІЛ 3

ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇНИ

3.1. Сучасні методики оцінювання інвестиційної привабливості країни

Важливим фактором залучення міжнародних інвестицій є імідж країни на міжнародній арені, можливість отримання значних прибутків, позиція у провідних рейтингових дослідженнях, досвід інших інвесторів ведення інвестиційної діяльності у країні тощо.

Нині існує дуже багато систем та інструментів, за допомогою яких здійснюється оцінка інвестиційної привабливості країн. Одним із таких інструментів є використання міжнародних рейтингів.

Міжнародні рейтинги є дуже важливими джерелами інформації для великих світових компаній та інвестиційних фондів, вони є показниками оцінки стану інвестиційної привабливості країни на конкретну дату і дають характеристику різним складовим економічних, соціальних, правових процесів у державі. Ці рейтинги дають дуже хороший орієнтир інвесторам щодо визначення найбільш привабливих країн для вкладення капіталу.

Такі рейтинги будуються на базі макроекономічних показників, статистичних даних та опитувань керівників підприємств. Крім цього, використовуються різні показники, які розраховуються за певною методикою і узагальнюють найбільш значущі складові оцінки. Рейтинги формують підсумкові значення всіх досліджень, це дає можливість порівнювати дані країн між собою.

Існує значна кількість методик, які використовуються для оцінки інвестиційної привабливості країни. Найбільш відомі з них – методики, що використовуються Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) в Давосі і Міжнародним інститутом розвитку менеджменту в Лозанні (IMD). Крім того, Світовий банк щорічно проводить дослідження «Ведення бізнесу» Doing Business, а фонд Heritage Foundation разом з газетою Wall Street Journal складають Індекс економічної свободи. Гарним допоміжним індексом

інвестиційної привабливості / непривабливості є Індекс толерантності до корупції (Corruption perception Index), що розраховується Transparency International.

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) щорічно, починаючи з 1979 р. публікує «Доповідь про глобальну конкурентоспроможність» (Global Competitiveness Report). Доповідь готується міжнародною групою експертів під керівництвом професорів Клауса Шваба (Klaus Schwab) та Ксав'є Сала-і-Мартіна (Xavier Sala-i-Martin).

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) – це незалежна і некомерційна громадська організація, яка вважає своєю місією поліпшення стану світу на основі партнерства між державою і приватним сектором. ВЕФ організовує зустрічі й обмін думками політичних, ділових, наукових та інших лідерів суспільства. Штаб-квартира ВЕФ розташована в Женеві, Швейцарія. Щорічні зустрічі з 1971 р. проводяться в Давосі.

Конкурентоспроможність країни – це набір інститутів, політичних заходів і факторів, що обумовлюють рівень продуктивності, що вимірюється як величина створеного валового внутрішнього продукту на душу населення країни. Рівень продуктивності, у свою чергу, визначає рівень добробуту, а також прибутковість інвестицій, що є двигуном майбутнього економічного розвитку. Таким чином, більш конкурентоспроможна економіка буде розвиватися швидше.

У Доповіді про глобальну конкурентоспроможність досліджуються основні фактори і механізми їх взаємодій, які визначають рівень сьогоденного і майбутнього добробуту окремої країни порівняно з іншими країнами. Доповідь спрямована на оцінку основних переваг і слабких сторін кожної з країн, що дозволяє зацікавленим учасникам обирати напрями дій для вирішення проблем і створення більш широких можливостей.

З 2004 р. у Доповіді наводиться рейтинг країн на основі Глобального індексу конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI). GCI вимірюється в балах від 1 (найгірший результат) до 100 (найкращий результат). Розрахунок індексу спирається на статистичні дані й результати анкетного опитування керівників понад 14 тис. підприємств із 144 країн світу [1].

Проаналізувавши значну кількість міжнародних рейтингів, ми склали узагальнену таблицю Міжнародних рейтингів оцінки інвестиційної привабливості (табл. 3.1).

Рейтинги, які оцінюють інвестиційну привабливість країни, можуть спеціалізуватися на дослідженні як країн з усього світу в цілому, так і окремих його частин. Так, зокрема рейтинг Глобальної конкурентоспроможності складається із 111 показників, а інший рейтинг

конкурентоспроможності – Світовий щорічник конкурентоспроможності – аж із 331 показника. При цьому перший рейтинг включає 141 країну, а другий лише 63 країни.

Таблиця 3.1

Міжнародні рейтинги оцінювання інвестиційної привабливості країн (2019 р.)*

Назва	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Світовий щорічник конкурентоспроможності	Доклад «Ведення бізнесу»	Індекс економічної свободи
Хто створює (публікує)	Всесвітній економічний форум (World Economic Forum) у Давосі	Інститут розвитку менеджменту (IMD) в Лозанні	Світовий банк (World Bank)	Газета The Wall Street Journal і центр «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation)
Адреса сайту	weforum.org	imd.org	Doing business.org	heritage.org/index
Предмет	КС країн	КС країн	Умови ведення бізнесу	Умови ведення бізнесу
Дата створення	1979	1989	2003	1995
Кількість показників	103	331	9/36	10/36
Частка статистики	1/3	2/3	Оціночний	1/5
ВВП	Ринковий курс	Використовує обидва	Ринковий курс	Перерахований за ПКС
Перша п'ятірка країн	Швейцарія Швеція Сінгапур США Німеччина	Гонконг США Сінгапур Швеція Швейцарія	Сінгапур Гонконг Нова Зеландія Велика Британія США	Гонконг Сінгапур Австралія Нова Зеландія Швейцарія
Кількість країн	141	63	190	180
Місце України	85	54	71	147
Переваги	Велика кількість країн	Багато статистики	Зв'язок з практикою Велика кількість країн	Велика кількість країн Врахування корупції
Недоліки	Мало статистики	Мала кількість країн. Платний	Мала кількість показників. Не враховує корупцію	Похідний характер. Різна методика розрахунку показників

*Складено автором за [1–4].

Досить відомими є також рейтинги компаній Moody's Investor Service, Inc., Standard and Poor's Corporation (для американського ринку), Fitch Ratings Ltd. (його послугами користуються в основному європейські країни), та Rating & Investment Information Inc. (для країн Азії).

Таким чином, сучасними методиками оцінки інвестиційної привабливості країни є дослідження її позицій у провідних міжнародних рейтингових дослідженнях, таких як: рейтинг легкості ведення бізнесу, індекс економічної свободи, індекс глобальної та світової конкурентоспроможності, індекс корупції тощо. Ці рейтинги будуються на базі макроекономічних показників, статистичних даних та опитувань керівників підприємств.

Тобто фактори, які визначають інвестиційний клімат, а отже, й інвестиційну привабливість країни можуть бути як об'єктивними, так і суб'єктивними, також вони можуть здійснювати вплив позитивного чи негативного характеру, тобто сприяти процесу інвестування в національну економіку чи, навпаки, стримувати цей процес. Вказані фактори, як правило, піддаються адекватній кількісній оцінці, а отже, і порівняльному аналізу, який дозволяє визначити рівень інвестиційної привабливості економіки країни.

3.2. Рейтинг Doing Business: аналіз показників для України

Один з найвпливовіших рейтингів оцінки інвестиційної привабливості – це рейтинг Doing Business, який визначає індекс легкості ведення бізнесу. Це щорічне дослідження, яке проводиться міжнародною фінансовою корпорацією групи Світового банку під керівництвом економіста Симеона Дянкова та здійснює оцінку простоти ведення підприємницької діяльності у 190 країнах світу за десятьма показниками.

Проект «Ведення бізнесу», реалізація якого почалася у 2002 р., присвячений діяльності національних малих і середніх підприємств та оцінці нормативних актів, що регулюють їх діяльність протягом усього життєвого циклу. Методика дослідження «Ведення бізнесу» і типова модель аналізу витрат є єдиними типовими інструментами, що застосовуються в найрізноманітніших країнах для оцінки впливу держави на діяльність підприємств.

Рейтинг публікується, починаючи з 2003 р. Дані для рейтингу наступного року починають збирати навесні, а публікують наприкінці жовтня поточного року.

У процесі дослідження відбувається збір та аналіз різноманітних кількісних даних для порівняння умов ведення та регулювання підприємницької діяльності між країнами і в динаміці, тим самим проект

«Ведення бізнесу» стимулює країни до більш ефективного регулювання підприємницької діяльності, забезпечує вимірні орієнтири для проведення реформ і служить ресурсом для науковців, журналістів, дослідників з приватного сектора та інших осіб, які цікавляться діловим кліматом у кожній країні [5].

На відміну від інших схожих досліджень, Індекс легкості ведення бізнесу формується тільки на вивченні і поєднанні відповідно до категорій законів, правил і постанов, які мають відношення до ведення підприємницької діяльності. Для розрахунку цього індексу не беруть до уваги більш узагальнені умови, такі як рівень прибутковості бізнесу, політична ситуація в країні, інфляція, рівень злочинності, стан економіки, інфраструктури тощо.

Індекс легкості ведення бізнесу складається з десяти внутрішніх показників [2]:

1. Реєстрація підприємства.
2. Отримання дозволів на будівництво.
3. Підключення до системи електропостачання.
4. Реєстрація власності.
5. Отримання кредитів.
6. Захист міноритарних інвесторів.
7. Оподаткування.
8. Міжнародна торгівля.
9. Забезпечення виконання контрактів.
10. Закриття підприємства (процедура банкрутства).

Перші 10 позицій рейтингу Doing Business 2020 (табл. 3.2) виглядають таким чином [2]. Перші два стовпці – це країна та її місце у рейтингу легкості ведення бізнесу. Стовпці 3–12 – позиції цих країн за внутрішніми показниками, які і формують рейтинг, впливаючи на позицію країни в ньому.

Рейтинг легкості ведення бізнесу формується з десяти показників, кожен з цих показників розраховується відповідно до певної кількості значень. Для забезпечення можливості порівняння експерти використовують чіткий перелік вихідних даних, які необхідно враховувати при розрахунку того чи іншого показника. Результат дослідження отримують, аналізуючи нормативні правові акти і опитуючи підприємців. Опитування проводиться в кожній досліджуваній країні, до нього залучається дуже багато місцевих експертів, серед яких бізнесмени, політики, юристи, бухгалтери та інші експерти в різних сферах. Чим вища оцінка, тим простіше регулювання бізнесу в країні, а захист прав власності сильніший [2].

Розглянемо окремо кожен з десяти показників, з яких складається рейтинг легкості ведення бізнесу:

1. Реєстрація підприємства.

Цей показник оцінює процес від подачі документів до початку діяльності, який необхідно пройти для реєстрації підприємства (включає в себе кількість процедур, їх вартість, час і мінімальний капітал.

Таблиця 3.2

Рейтинг Doing Business 2020

Країна	Рейтинг легкості ведення бізнесу	Реєстрація підприємства	Отримання дозволів на будівництво	Підключення до системи електропостачання	Реєстрація власності	Отримання кредитів	Захист меншоритарних інвесторів	Оподаткування	Міжнародна торгівля	Забезпечення виконання контрактів	Закриття підприємства
<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Нова Зеландія	1	1	7	48	2	1	3	9	63	23	36
Сінгапур	2	4	5	19	21	37	3	7	47	1	27
САР, Гонконг, Китай	3	5	1	3	51	37	7	2	29	31	45
Данія	4	45	4	21	11	48	28	8	1	14	6
Республіка Корея	5	33	12	2	40	67	25	21	36	2	11
США	6	55	24	64	39	4	36	25	39	17	2
Грузія	7	2	21	42	5	15	7	14	45	12	64
Велика Британія	8	18	23	8	41	37	7	27	33	34	14
Норвегія	9	25	22	44	15	94	21	34	22	3	5
Швеція	10	39	31	10	9	80	28	31	18	39	17

2. Отримання дозволів на будівництво.

Показник враховує всі процедури, які має пройти будівельна компанія, щоб побудувати складське приміщення, включаючи час і вартість проходження процедури.

3. Підключення до системи електропостачання.

Враховуються всі процедури, через які має пройти підприємство, щоб на постійній основі підключитися до системи електропостачання. Показник включає в себе процедури від подачі заяви до остаточного постачання електроенергії, враховує необхідний час і вартість процедури.

4. Ресстрація власності.

Показник визначається за врахуванням всієї послідовності процедур, які необхідно виконати, щоб придбати об'єкт нерухомості, а також щоб отримати відповідні права власності і мати можливість далі використовувати це як власне майно. Крім всіх цих процедур, враховує ще необхідний для них час і вартість.

5. Отримання кредитів.

Показник оцінює законні права позичальників і кредиторів за забезпеченими операціями й обмін кредитною інформацією. Перший набір показників вимірює наявність певних положень, які полегшують надання позик у рамках законодавства про заставне забезпечення та неспроможність (банкрутство). Другий набір оцінює охоплення, обсяг і доступність кредитної інформації, яку можна отримати через постачальників послуг кредитної звітності, таких як кредитні бюро або кредитні реєстри.

6. Захист міноритарних інвесторів

Дослідження цього показника оцінює ступінь захисту міноритарних акціонерів у випадку конфлікту інтересів, а також прав інвесторів у корпоративному управлінні.

7. Оподаткування.

Показник аналізує податки і обов'язкові відрахування, які підприємства мають сплачувати у відповідному році, а також адміністративну відповідальність, пов'язану зі сплатою податків і відрахувань, і процеси після подачі звітності та сплати податків.

8. Міжнародна торгівля.

Показник оцінює часові та фінансові витрати при проходженні етапів, необхідних для організації і забезпечення експорту або імпорту товарів, а саме дотримання вимог до оформлення документів, дотримання вимог прикордонного і митного контролю, а також транспортування товарів всередині країни.

9. Забезпечення виконання контрактів.

Цей показник оцінює кількість процедур, час і витрати підприємства вирішення комерційної суперечки в місцевому суді. Також оцінюється індекс якості судочинства, який визначає, чи окремо взята країна впровадила низку хороших практик, що сприяють підвищенню якості та ефективності судової системи.

10. Закриття підприємства.

Показник враховує часові й фінансові витрати, а також кінцевий результат процесу дозволу неплатоспроможності, в якому всі учасники є місцевими підприємствами. Також цей показник вивчає ефективність нормативно-правової бази, яка застосовується до процедур ліквідації та реорганізації підприємства.

При визначенні країни для інвестування важливо робити саме комплексну оцінку, яка містить у собі всі ці показники. Якщо розглядати рейтинг країн за кожним з показників окремо, ми бачимо, наскільки різноманітні країни займають вищі позиції. Умовно кажучи, країна, яка займає перше місце за одним показником, може займати ледь не останнє місце за іншим. Саме тому, щоб досягти ефективного інвестування, необхідно розглядати перш за все загальну оцінку.

Обираючи країну для інвестування, також важливо розглядати рейтинг у динаміці, для того щоб бачити, наскільки стабільна або нестабільна ситуація з веденням бізнесу в тій чи іншій країні. У табл. 3.3 наведено динаміку перших десяти країн рейтингу Doing Business впродовж 2010–2020 рр. [2].

Таблиця 3.3

Динаміка рейтингу Doing Business 2010–2020 рр.

Країна	Рейтинг легкості ведення бізнесу										
	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Нова Зеландія	1	1	1	1	2	2	3	3	3	3	2
Сінгапур	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1
САР, Гонконг, Китай	3	4	5	4	5	3	2	2	2	2	3
Данія	4	3	3	3	3	4	5	5	5	6	6
Республіка Корея	5	5	4	5	4	5	7	8	8	16	19
США	6	8	6	8	7	7	4	4	4	5	4
Грузія	7	6	9	16	24	15	8	9	16	12	11
Велика Британія	8	9	7	7	6	8	10	7	7	4	5
Норвегія	9	7	8	6	9	6	9	6	6	8	10
Швеція	10	12	10	9	8	11	14	13	14	14	18

Динаміка показує, що за 2010–2020 рр. найбільш стабільні показники мав Сінгапур, достатньо стабільні показники Нової Зеландії. За ці роки Велика Британія, Сполучені Штати Америки частково втратили свої позиції, а найбільший прогрес здійснила Республіка Корея – вона з 2010 по 2020 рр. піднялася на 14 місць, а також Швеція, яка піднялася на 8-ме місце. Певною нестабільністю характеризуються показники Грузії.

Крім того, що динаміка показників дозволяє спостерігати за тим, які зміни в процесі ведення бізнесу відбуваються у країнах, вона ще допомагає зрозуміти, наскільки влада країни готова реагувати на ці зміни і працювати над покращанням процесу ведення бізнесу у своїй країні.

Для української влади створення сприятливих інвестиційних умов для закордонних інвесторів є одним з ключових завдань, адже це є дуже важливою умовою для розвитку національної економіки. Незважаючи на те, що нестабільність політичної та економічної ситуації в країні безпосередньо негативно впливає на залучення інвесторів, Україна не втрачає своїх позицій у рейтингу Doing Business, оскільки влада працює над покращанням умов ведення бізнесу.

Станом на 2020 р. Україна в рейтингу Doing Business займає 64-те місце. У табл. 3.4 наведено динаміку позицій України в рейтингу впродовж 2010–2020 рр. [2].

Як можна побачити, впродовж останніх десяти років позиції України у рейтингу Doing Business незмінно зростають. До 2016 р. відбувалося значне зростання (13–25 позицій на рік), а після 2016 р. спостерігається певне сповільнення темпів щорічного покращання показника.

Таблиця 3.4

Динаміка позицій України в рейтингу Doing Business 2010–2020 рр.

Країна	Рейтинг легкості ведення бізнесу										
	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Україна	64	71	76	80	83	96	112	137	152	145	142

Для того щоб оцінити ефективність виконаної роботи над покращанням інвестиційної привабливості України та процесу ведення бізнесу, необхідно дослідити динаміку показників, з яких складається індекс легкості ведення бізнесу. Це допоможе не лише оцінити ефективність, а і звернути увагу на недоліки і слабкі місця серед показників. Динаміку показників України рейтингу Doing Business 2019 та 2020 рр. наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Динаміка показників України в рейтингу Doing Business
2019–2020 рр.***

Показник	Рейтинг Doing Business 2019	Рейтинг Doing Business 2020	Зміна позицій
Реєстрація підприємства	56	61	–5
Отримання дозволів на будівництво	30	20	+10
Підключення до системи електропостачання	135	128	+7
Реєстрація власності	63	61	+2
Отримання кредитів	32	37	–5
Захист міноритарних інвесторів	72	45	+27
Оподаткування	54	65	–11
Міжнародна торгівля	78	74	+4
Забезпечення виконання контрактів	57	63	–6
Закриття підприємства (процедура банкрутства)	145	146	–1

*Складено за: [2].

Порівняно з 2019 р., у 2020 р. загальний рейтинг України підвищився на 7 позицій. При цьому п'ять показників рейтингу продемонстрували зростання, і так само п'ять – зниження.

Зростання продемонстрували такі показники:

1. Отримання дозволів на будівництво, з 30 до 20, на 10 позицій.
2. Підключення до системи електропостачання, з 135 до 128, на 7 позицій.
3. Реєстрація власності, з 63 до 61, на 2 позиції.
4. Захист міноритарних інвесторів, з 72 до 45, на 27 позицій.
5. Міжнародна торгівля, з 78 до 74, на 4 позиції.

Показники, які продемонстрували зниження:

1. Реєстрація підприємства, з 56 до 61, на 5 позицій.
2. Отримання кредитів, з 32 до 37, на 5 позицій.
3. Оподаткування, з 54 до 65, на 11 позицій.
4. Забезпечення виконання контрактів, з 57 до 63, на 6 позицій.
5. Закриття підприємства (процедура банкрутства), з 145 до 146, на 1 позицію.

Зростання або зниження показників відбувається у зв'язку з тим, наскільки вдало влада вносить зміни у сфері ведення бізнесу. Таким чином, в Україні у 2020 р. відбулося зростання деяких показників як наслідок проведення відповідних реформ. Так, показник «Отримання дозволів на будівництво» зріс через те, що відбулося спрощення отримання дозволу на будівництво внаслідок виключення вимоги необхідності найму зовнішнього спостерігача, а також появи системи онлайн-повідомлень. Зниження показників говорить про те, що реформи були неефективними або не проводилися взагалі.

Отже, рейтинг Doing Business не лише надає інвесторам інформацію про потенційну країну для інвестування, але і стає певним стимулом для країн у здійсненні реформ, які спрямовані на покращання умов ведення бізнесу. Рейтинг надає для влади певні орієнтири для того, щоб вона знала, в якому саме напрямі потрібно здійснювати реформування в першу чергу. Успішне проведення реформ приводить до того, що відбувається зростання певних показників індексу легкості ведення бізнесу, і, як наслідок, країна підіймає свої позиції в рейтингу та потенційно збільшується зацікавленість з боку інвесторів.

Таким чином, з 2005 р., коли почали публікувати звіти досліджень і було опубліковано звіт «Ведення бізнесу 2005», впроваджено понад 3800 реформ регулювання бізнесу в 190 країнах, оцінка яких здійснюється рейтингом. Останніми роками реформи, що реалізуються в країнах під впливом рейтингу «Ведення бізнесу», фокусуються на створенні підприємств, отриманні дозволів на будівництво, підключенні до системи електропостачання, а також на реформуванні системи оподаткування.

Звичайно, рейтинг має як свої переваги, так і недоліки.

До переваг можна віднести таке:

1. Прозорість дослідження. Усі дані стосовно методів, процесу отримання інформації та показників і самі показники перебувають у вільному доступі на офіційному сайті рейтингу Doing Business, кожна людина може відкрити його і подивитися всю необхідну інформацію.

2. Дослідження має правильне формування вибірки показників, а також достатньо точно відтворює досліджуваний об'єкт, оскільки використовується законодавча база відповідної країни, а точність відповідей, які дають респонденти, перевіряється.

3. Відносно низька вартість підготовки рейтингу.

4. Незважаючи на те, що збір та аналіз даних здійснюється в країнах з різноманітними економічними моделями, для всіх країн використовуються однакові методи та досліджуються однакові показники.

Серед недоліків можна виділити такі:

1. Рейтинг країни формується за найбільшим діловим центром, тобто за одним місцем. Це не може гарантувати отримання повного уявлення щодо ведення бізнесу в країні.

2. Дослідження не враховує економічну і політичну ситуацію в країні, а також структуру фінансових систем. Рейтинг спрямований конкретно на умови ведення бізнесу, але вищезазначені показники також важливі для інвесторів.

3. Рейтинг вимірює конкретну частину бізнес-середовища, не враховуючи при цьому деякі важливі зовнішні та інші фактори впливу на процес ведення бізнесу.

4. Оцінюється характеристика середовища ведення бізнесу, але не результативність.

Враховуючи всі плюси і мінуси, рейтинг Doing Business залишається одним із значущих рейтингів для визначення інвестиційної привабливості країни. Звичайно, обираючи країну для інвестицій, потрібно приділяти увагу не тільки індексу легкості ведення бізнесу, але й різним зовнішнім та внутрішнім чинникам, які впливають або можуть впливати на політичну, економічну ситуацію в країні та процес ведення бізнесу. Індекс ведення бізнесу дає чудову можливість країнам порівнювати свої позиції стосовно позицій інших країн, оцінювати свою конкурентоспроможність і перспективність у залученні іноземних інвесторів.

3.3. Індекс глобальної конкурентоспроможності: методологія розрахунку та аналіз показників для України

У підрозділі буде зроблено докладні описи методики формування індексу ведення бізнесу і наведено результати його оцінки для кожної країни, а також статистичні дані за результатами оцінок і рейтингів за всіма індикаторами, включеними в індекс GCI.

Методика розрахунку індексу багато разів змінювалася, і ми розглядаємо далі останню за часом версію формування індексу, що належить до 2018 р. (Global Competitiveness Index 4.0) і є четвертою версією методології розрахунку GCI.

Продуктивність і конкурентоспроможність залежать від багатьох факторів (всього в індексі використовується 103 показники), які об'єднані в 12 груп – доданків. Ці групи, у свою чергу, становлять чотири субіндекси (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Структура показників Глобального індексу конкурентоспроможності [1]

Як субіндекси розглядаються [1]:

1. «Сприятливість середовища», що об'єднує такі групи доданків:
 - 1) «Інституції»;
 - 2) «Інфраструктура»;
 - 3) «Застосування інформаційно-комунікаційних технологій»;
 - 4) «Макроекономічна стабільність».
2. «Людський капітал», в якому об'єднано такі складові:
 - 5) «Здоров'я»;
 - 6) «Навички».
3. «Ринки»:
 - 7) «Товарні ринки»;
 - 8) «Ринок праці»;
 - 9) «Фінансова система»;
 - 10) «Розмір ринку».
4. «Інноваційна екосистема»:
 - 11) «Динамічність бізнесу»;
 - 12) «Інноваційні можливості».

У попередніх версіях методології розрахунку індексу, хоча всі складові пов'язані між собою, окремі групи факторів здійснювали більший або менший вплив на конкурентоспроможність країни залежно від стадії її економічного розвитку. Вплив стадій зростання на розрахунок індексу

проявлявся в тому, що для країн, які перебувають на різних стадіях розвитку, використовуються різні ваги для окремих груп доданків.

У GCI 4.0 таке зважування різних компонентів відповідно до їх стадій розвитку більше не використовується. Натомість загальний індекс – це просто середнє значення дванадцяти груп доданків. Усі фактори конкурентоспроможності мають значення для всіх країн, незалежно від їх стадії розвитку, і будь-який компонент індексу можна вважати потенційним пріоритетом.

По суті, індекс пропонує кожній економіці рівні умови для визначення свого шляху до зростання. Хоча послідовність залежить від пріоритету кожної економіки, індекс стверджує, що економіки мають бути цілісними у своєму підході до конкурентоспроможності, а не концентруватися лише на певному факторі. А висока ефективність в одному напрямі не може компенсувати слабку продуктивність в іншому. Наприклад, інвестування в технології без вкладень у цифрові навички не буде давати значний приріст продуктивності. З метою збільшення конкурентоспроможності, не можна нехтувати жодною сферою.

Обчислення GCI базоване на послідовному агрегуванні оцінок, починаючи з перших 103 показників. Ці первинні статистичні та опитувальні показники переводяться в єдину оцінку за шкалою від 0 до 100. Потім обчислюються оцінки кожного з 12 доданків – для цього береться середньоарифметичне оцінок первинних показників, включених у розгляд.

Для дослідження індексу глобальної конкурентоспроможності порівняємо відповідні показники в Україні та Польщі (табл. 3.6).

Графіки динаміки індексу глобальної конкурентоспроможності України та Польщі в період 2010–2018 рр. показано на рис. 3.2 та 3.3 [1]. Рівняння лінії тренду для графіка на рис. 3.2 має вигляд: $y = 0,0146x + 3,9804$.

Отже, виходячи з цих даних, можемо зробити висновки, що інвестиційна привабливість України, виміряна індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI), є досить нестабільною, вона зазнає постійних змін, хоча й лінія тренду показує зростання, величина достовірності апроксимації лінійного рівняння складає лише 19%, тобто такий тренд досить недостовірно описує реальний напрям розвитку показника. Можемо також явно бачити значний спад індексу після 2014 р., який був спричинений внутрішньою кризою, окупацією територій та початком бойових дій на сході України. З 2017 р. індекс починає зростати, що корелюється з початком відродження економіки, зростанням ВВП на душу населення. Беручи до уваги показники GCI за 2018 та 2019 рр., які були підраховані за новою методикою, можемо сказати, що показник GCI

є більш-менш незмінним впродовж останнього десятиліття, тобто в країні або не проводяться заходи щодо покращання факторів, що впливають на інвестиційну привабливість України, або, якщо ж вони проводяться, то є неефективними.

Таблиця 3.6

Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності України та Польщі за період 2010–2019 рр.*

Країна	2019 *141	2018 *140	2017– 2018 *137	2016– 2017 *138	2015– 2016 *140	2014– 2015 *144	2013– 2014 *148	2012– 2013 *144	2011– 2012 *142	2010– 2011 *139
Україна										
Значення індексу	57,0	57,0	4,11	4,00	4,03	4,14	4,05	4,14	4,00	3,90
Ранг	85	83	85	85	79	76	84	73	82	89
Зміна рангу	-2	+6	-	-6	-3	+8	-11	+9	+7	-2
Зміна індексу	-	+3,1	+0,11	-0,3	-0,11	+0,09	-0,09	+0,14	+0,1	-0,05
Польща										
Значення індексу	68,9	68,2	4,59	4,56	4,49	4,48	4,46	4,46	4,46	4,51
Ранг	37	37	39	36	41	43	42	41	41	39
Зміна рангу	-	+2	-3	+5	+2	-1	-1	-	-2	+7
Зміна індексу	+0,7	0,2	+0,03	+0,07	+0,01	+0,02	-	-	-0,05	+0,18

*Розраховано за: [1].

Примітка. До 2018 р. індекс вимірювався за дещо іншою методологією та був визначений у межах від 1 до 7, з 2018 р. він вимірюється за шкалою від 1 до 100.

*Кількість економік, які брали участь у ранжуванні.

Рівняння лінії тренду для графіка на рис. 3.3 має вигляд:
 $y = 0,0139x + 4,4386$.

Порівнюючи показники України з Польщею, яка є її сусідом та має схожі демографічні та територіальні характеристики, можемо сказати, що динаміка польського показника GCI, на відміну від українського, хоча й в період з 2010 по 2013 рр. була незмінною, має стабільний тренд до зростання, що наочно показує лінія тренду показника з 2010–2018 рр., а також зростання його в 2019 р. порівняно з 2018 р. на 0,7.

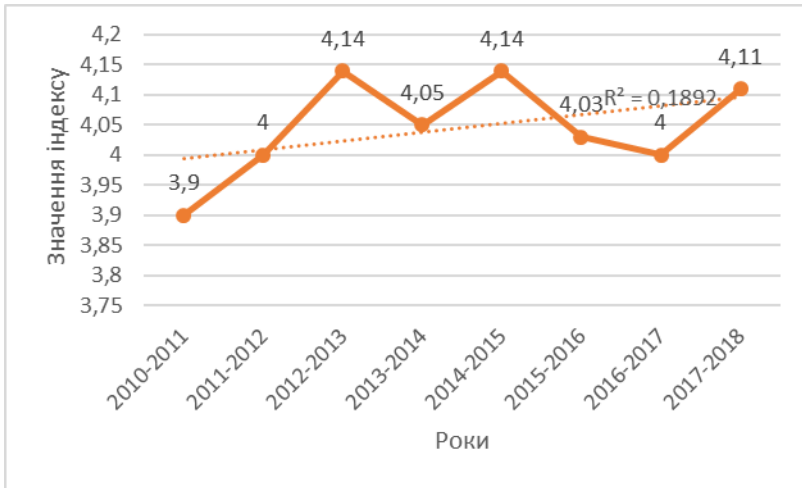


Рис. 3.2. Графік динаміки індексу глобальної конкурентоспроможності України в період 2010–2018 рр.

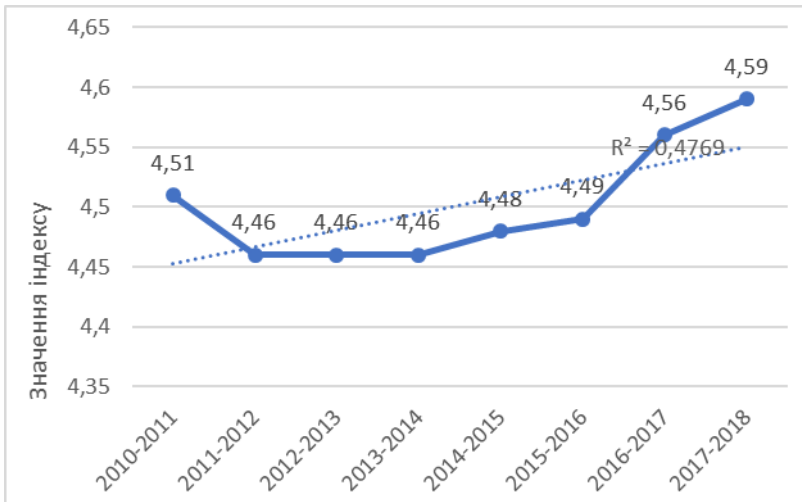


Рис. 3.3. Графік динаміки індексу глобальної конкурентоспроможності Польщі в період 2010–2018 рр.

У 2019 р. Глобальний індекс конкурентоспроможності складався зі 103 показників, які об'єднали в 12 груп. Розглянемо, які саме показники входять до кожної групи в табл. 3.7 [1].

Таблиця 3.7

Складові індексу глобальної конкурентоспроможності

Група показників GCI	Показники, що входять до групи	Країна з найкращим показником у 2019 р.
1. Інституції	Організована злочинність, Частота вбивств на 100 000 людей, Частота тероризму, Надійність поліцейських служб, Соціальний капітал, Прозорість бюджету, Судова незалежність, Ефективність правової бази в оскарженні нормативних актів, Свобода преси, Тягар державного регулювання, Ефективність правової бази для врегулювання суперечок, Електронна участь, Частота корупції, Права власності, Захист інтелектуальної власності, Якість землеустрою, Сила стандартів аудиту та бухгалтерського обліку, Регулювання конфлікту інтересів, Управління акціонерами, Уряд, що забезпечує стабільність політики, Реакція уряду на зміни, Адаптованість законодавчої бази до цифрових моделей бізнесу, Урядове довгострокове бачення, Регулювання енергоефективності, Регулювання відновлюваної енергії, Чинні договори, пов'язані з навколишнім середовищем	Фінляндія
2. Інфраструктура	Дорожнє сполучення, Якість дорожньої інфраструктури, Щільність залізниці км / 1000 км, Ефективність поїздів, Оцінка сполучення до аеропорту, Ефективність послуг повітряного транспорту, Сполучення до лайнерських перевезень, Ефективність послуг морських портів, Доступ до електроенергії (% населення), Якість постачання електроенергії (% від випуску), Вплив небезпечної питної води (% населення), Надійність водопостачання	Сінгапур
3. Застосування інформаційно-комунікаційних технологій	Передплата мобільного стільникового телефонного зв'язку, Передплата мобільного широкосмугового зв'язку, Передплата стаціонарного широкосмугового Інтернету, Передплата Інтернету, Інтернет-користувачі (% дорослого населення)	Республіка Корея
4. Макроекономічна стабільність	Інфляція, Динаміка боргу	Декілька
5. Здоров'я	Тривалість здорового життя	Декілька

Закінчення табл. 3.7

Група показників GCI	Показники, що входять до групи	Країна з найкращим показником у 2019 р.
6. Навички	Середній термін шкільного навчання, Обсяг навчання персоналу, Якість професійної підготовки, Навички випускників, Цифрові навички серед активного населення, Легкість пошуку кваліфікованих працівників, Тривалість шкільного життя, Навички майбутньої робочої сили, Критичне мислення у навчанні, Співвідношення учнів та викладачів у співвідношенні початкової освіти	Швейцарія
7. Товарні ринки	Викривляючий вплив податків та субсидій на конкуренцію, Ступінь домінування на ринку, Конкуренція у сфері послуг, Поширеність нетарифних бар'єрів, Торгове мито, Складність митних тарифів, Ефективність митного очищення	Гонконг
8. Ринок праці	Витрати на випадок непрацездатності, Практики найму та звільнення, Співпраця у відносинах працівника та роботодавця, Гнучкість визначення заробітної плати, Активна політика ринку праці, Права робітників, Легкість найму іноземної робочої сили, Внутрішня мобільність робочої сили, Опора на професійне управління, Оплата праці та продуктивність праці, Співвідношення заробітної плати працівників-чоловіків та заробітної плати працівників-жінок, Ставка податку на працю	Сінгапур
9. Фінансова система	Внутрішній кредит приватному сектору, Фінансування малих та середніх підприємств, Наявність венчурного капіталу, Ринкова капіталізація, Обсяг страхування, Стабільність банків, Непрацюючі позики, Кредитний розрив, Коефіцієнт регулятивного капіталу банків	Гонконг
10. Розмір ринку	ВВП та Імпорт товарів та послуг	Китай
11. Динамічність бізнесу	Вартість відкриття бізнесу, Час до початку роботи бізнесу, Показник відновлення неплатоспроможності, Нормативна база щодо неплатоспроможності, Ставлення до підприємницького ризику, Бажання делегувати повноваження, Зростання інноваційних компаній, Компанії, які охоплюють руйнівні ідеї	США
12. Інноваційні можливості	Стан розвитку кластеру, Міжнародні спільні винаходи, Багатостороння співпраця, Оцінка наукових публікацій, Патентні заявки, Витрати на НДДКР, Визначність дослідницьких установ, Витонченість покупця, Заявки на використання товарних знаків	Німеччина

Отже, розглядаючи результати України в 2019 р. порівняно з 2018 р. за кожною групою показників складових глобального індексу конкурентоспроможності можемо дійти висновку, що найбільшого спаду зазнали показники Здоров'я та Фінансової системи, вони знизилися на 6,4 бала, хоча й за рахунок підвищення деяких інших груп показників, таких як Ринок праці, Динамічність бізнесу та Інституції, які зазнали найбільшого зростання, загальний показник конкурентоспроможності залишився незмінним.

Порівнюючи бали у 2019 р. України та Польщі за кожною групою показників (табл. 3.8), можемо бачити, що Польща переважає майже за всіма показниками.

Таблиця 3.8

**Порівняльна характеристика складових показника GCI
за 2018–2019 рр. в Україні та Польщі**

Група показників GCI	Показник 2018		Показник 2019		Зміна показника	
	Україна	Польща	Україна	Польща	Україна	Польща
1. Інституції	46,3	57,1	47,9	56,4	1,6	-0,7
2. Інфраструктура	70,1	79,3	70,3	81,2	0,2	1,9
3. Застосування інформаційно-комунікаційних технологій	51,0	54,4	51,9	65,4	0,9	11
4. Макро-економічна стабільність	55,9	100	57,9	100,0	2	-
5. Здоров'я	72,0	86,2	65,6	83,8	-6,4	-2,4
6. Навички	68,9	72,9	69,9	72,1	1	-0,8
7. Товарні ринки	55,3	61,2	56,5	58,1	1,2	-3,1
8. Ринок праці	59,5	59,8	64,1	59,9	4,6	0,1
9. Фінансова система	48,7	63,4	42,3	64,1	-6,4	0,7
10. Розмір ринку	62,7	73,4	63,0	74,1	0,3	0,7
11. Динамічність бізнесу	55,3	61,5	57,2	49,7	1,9	-11,8
12. Інноваційні можливості	39,0	48,7	40,1	49,7	1,1	1
Загальний показник GCI	57,0	68,2	57,0	68,9	-	0,7

Групами, за якими Україна перевершила Польщу є Динамічність бізнесу, він склав 57,2 бала, порівняно з 49,7 у Польщі, та Ринок праці, з

показником 64,1 бала в Україні та 59,9 бала в Польщі. За показником ефективності товарних ринків та показниками навичок населення Україна та Польща мають бали майже на одному рівні, з незначною різницею на користь Польщі. Найбільший розрив за показниками України та Польщі є групи: Макроекономічна стабільність (розрив 42,1 бала), Фінансова система (21,8 бала) та Здоров'я (18,2 бала), тому саме на покращання цих показників Україні слід звернути увагу. Оскільки Польща перебуває на 48 шаблів вище України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності, тому ми можемо сміливо наслідувати її приклад і скорочувати розриви за цими показниками задля підвищення своєї конкурентоспроможності. Більш наочно показники кожної з груп складових для України показано на рис. 3.4.

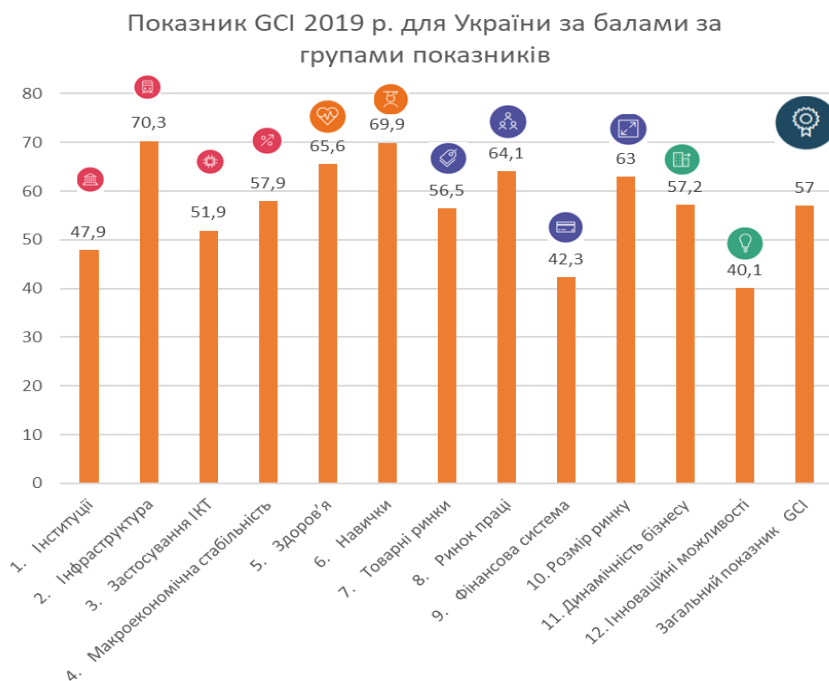


Рис. 3.4. Показник GCI 2019 р. для України за балами за групами показників, що до нього входять [6]

З показників на рис. 3.4 стає очевидним, що найбільш негативний вплив на конкурентоспроможність в Україні у 2019 р. здійснювали показники інституцій, фінансової системи та інноваційних можливостей. У цілому це свідчить про незрілість цих елементів в економіці.

3.4. Дослідження Індексу економічної свободи та Індексу сприйняття корупції

Ще одним цікавим міжнародним рейтингом, який оцінює інвестиційну привабливість країни, є Індекс економічної свободи (Index of economic freedom – IEF), який розраховується Американським дослідницьким центром «Фонд спадщини» The Heritage Foundation та оприлюднюється виданням The Wall Street Journal як щорічний рейтинг країн світу за рівнем економічної свободи. Своєрідним стандартом для цього індексу служить досвід найбільш розвинутих країн, які своїм механізмом господарювання забезпечили високий рівень економічного розвитку, стали економічне зростання та гідний рівень життя людей.

Оцінка економічної свободи-несвободи є суб'єктивною, але водночас вона визначає позиції окремих країн за показником свободи ведення бізнесу.

Як досліджувалось автором у попередніх працях, незважаючи на суб'єктивність оцінок, рейтинг кожної країни має велике значення для ведення підприємництва в ній, створення сприятливого чи несприятливого бізнес-клімату, довіри іноземних партнерів до національних бізнес-структур, покращання умов отримання іноземних кредитів, іноземних інвестицій, надійності національної фінансової системи та інших відносин зі світовою глобальною економікою [7].

У цьому підрозділі ми проаналізуємо показник економічної свободи та дослідимо місце України у світовому рейтингу щодо економічної свободи, а також з'ясуємо основні проблеми, пов'язані з недостатнім рівнем економічної свободи в Україні в динаміці 2012–2019 рр. з метою покращання цього показника в національній економіці задля сприяння інвестиційній привабливості країни та сталому економічному розвитку.

За даними МВФ за 2019 р., 13 країн з найбільшим рівнем показника ВВП на душу населення входили до 20 країн з найвищим рівнем економічної свободи. Такими країнами стали: Люксембург, Швейцарія, Ірландія, Ісландія, Сінгапур, США, Австралія, Данія, Норвегія, Швеція, Гонконг, Фінляндія, Канада [8].

Індекс економічної свободи розраховується на підставі 12 кількісних і якісних факторів, згрупованих у чотири широкі категорії економічної свободи: верховенство права (захист прав власності, ефективність судової

системи, урядова сумлінність); обмеження уряду (податковий тягар, державні витрати, фіскальне здоров'я); регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода); відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода).

Кожна з дванадцяти економічних свобод у рамках цих категорій оцінюється за шкалою від 0 до 100 балів, і чим вищий бал, тим вищий ступінь свободи в країні за цим критерієм. Загальна оцінка тієї чи іншої країни визначається шляхом виведення середнього арифметичного за 12 економічними свободами, з рівною вагою кожного з них. Залежно від кількості набраних балів усі країни за цим Індексом поділяються на такі групи: 80–100 балів – вільні країни; 70–79,9 – в основному вільні; 60–69,9 – помірно вільні; 50–59,9 – в основному невільні; 0–49,9 балів – невільні країни.

Згідно з результатами дослідження за 2019 р. до першої групи країн з вільною економікою увійшли країни, що набрали більше 80 балів: Гонконг, Сінгапур, Нова Зеландія, Швейцарія, Австралія та Ірландія [3]. Останні позиції рейтингу зайняли Венесуела, Куба та Північна Корея як країни, де економічні свободи пригнічені або відсутні взагалі.

Україна є останньою серед 44 країн Європи, а її бал нижчий за середні регіональні та світові показники. Слід відзначити, що протягом усієї історії існування цього рейтингу (починаючи з 1995 р.) значення індексу України жодного разу не перевищувало 56 балів із 100 можливих.

На жаль, у світовій рейтинговій оцінці у 2019 р. Україна посіла 147-ме місце з-поміж 180 країн світу і визнана країною в основному з невільною економікою – індекс нашої економічної свободи становить 52,3 бала із 100 можливих (табл. 3.9).

Табл. 3.9 показує, що Україна займає низькі позиції в загальному рейтингу, а показники 2019 р., як і за більшість попередніх періодів, свідчать про мінімальні покращання сукупного рейтингового показника, а отже, про відсутність кардинальних економічних змін у країні та проведення імітаційних реформ суспільних і економічних відносин.

З дванадцяти критеріїв, що визначають загальний індекс економічної свободи, Україна за результатами 2019 р. має високі бали лише в трьох аспектах: фіскальна свобода (81,8 бала), свобода торгівлі (75 балів), свобода бізнесу (66,1 бала). При цьому очевидним є суттєве зниження балів щодо свободи торгівлі із 85,8 балів у 2016 р. до 75 балів у 2019 р. Найнижчі бали отримано щодо свободи інвестицій (35 балів), фінансової свободи (30 балів), свободи від корупції (29,6 балів).

Україна певною мірою покращила свої показники, наприклад, в питанні захисту прав власності, адже індекс зріс з 20 у 2015 р. до 43,9 у 2019 р. (тобто на 23,9 пункту); свободи бізнесу з 59,3 у 2016 р. до 66,1 у

2019 р. (на 6,8 пункту); незначною мірою, але певне покращання відбулося щодо показника фіскальної свободи з 78,7 у 2016 р. до 81,8 у 2019 р. (на 3,1 пункту). Але в цілому рівень покращання складових показника є малозначущим.

Укладачі рейтингу вважають, що підґрунтя економічної свободи в Україні є достатньо нестійким, оскільки показники інвестиційної, фінансової свободи та свободи від корупції декілька років поспіль залишаються на тому ж рівні (35, 30 і 29,6 балів відповідно) і є значно нижчими за загальний рейтинг України та середньосвітовий рівень. Крім того, погіршилися позиції у сфері свободи ринку праці, монетарної свободи та свободи торгівлі. Рівень інвестиційної свободи в Україні (35 балів) практично в 1,7 раза нижчий від середньосвітового рівня, який дорівнює 58,5 бала.

Причинами низького рівня свободи інвестицій експерти називають складність і суперечливість українського законодавства, що регулює інвестиційну діяльність, нерівність правил гри для українських та іноземних інвесторів і слабкий правовий захист інвесторів, непрозорий приватизаційний процес та інші причини, що обмежують легкість інвестування коштів в Україну. Основними причинами низького рейтингу України названо неефективність державних витрат і корупцію, які тісно пов'язані між собою. Показник державних витрат має суттєво менше значення (46,9), ніж середньосвітовий показник (66).

Таблиця 3.9

Індекс економічної свободи України в динаміці 2012–2019 рр.

Рік дослідження (кількість країн опінованих)	Місце в рейтингу	Індекс економічної свободи	Верховенство права		Обмежений уряд		Регуляторна ефективність			Відкритість ринків		
			Захист прав власності	Свобода від корупції	Фіскальна свобода	Державні витрати	Свобода бізнесу	Свобода ринку праці	Монетарна свобода	Свобода торгівлі	Свобода інвестицій	Фінансова свобода
2019 (180)	147	52,3	43,9	29,6	81,8	46,9	66,1	46,7	58,6	75	35	30
2018 (180)	150	51,9	41	29	80,2	45	62,7	52,8	60,1	81,1	35	30
2017 (180)	166	48,1	41,4	29,2	78,6	38,2	62,1	48,8	47,4	85,9	25	30
2016 (178)	162	46,8	25	26	78,6	30,6	56,8	47,9	66,9	85,8	20	30
2015 (178)	162	46,9	20	25	78,7	28	59,3	48,2	78,6	85,8	15	30
2014 (178)	155	49,3	30	21,9	79,1	37,5	59,8	49,8	78,7	86,2	20	30
2013 (177)	161	46,3	30	23	78,2	29,4	47,6	49,9	71	84,4	20	30
2012 (179)	163	46,1	30	24	78,2	29,4	46,2	51,2	67,7	84,4	20	30

Разом із зазначеними проблемами Україна ще має проблеми зі станом платіжного балансу за 2019 р., в якому, наприклад, рахунок поточних операцій, де відображаються обсяги міжнародної торгівлі товарами і послугами, зведено з дефіцитом у більш ніж 4 млрд дол. [9]. Такий стан справ з рахунком поточних операцій у платіжному балансі України за результатами господарювання у 2019 р. свідчить про низьку ефективність державного регулювання економіки. Непродумана економічна політика держави багато років поспіль призводить до суттєвого перевищення імпорту товарів в країну над їх експортом, що становить загрозу стабільності національної валюти та її національної безпеки в цілому. У той же час держава декларує проведення економічних і соціальних реформ у країні, а насправді відбувається їх імітація.

Крім того, висока і всепоглинаюча корупція впливає на більшість економічних процесів в Україні. Зазначимо, що за індексом сприйняття корупції, який визначає авторитетна міжнародна правозахисна організація Transparency International, Україна у 2019 р. посіла 126-те місце серед 180 досліджуваних країн [10]. Ключовим показником Індексу є кількість балів, а не місце в рейтингу. Мінімальна оцінка (0 балів) означає, що корупція фактично підміняє собою державу, максимальна (100 балів) свідчить про те, що корупція майже відсутня в житті суспільства. Індекс оцінює корупцію лише в державному секторі. З 2012 р. (від моменту, коли Transparency International почала застосовувати сучасну методику розрахунку) найнижчі показники України були в 2013 р. – 25 балів. Починаючи з 2014 р. позиції України повільно покращуються. За 2018 р. держава мала 32 бали. Але у 2019 р. стан справ дещо погіршився, значення показника знизилося на 2 пункти, до 30 балів. Слід зазначити, що за показником індексу сприйняття корупції Україна серед своїх сусідів змогла обійти лише Російську Федерацію (у якої стабільна позиція протягом 2018–2019 рр. складала 28 балів, що відповідало 137-му місцю). У той час як решта країн мають більш високі оцінки, наприклад: Польща – 58, Словаччина – 50, Румунія – 44, Угорщина – 44, Білорусь – 45, Молдова – 32 бали.

Слабкий захист прав власності та поширена корупція значно знижують бажання займатися підприємницькою діяльністю та підривають перспективи довгострокового економічного розвитку.

Для того щоб порівняти рівень економічної свободи в Україні з іншими європейськими країнами, було взято певні пострадянські та постсоціалістичні країни, ґрунтуючись на припущенні, що вони були / є певною мірою близькими до рівня регулятивної ефективності та соціально-економічного розвитку в Україні. Такими країнами у нашому дослідженні стали: Білорусь, Росія, Молдова, Казахстан, Грузія, Литва, Польща тощо.

Проведений аналіз виявився не на користь України, про що свідчать дані табл. 3.10. Згідно з даними дослідження, країна має найгірший показник Індексу економічної свободи серед європейських країн і поступається всім найближчим сусідам. Дані табл. 3.10 демонструють той факт, що навіть Молдова, Росія і Білорусь займають набагато більш високі позиції (97-ме, 98-ме, 104-те місця відповідно), ніж Україна (147-ме місце).

При цьому заслуговує на увагу той факт, що за останні чотири роки, з 2016 по 2019 рр., Росія і Білорусь значно підвищили свої місця в рейтингу, іноді на 50 позицій і вище, у той час як Україна всього лише на 15 позицій покращила свій рейтинг економічної свободи за період 2016–2019 рр. Це свідчить про те, що за останні роки в цих країнах було здійснено значно масштабніші кроки в напрямі дерегуляції ринку і надання більшої свободи бізнесу, ніж в Україні. Навіть Молдова покращила свої позиції за цей період на 20 пунктів, зайнявши 97-му позицію. Найбільш високої позиції в рейтингу досягла Грузія, яка здійснила найбільш кардинальні реформи і, як наслідок, перемістилася з 23-ї позиції на 16-ту.

Таблиця 3.10

Місце України серед інших країн у рейтингу економічної свободи порівняно з деякими країнами світу у 2019 р.

Країна	Місце в рейтингу	Індекс економічної свободи	Верховенство права		Обмежений уряд		Регуляторна ефективність			Відкритість ринків		
			Захист прав власності	Свобода від корупції	Фіскальна свобода	Державні витрати	Свобода бізнесу	Свобода ринку праці	Монетарна свобода	Свобода торгівлі	Свобода інвестицій	Фінансова свобода
Грузія	16	75,9	65,9	58,5	87	73,6	86	76,6	76	88,6	80	70
Литва	21	74,2	73,6	47,8	86,4	65,1	75,2	63,9	84,6	86	80	70
Польща	46	67,8	62,3	49,8	74,9	48,8	65	63,9	82,1	86	80	70
Угорщина	64	65	60,9	35,3	78,6	31,7	61	64,7	81,8	86	80	70
Казахстан	59	65,4	59,3	40,3	93,4	83,7	74	86,2	70,9	80	50	50
Туреччина	68	64,6	55,8	41,2	76,4	65,1	66	49,2	70	79,6	70	60
Молдова	97	59,1	55,2	25,4	85,4	59,1	67	39	75,5	78	55	50
Росія	98	58,9	52,4	36,6	89,4	62,3	78	52,5	65,1	77,8	30	30
Білорусь	104	57,9	55,7	37,7	89,4	41,3	75	75,3	67	76,4	30	30.січ
Україна	147	52,3	43,9	29,6	81,8	46,9	66	46,7	58,6	75	35	30

Джерело: складено автором за [24].

Таким чином, аналіз рейтингу економічної свободи України за 2012–2019 рр. демонструє практично відсутність покращання цього показника, і не може викликати довіру з боку іноземних інвесторів. За 2019 р. жодна зі складових індексу не перевищила середньосвітових значень. Особливо низькі значення порівняно із середньосвітовими отримали такі компоненти, як «державні витрати», «свобода інвестицій», «фінансова свобода», «захист прав власності», «свобода від корупції».

Отже дослідження основних міжнародних рейтингів для оцінки інвестиційної привабливості країни дозволило дійти таких висновків:

1. Одним з найбільш значущих міжнародних рейтингів є індекс легкості ведення бізнесу. Україна щороку певним чином покращує свій рейтинг, проте, починаючи з 2016 р., темпи покращання показника суттєво сповільнилися. Індекс «Ведення бізнесу» дає чудову можливість країнам порівнювати свої позиції стосовно позицій інших країн, оцінювати свою конкурентоспроможність і перспективність у залученні іноземних інвесторів.

2. Індекс глобальної конкурентоспроможності є цікавим багатофакторним показником, що включає 103 складові, які об'єднані в 12 груп і складають 4 субіндекси. Інвестиційна привабливість України, виміряна індексом глобальної конкурентоспроможності, є досить нестабільною, оскільки заходи, що проводяться стосовно покращання її факторів, є неефективними.

3. Індекс економічної свободи має важливе значення для ведення підприємництва в країні. Він розраховується на підставі 12 факторів, згрупованих у 4 широкі категорії економічної свободи. Україна є останньою серед 44 країн Європи за цим показником. А це свідчить про відсутність кардинальних економічних змін у країні та проведення імітаційних реформ суспільних і економічних відносин.

4. Висока і всепоглинаюча корупція впливає на більшість економічних процесів в Україні. За індексом сприйняття корупції, який визначає авторитетна міжнародна правозахисна організація Transparency International, Україна у 2019 р. посіла 126-те місце серед 180 досліджуваних країн. Слабкий захист прав власності та поширена корупція значно знижують бажання займатися підприємницькою діяльністю та підживляють перспективи довгострокового економічного розвитку.

Список використаної літератури

1. Рейтинг країн за індексом глобальної конкурентоспроможності. The Global Competitiveness Report 2014 (2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 20120). URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index>

2. Рейтинг країн за індексом легкості ведення бізнесу. Doing Business in 2014 (2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 20120). URL: www.doingbusiness.org
3. Рейтинг країн за індексом економічної свободи. Heritage Foundation. Index of Economic Freedom 2014 (2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 20120). URL: <https://www.heritage.org/index/visualize>
4. Рейтинг країн за індексом світової конкурентоспроможності. The IMD World Competitiveness Yearbook 2016 (2017, 2018, 2019, 2020). URL: <http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook/>
5. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення. *Стратегічні пріоритети: науково-аналітичний щоквартальний збірник / Національний інститут стратегічних спостережень*. 2008. № 1 (6). С. 59–65.
6. Навроцька Н.А. Трансформація світового інвестиційного простору в умовах глобалізації. *Економічний часопис – XXI*. 2013. № 3–4 (1). С. 13–16. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_3-4%281%29_5
7. Геращенко С.О., Чернобаєв В.В. Взаємозв'язок економічної свободи, підприємництва та економічного розвитку в глобальній економіці. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2019. № 4. С. 36–44.
8. Рейтинг країн за показником ВВП на душу населення. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(nominal\)_per_capita](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(nominal)_per_capita)
9. Національний Банк України. Офіційне інтернет-представництво. URL: <http://www.bank.gov.ua>
10. Рейтинг країн за індексом сприйняття корупції Transparency International. The Global Corruption Report (GCR) 2014 (2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020). URL: <https://www.transparency.org/country/UKR>

Розділ 4

Трудова міжнародна міграція: теоретичні аспекти, фактори та наслідки

4.1. Трудова міжнародна міграція: сутність, класифікація та види

Сучасний світ не стоїть на одному місці і розвивається з величезною швидкістю. У політичній, економічній та соціальній сферах відбуваються досить складні процеси. Створення мережі Інтернет, популярність і поширення англійської мови, посилення ролі й впливу ТНК, громадських рухів змінюють та перетворюють світ у єдину систему, створюють кордони між країнами умовними та «відкритими». Цей процес перетворення набув назви «глобалізація». Міграція є одним із наслідків глобалізації. Сучасна міграція поширена по всій планеті і проникає в усі куточки світу та з часом зачіпає все більше країн.

Міграція населення – переміщення людей через адміністративно-територіальні межі, пов'язане з їх переселенням з одного місця в інше, часто зі зміною місця проживання на тривалий час або назавжди [5, с. 743].

Вперше поняття «міграція» ввів у науковий обіг наприкінці ХІХ ст. англійський учений Е. Равенштейн у своїй праці «Закони міграції». Равенштейн трактує міграцію як безперервний процес, який обумовлений взаємодією чотирьох основних груп факторів, що діють: «у початковому місці проживання мігранта, на стадії його переміщення, в місці в'їзду, а також чинники особистого характеру» [6, с. 36]. Крім того, вчений визначив міграцію як «постійну або тимчасову зміну «місця проживання людини» та сформулював 11 законів міграції:

- міграція відбувається крок за кроком, поступово;
- міграції на великій відстані спрямовуються, як правило, у великі торгові та промислові центри;
- найчастіше міграція здійснюється в межах невеликих відстаней;
- кожному міграційному потоку відповідає контрпотік;
- населення сільських районів набагато більш рухливе у міграційному плані, ніж жителі міст;
- у міжнародній міграції більш активними є саме чоловіки, а жінки більш активні у внутрішніх міграціях;

- більшість мігрантів представлено у вигляді дорослого населення, сім'ї, як правило, дуже рідко мігрують за межі своєї країни;
 - масштаби міграції збільшуються з розширенням торгівлі, транспорту та зростанням промисловості;
 - зростання великих міст значною мірою обумовлено міграцією населення, ніж природним приростом населення;
 - значна частина мігрантів із сільської місцевості обирає великі торгові та промислові центри;
 - економічні причини міграції є визначальними [7, с. 536].
- Існує досить велика кількість трактувань терміна міграції. Розглянемо, як деякі вчені трактують цей термін (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Трактування дослідниками терміна «міграція»

Автор	Розкриття поняття
Л.А. Васильєва [8]	Міграція є складним транснаціональним явищем та одним з найважливіших індикаторів відображення етнополітичних та соціально-економічних процесів, що відбуваються в суспільстві
А.І. Лемешев, А.В. Бубіч, Г.Г. Зінкевич [9]	Розмежують поняття міжнародної міграції та міграції взагалі. Під міжнародною міграцією вони розуміють територіальне переміщення людей через державні кордони, а під міграцією взагалі розуміють сукупність різних за своєю природою територіальних переміщень населення, що супроводжуються зміною місця проживання
М.М. Тоцький [10]	Міграція – це переміщення з різних причин людей через кордон тих чи інших територіальних утворень з метою постійного або тимчасового місця проживання
Є.Ю. Садовська [11]	Міграція – це пересування населення через державні кордони, пов'язане зі зміною місця проживання, що вимагає внутрішньодержавного та міждержавного регулювання. Запропоноване визначення має чітке формулювання міграції, але не відображає мотиви і терміни міграції, що робить його вузькоспрямованим, акцентованим тільки на певні типи мігрантів
О. Піскун [12]	Міграція нерідко пов'язана з різкою зміною не тільки географічного, територіального місця проживання, а й відповідного соціуму, соціального і політико-правового оточення. Специфіка цього явища, на думку автора, полягає в його міжтериторіальному характері
С. Каслз [13]	Міграція – це перетин кордону політичної чи адміністративної одиниці. Міграція поділяється на внутрішню та міжнародну: внутрішня міграція – це рух з одного ареалу (провінції, округу чи муніципалітету) в інший в межах однієї країни, а міжнародна – перетин кордонів, які відділяють одну з близько 200 існуючих у світі держав від іншої, при цьому міграцією вважається тільки переселення на певний період часу, мінімально на півроку чи рік

Автор	Розкриття поняття
А. Романюк [14]	Поділяє міграцію на форми: офіційну та нелегальну. При офіційній міграції людина змінює місце свого постійного проживання, включаючи переїзд на постійне проживання за кордон, на підставі офіційного дозволу сторони, яка приймає; нелегальна міграція відбувається за відсутності такого дозволу
Ю. Римаренко [15]	Під міграцією населення розуміє «переміщення людей (мігрантів) через кордони тих або інших територій зі зміною місця проживання назавжди або на тривалий час. Оскільки міграція населення складається з міграційних потоків, це поняття застосовують і в множині – міграції»
Т. Драгунова [16]	Сутність міграції – це «переміщення людей між населеними пунктами, регіонами, країнами, зумовлене економічними, політичними, етнічними та релігійними факторами і пов'язане зі зміною на різні терміни місця проживання». Крім того, автор додає фактори, що спонукають людей мігрувати
В. Шелюк [17]	«Міграція – це поняття, яке відображає соціально-економічні та демографічні процеси, сукупність переміщень, які здійснюються людьми між країнами, регіонами однієї країни, різного виду поселеннями та інші види переміщень»
А. Сові [18]	«Стосовно населення термін «міграція» відповідає будь-якому переміщенню досить великої кількості людей, за винятком пересування військових частин»
М. Пулен [19]	«Міжнародна міграція – це зміна країни звичного місця проживання», при цьому автор розглядає міграцію як у просторовому, так і в часових вимірах

Якщо ми підсумуємо всі трактування терміна, то можемо впевнено зазначити, що: міграція населення – це будь-який рух населення: переміщення (переселення) осіб чи груп осіб або перетин свого адміністративного кордону, що пов'язані здебільшого зі зміною місця постійного проживання назавжди або на тривалий період. Цей рух включає в себе еміграцію та імміграцію.

Існує безліч видів та класифікацій міграції населення, але нас цікавить такий вид міграції, як трудова міграція.

Трудова міграція – це міграція осіб, що внаслідок погіршення економічної ситуації переїжджають на певний час для того, щоб найнятися на роботу та покращити своє матеріальне становище.

Свого трактування трудова міграція набула в Міжнародній конвенції про захист прав усіх трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей (1990 р.), а також у Конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав (від 14.11.2008 р.). У цих нормативно-правових актах закріплено таке поняття, як «трудоий мігрант», а також зазначено чітке визначення міграції робочої сили.

Згідно з Міжнародною конвенцією «Про захист прав всіх працівників-мігрантів та членів їхніх сімей»: «трудоючий-мігрант» означає особу, яка буде займатися, займається або займалася оплачуваною діяльністю в державі, громадянином якої він чи вона не є (стаття 2). Під цим видом міграції робочої сили розуміється переселення працездатного населення з одних держав в інші, яке викликане причинами економічного або іншого характеру [2].

Згідно з Конвенцією «Про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей держав учасниць Співдружності Незалежних Держав (СНД)» стаття 1: «трудоючий-мігрант – особа, яка є громадянином однієї зі сторін, а також особа без громадянства, яка постійно проживає на території однієї сторони, законно перебуває та на законній підставі займається оплачуваною трудовою діяльністю на території іншої сторони, громадянином якої вона не є та в якій постійно не проживає» [3].

У чому ж відмінність між поняттям «міграція» та «трудова міграція» (міграція робочої сили)? Під міграцією розуміється рух, переміщення людини в просторі. Під міграцією робочої сили в загальних рисах розуміється процес переміщення трудових ресурсів з метою працевлаштування на більш вигідних умовах, що визначаються співвідношенням попиту та пропозиції на ринку праці, ніж у країні походження або регіоні постійного проживання мігранта. Крім того, трудова міграція ще й утворюється на стику відносин між суб'єктом (трудоючим-мігрантом), який здійснює трудову діяльність на території країни, громадянином якої він не є, та роботодавцем (наймачем), який є представником другої сторони відносин, що виникли [7, с. 537].

На сьогодні міграція робочої сили є досить поширеним світовим явищем. Багато вчених у різні роки шукали підхід до виведення єдиного формулювання поняття «трудова міграція». Однак досі не можна однозначно знайти відповідь на це питання.

Аналіз наукових підходів до визначення поняття трудової міграції дає підстави зробити висновок, що в одне й теж формулювання вчені вкладають різний зміст. Для найбільш точного визначення, необхідно звернутися детально до основних позицій вчених у цій сфері і виділити основні ознаки цього явища.

І.С. Маслова зауважує, що «трудова міграція» населення – об'єктивний процес переміщення кадрів, який нерозривно пов'язаний з розвитком продуктивних сил та виробничих відносин [20, с. 112]. У сучасний час таке явище, як трудова міграція, відоме у світовому масштабі та існує не тільки залежно від розвитку економічно-виробничих відносин, а й за рахунок інших факторів: відмінності в оплаті праці, встановлення або скасування певних пільг, кадрова та національна політика, розподіл капітальних вкладень.

На думку В.І. Переведенцева, «трудова міграція» – це «одна з умов нормального функціонування суспільства, за допомогою якої може бути досягнуто оптимальне розміщення трудових ресурсів на території країни та яка сприяє вирівнюванню рівнів економічного розвитку регіонів, подоланню соціально-економічних і культурно-побутових відмінностей між містами, селом» [21].

С.В. Рязанцев вважає «трудова міграція тимчасовим переміщенням або тривалим переміщенням населення задля роботи в іншому регіоні або країні з періодичним поверненням до звичайного або постійного місця проживання незалежно від способу і легітимності перетину кордону та працевлаштування, часу та періодичності роботи, тобто без остаточного переселення в регіон або країну працевлаштування» [22, с. 302].

Кожен вчений трактує поняття трудової міграції по-своєму, але всі формулювання зводяться до того, що: трудова міграція – це рух працездатного населення сіл, міст, регіонів, країн на іншу територію переважно з економічною метою для працевлаштування, тобто для поліпшення свого добробуту. Отже, трудовій міграції притаманний певний економічний характер, оскільки це вид міграції, який обумовлений пошуком роботи, як правило, за межами регіону (країни) постійного місця проживання. З більш широкої точки зору трудову міграцію визначають як сукупність усіх форм територіального руху осіб, який пов'язаний саме з трудовою діяльністю на території іншого району, регіону тощо. Вузьке трактування зводиться до вселення жителів однієї країни на територію іншої, що супроводжується їх подальшим працевлаштуванням.

Залежно від географічної спрямованості трудову міграцію поділяють на міжнародну (зовнішню) та внутрішню (рис. 4.1). Під внутрішньою трудовою міграцією розуміється внутрішнє переміщення осіб між містами та регіонами в межах однієї країни, а під міжнародною (зовнішньою) трудовою міграцією – рух населення з однієї країни (країни походження) в іншу.

У Конвенції № 97 Міжнародної організації праці (МОП) «Про працівників-мігрантів» надається таке визначення: «міжнародна трудова міграція – це процеси міждержавного переміщення осіб з метою працевлаштування» [4]. Проте, на нашу думку, наступне формулювання надає більш повне визначення: міжнародна трудова міграція – це переміщення трудових ресурсів між країнами та використання цих ресурсів за межами національних кордонів протягом якось періоду. До трудових ресурсів належить частина працездатного населення країни, тобто такого, що характеризується фізичним розвитком, має відповідні розумові здібності та знання, необхідні для займання суспільно корисною працею. Основну частину трудових ресурсів країни становить її населення саме в працездатному віці, а також підлітки та особи пенсійного віку, які здатні працювати.



Рис. 4.1. Класифікація трудової міграції за географічною спрямованістю

Міжнародна трудова міграція різноманітна, тому доцільно класифікувати трудову міграцію за різними видами, цілями й причинами. Міграція робочої сили проявляється в таких різновидах: імміграція, еміграції та рееміграції (рис. 4.2).

Враховуючи відомі види міграцій, пропонуємо таку класифікацію міжнародної трудової міграції.

За тривалістю перебування виділяємо: постійну міграцію (виїзд (в'їзд) населення в іншу країну на постійне місце працевлаштування та проживання) і тимчасову трудову міграцію (міграція працівників, що переїжджають в іншу країну на обмежений період часу) [23, с. 499]:

а) довготривала – міграція, яка триває більше одного року (за міжнародними загальноприйнятими нормами, що схвалені Міжнародною організацією з міграції (МОМ) [23, с. 495];

б) короткотривала – міграція, яка триває менше одного року, але більше, ніж три місяці [23, с. 498];



Рис. 4.2. Види міжнародної трудової міграції

в) крокова – це переміщення трудового мігранта спочатку в одну країну, потім в іншу, а потім до кінцевого місця міграції. Крокова міграція дуже поширений вид міграції для українських трудових мігрантів до країн ЄС: коли мігрант не може знайти роботи в межах однієї країни ЄС, він переїжджає до іншої, не повертаючись до країни-донора, і мігрує доти, поки не знайде відповідного місця роботи;

г) маятникова – регулярні або повторювані переміщення працівників до однієї і тієї ж країни. Українські науковці трактують маятникові міграції як щоденні або щотижневі поїздки населення з місць проживання до місця зайнятості й у зворотному напрямку тривалістю до одного місяця [24, с. 130].

А. Фіхель і М. Околюські вживають термін «маятникова міграція» як тимчасовий вид міграції в контексті «незавершеної міграції» з Польщі до країн Західної Європи після скасування візового режиму між Польщею та ЄС [25, с. 31];

д) циклічна – одноразові або багаторазові, регулярні або нерегулярні переміщення до різних країн на різне місце праці з постійним поверненням додому, характерною ознакою цієї міграції на сучасному етапі є її повторюваність [25, с. 32];

е) сезонна – міграція з метою або на період виконання сезонних робіт (наприклад, збирання врожаю), також її можна розглядати або як маятникову, або як циклічну;

є) ротаційна – коли одне місце праці можуть поділяти декілька працівників-мігрантів, які по чергову їздять з метою працевлаштування саме на цьому робочому місці [26, с. 77]. Очевидно, що такий вид міграції також можна віднести як до маятничової, так і до циклічної міграції.

За критерієм прийняття рішення міжнародну трудову міграцію класифікують таким чином:

– добровільна міграція – це пересування людей за власним бажанням, викликане здебільшого особистими причинами, тобто рішення про міграцію особа приймає добровільно;

– вимушена економічною ситуацією – це рішення про міжнародну трудову міграцію внаслідок фінансової або економічної ситуації, яка склалася або в сім'ї особи, або в країні проживання цієї особи.

За рівнем кваліфікації трудових мігрантів:

– висококваліфікована (професійна міграція або «витік мізків»),

– низькокваліфікована (міграція малокваліфікованої робочої сили з країн, що розвиваються, у розвинуті держави).

За географічним критерієм міжнародну трудову міграцію можна поділити:

– з точки зору відстані: регіональна – переміщення в межах певного регіону, який має певні ознаки (являє собою групу межуючих країн, що становлять окремий економіко-географічний регіон); міжрегіональна; внутрішньоконтинентальна; міжконтинентальна;

– з точки зору напрямку переміщення: північ – південь, схід – захід, південь – північ тощо;

– за типом населеного пункту: село – місто, місто – село, місто – місто, село – село (або можуть бути й інші види адміністративно-територіальних одиниць, оскільки в різних країнах ці одиниці мають інші назви і специфіку).

За кількістю учасників міжнародну трудову міграцію можна класифікувати:

– стосовно країн-учасниць:

а) малочисельна – міграція незначної кількості осіб, переміщення яких не мають суттєвого економічного ефекту для країни-донора чи реципієнта;

б) багаточисельна (масова) – це переміщення значної кількості осіб, що має важливий економічний ефект як для країни-донора, так і для реципієнта;

– стосовно мігрантів – учасників міграції:

а) індивідуальна (одноосібна міграція);

б) сімейна (мігранти, які об'єднані сімейними зв'язками (при цьому не обов'язково, що всі члени сім'ї є працевлаштованими на території певної країни);

в) групова (мігранти є друзями або знайомими).

За способом організації виділяють:

– організовану трудову міграцію:

а) державна (службове переміщення державних посадових осіб на роботу в інші країни);

б) приватна (міжнародне переміщення осіб, працевлаштуванням яких займаються комерційні фірми-посередники чи іноземні представництва в країні-донорі, або самостійне, наприклад, співробітники ТНК);

в) самостійна (самостійно організоване переміщення трудових мігрантів на конкретне місце праці);

– неорганізовану, або стихійну міжнародну трудову міграцію – переміщення трудових мігрантів до іншої країни на невизначене місце праці без попередніх домовленостей з роботодавцем, без допомоги фірми-посередника, знайомих тощо.

За правовим статусом міжнародна трудова міграція буває:

– нерегульована, або нелегальна – міграція осіб, які перебувають та здійснюють свою трудову діяльність на території іноземної держави, порушуючи при цьому всі її вимоги щодо працевлаштування;

– напіврегульована – міграція осіб, які перебувають та здійснюють свою трудову діяльність на території іноземної держави, порушуючи при цьому одну з таких вимог: правила (умови) перетину кордону, порядок перебування (резидентство) або законність працевлаштування;

– регульована – міграція осіб, які перебувають та здійснюють свою трудову діяльність на території іноземної держави, не порушуючи її законодавства.

З розвитком світових міграційних процесів з'являються нові види міжнародної трудової міграції, і тому класифікацію потрібно буде доповнювати та вдосконалювати. У більшості випадків міжнародна трудова міграція розглядається як тимчасова, проте останнім часом прослідковується тенденція неповернення працівників-мігрантів додому, в країну постійного проживання. Вони досить успішно інтегруються в середовище країни-реципієнта, отримують статус резидента або

громадянина, користуються програмами об'єднання сімей. Таким чином, тимчасова трудова міграція трансформується у постійну міжнародну трудову міграцію [25, с. 33].

4.2. Фактори та причини міжнародної трудової міграції

На сьогодні глобальне переміщення людей у світі перебуває на рекордно високому рівні. На початок 2020 р., за оцінками ООН, в усьому світі на 7,7 млрд осіб [27] налічувалося близько 272 млн міжнародних мігрантів (3,5% усього населення планети, або 1 особа на 30 осіб), з яких майже дві третини складають саме трудові мігранти. Переважна більшість людей у світі все-таки продовжують жити та працювати в країні, в якій вони народилися. Проте все більше людей мігрують в інші країни, одні їдуть до сусідніх держав, інші мігрують у більш віддалені країни з більш високим рівнем доходів. Робота є однією з основних причин міжнародної міграції, а трудові мігранти становлять переважну більшість міжнародних мігрантів у світі, основна частина яких проживає в країнах з високим рівнем доходів [28, с. 42].

Що ж змушує людей залишати свої країни, свої сім'ї та їхати в інші країни? Які причини для прийняття такого рішення? Які фактори впливають на міжнародну трудову міграцію? Відповіді на ці питання мають колосальне значення для вивчення такого явища, як трудова міжнародна міграція, і вони варті нашої уваги.

Міжнародна міграція робочої сили може бути обумовлена низкою причин, які за своїм характером слід поділити: на економічні та неекономічні (рис. 4.3).

Головними причинами трудової міжнародної міграції завжди були та на сьогодні залишаються саме економічні. Серед основних причин, які спонукають до пошуку роботи за кордоном – як правило, наявність саме економічної проблеми в сім'ї трудового мігранта або в країні його походження (постійного проживання).

А. Сові у своїй «Загальній теорії населення» описує, що зацікавленість особистості в міграції може бути пов'язана з надією досягти більш високого життєвого рівня, і трудовий мігрант буде їхати в іншу країну тільки за умови, що він знайде в іншій країні кращі умови життя, ніж у своїй рідній [29, с. 411].

З цим твердженням не можна не погодитися, і, з нашої точки зору, кінцева мета трудової міграції – поліпшення якості життя мігранта та його родини. Під якістю життя в цьому випадку мається на увазі можливість людей задовольняти власні потреби та інтереси (наприклад, економічні, фізичні, соціальні) під впливом низки чинників [30, с. 6].



Рис. 4.3. Причини трудової міжнародної міграції

Зазвичай на рішення трудового мігранта можуть впливати безліч причин, наприклад, це може бути: низький рівень оплати праці, відсутність роботи через високе безробіття в країні, економічна криза в його країні, будь-які наявні у трудового мігранта житлові проблеми, які потребують серйозного вкладення грошей (відсутність житла або ремонт житла), необхідність коштів на навчання дітей або бажання забезпечити належний або кращий рівень життя своїм дітям тощо [31, с. 37]. Також причиною трудової міграції в інші країни можуть бути дуже великі та непомірні розміри податків у країні походження. Особливо чутливими до цього чинника є приватні підприємці [32, с. 367].

Так, однією з важливих причин міжнародної трудової міграції є і демографічна ситуація в країнах та у світі в цілому. Проте все-таки, як правило, найголовнішими причинами для міжнародної трудової міграції

залишаються: низький рівень оплати праці, безробіття та незадовільні умови праці в країні постійного проживання (громадянства). Таким чином, трудові мігранти залишають свою країну в пошуках роботи з більш кращими умовами праці та з більш високою його оплатою. Якщо ж до всього вищепереліченого додається ще й високий рівень соціальних гарантій у приймаючій країні (наприклад, оплата тимчасової непрацездатності, компенсація за звільнення), то це ще більше підвищує реальну вартість оплати праці, забезпечує високу якість життя та може бути ключовим фактором для значної кількості трудових мігрантів при виборі країни (регіону).

Також основними соціальними причинами, які спонукають трудову міграцію населення, можна вважати самі умови праці (комфорт, безпека тощо), доступність якісної та престижної освіти, наявність можливостей для підвищення професійних навичок або самореалізації, доступність охорони здоров'я, надання житла, харчування тощо.

Для того щоб кваліфікувати міжнародну трудову міграцію, необхідно виділити основні фактори, які мотивують до трудової міграції, та її спонукальні фактори. Існує різноманітність підходів до класифікації факторів трудової міграції, але багато дослідників впевнені, що спонукають до міграції сукупні переваги в умовах праці та життя в новій країні, яка була обрана для міграції, порівнянні з країною громадянства (віізду).

Під факторами можна розуміти будь-які умови оточення мігранта, які можуть впливати на процес міжнародної трудової міграції. Чи стануть ці умови фактором трудової міграції – повністю залежить від природи конкретних явищ та процесів, і не всі фактори трансформуються в ті причини, які спричиняють явище трудової міграції.

Причинами трудової міжнародної міграції є фактори різного порядку:

- економічного (кращий рівень життя, ймовірність працевлаштування, рівень зайнятості та рівень безробіття, умови праці, розмір оплати праці, житлові умови) [33, с. 52];
- демографічного (співвідношення чисельності чоловіків та жінок у певних вікових групах, народжуваність, характерність вікових верств населення країни);
- географічного (близькість або віддаленість від економічно розвинутих країн);
- культурного;
- соціального (перевага певного соціального стану, соціальної захищеності);
- політичного (стабільність / нестабільність політичної ситуації в країні);

- етнічного (етнічна близькість, побут, духовна та матеріальна культура, спорідненість мови, звичаї, особисті уподобання);
- екологічного (екологія робочого місця, загальна екологічна ситуація в країні (регіоні);
- релігійного;
- расового;
- правового.

З перелічених факторів визначальним фактором трудової міжнародної міграції є економічний фактор, а саме: пошук будь-якої економічної вигоди. Світова статистика показує, що трудові мігранти віддають перевагу країнам з великими можливостями в міру зростання економіки та розвитку ринків праці. Однак майбутні мігранти оцінюють не тільки економічні, але й соціальні та особисті вигоди, які можуть впливати на рішення про необхідність трудової міграції та на вибір конкретної країни для трудової міграції. Потенційні трудові мігранти залишають місце постійного проживання з незадовільною оплатою праці та їдуть до країн, які мають ринки праці з більш високооплачуваною роботою та можливістю для подальшого працевлаштування.

На другому місці за важливістю, з нашої точки зору, перебуває демографічний фактор тому, що саме він формує тенденції у сфері глобальної міграції. Особливо цей фактор має істотну важливість для «швидко старіючої» Європи. Тривалість життя населення Європи останніми роками збільшується, народжуваність продовжує знижуватися, чисельність населення старше 70 років (пенсійного віку) швидко зростає, а чисельність робочої сили стрімко скорочується. Таким чином, населення «швидко старіє» і це призводить до серйозного впливу на ринки праці та фінансовий апарат країни. Для нормалізації становища необхідний приплив нової робочої сили (трудовах мігрантів).

Так само не менш важливими були та залишаються фактори географічної та культурної близькості, на тій підставі, що вони впливають на мобільність трудової міграції. Міграції в сусідні країни, які близькі не тільки географічно, але й за культурою, менталітетом та мовою, становлять величезну зацікавленість для більшості трудових мігрантів. Це вигідно і для тих мігрантів, які перебувають у фінансових обмеженнях (економія на транспорті), і для тих, хто погано або не досить добре знає державну мову в обраній країні, і для тих, хто психологічно ще не готовий до пошуку роботи в більш віддалених країнах (наприклад, на інших континентах).

На сьогодні існують різні підходи до класифікації факторів міграції: частина дослідників поділяє фактори на неекономічні та економічні, інші – на об'єктивні та суб'єктивні, решта дослідників поділяє фактори на такі, які притягують та відштовхують.

Розглянемо інші підходи до класифікації факторів трудової міграції. Серед об'єктивних факторів трудової міжнародної міграції необхідно виділити характерну відмінність між країною-донором та країною-реципієнтом за такими позиціями:

- демографічна ситуація, тобто темп природного приросту жителів в одній країні значно більший, ніж в іншій;
- рівень загального економічного розвитку на користь приймаючої країни або регіону [34, с. 210].

Крім об'єктивних факторів, слід враховувати суб'єктивний фактор, який проявляється в різній оцінці доцільності міграції конкретною людиною, тобто її особистими уподобаннями.

Відповідно до своєї теорії міграції, Е. Лі поділяє всі фактори міжнародної міграції на фактори «тяжіння та відштовхування», тобто на фактори, що мають вплив на бажання та намір здійснити міграцію.

Ці фактори, на думку Е. Лі, необхідно підсумувати в такий спосіб [35, с. 49–50]:

- фактори, що пов'язані з місцем (країною) походження;
- фактори, що пов'язані з місцем (країною) призначення;
- проміжні перешкоди;
- особисті фактори».

Е. Лі відносить до факторів «відштовхування» ті, що змушують особистість залишати свою країну походження (проживання). Прийняття рішення про міграцію, яке «відштовхує», може відбуватися з причин різного характеру: економічного, культурного, правового, соціального тощо. На думку Т. Ромашенко та І. Кукурудзи, до факторів «відштовхування» можна віднести як соціальні фактори, так і економічні, серед яких найбільш важливими є: низький рівень життя у країні проживання, невідповідність між фактичною вартістю життя в країні походження та рівнем оплати праці, велика відмінність у розмірах заробітної плати у країні проживання та в інших країнах, скорочення та безробіття, неефективна політика всередині країни, тощо [36, с. 102–103].

Фактори «тяжіння» – це ті фактори, які стимулюють (спонукають) людину зробити вибір на користь тієї чи іншої країни. До факторів «тяжіння» зазвичай відносять загальну сукупність бажаних критеріїв або умов для трудової міграції в інших країнах (наприклад, істотна відмінність в економічних, політичних та соціальних умовах, велика мобільність та можливість працевлаштування мігранта в обраній країні та відсутність фінансових, правових або інших перешкод на шляху міграції [37, с. 32].

Фактори «тяжіння» є дещо більш соціальними, ніж фактори «відштовхування» через прагнення трудових мігрантів отримати вищий

рівень соціального захисту, відсутність корупції, наявність політичної стабільності в обраній країні [36, с. 102].

Серед факторів «тяжіння» перевага віддається можливості поліпшення якості життя трудового мігранта та його сім'ї, можливості працевлаштування на новому місці, безпека, соціальний захист тощо. Фактори «тяжіння», так само як і фактори «відштовхування», можуть бути економічними, соціальними, культурними, правовими, тощо табл. 4.2) [38, с. 32–32].

Таблиця 4.2

Фактори впливу на процес трудової міжнародної міграції

Фактори «відштовхування»	Фактори «тяжіння»
Економічні	
Низька оплата праці	Висока оплата праці
Високий рівень безробіття в країні та дисбаланс на ринку праці	Наявність вільних робочих місць
Низька якість життя населення	Висока якість життя
Економічна нестабільність	Розвинута та стабільна економіка
Обтяжлива система оподаткування	Ліберальна система оподаткування
Соціальні	
Незадовільні умови праці	Кращі та гідні умови праці
Недоступна або неякісна система охорони здоров'я	Високоякісна та доступна система охорони здоров'я
Неякісна та непрестижна система освіти	Якісна та престижна система освіти
Відсутність можливостей для професійної самореалізації	Наявність можливостей для професійної самореалізації
Політичні	
Політична нестабільність	Стабільність політичної системи
Загроза безпеці життєдіяльності	Відсутність небезпеки
Відсутність ефективних державних інструментів щодо міграційної політики в державі	Лояльна міграційна політика урядів країн-реципієнтів
Корумпованість владних структур	Відсутність корупції
Нерозвинутість демократії	Розвинута демократія

Закінчення табл. 4.2

Фактори «відштовхування»	Фактори «тяжіння»
Екологічні	
Низька якість питної води та їжі	Чиста питна вода та екологічно безпечна їжа
Забруднене навколишнє середовище	Краща екологічна ситуація
Культурні	
Расова дискримінація	Відсутність расової дискримінації
Релігійні переслідування	Свобода віросповідання
Етнічна дискримінація	Відсутність етнічної дискримінації

У будь-якому випадку, користь від трудової міграції має переважати, щоб побороти так звані проміжні перешкоди. Проміжні перешкоди, на думку Е. Лі, – це перешкоди, які з'являються на шляху до міграції, та перешкоди, які можуть бути й уявними, у тому числі: мовні бар'єри, культурні перешкоди, міфи про ворожість населення країни, до якої мігрує людина, тощо.

Деякі фактори можуть бути і «притягувальними», і «відштовхувальними», тобто універсальними. Наприклад, демографічний фактор як універсальний описують у своїй гіпотезі Дж. Холіфілд та К. Бреттелл: «Демографія відіграє велику роль у міграції через дисбаланс між населенням, що призводить до «відштовхувального» фактора в перенаселених популяціях і «притягувального» фактора до країн з нечисленним населенням» [39, с. 7].

Дослідники не у всіх країнах однаково розглядають і вивчають фактори «тяжіння» та «відштовхування». На думку В. Акопяна, у країнах, з яких населення мігрує з будь-яких причин, більше уваги приділяється дослідженню факторів «відштовхування», а в країнах, в які це населення їде, навпаки, досліджують фактори, які саме «привертають» мігрантів [40, с. 32–32].

Трудова міжнародна міграція є природною відповідною реакцією населення на досить негативні зміни в соціально-економічному житті населення країни під час негативних структурних змін в економіці, за умови деформованості внутрішнього ринку праці, масового безробіття [41, с. 3].

4.3. Наслідки міжнародної трудової міграції

На сьогодні немає жодної країни у світі, яка б на будь-якому етапі свого розвитку не була б залучена у процес світових міграційних явищ: або як країна-донор, тобто постачальник трудової сили, або як країна-реципієнт. Внаслідок такого світового явища, як трудова міжнародна міграція (переміщення трудової сили в міждержавному просторі) відбувається вибуття або прибуття робочої сили, яка забезпечує своєю діяльністю різні галузі країни: культури, медицини, науки, будівництва, виробництва тощо. Враховуючи той факт, що в різних країнах є різний рівень життя, можна стверджувати, що трудова міжнародна міграція була й надалі буде соціально-культурним явищем.

Вивчаючи трудову міжнародну міграцію як явище, важливо звернути увагу на її наслідки як для країни-донора, так й для країни-реципієнта. Наслідки трудової міжнародної міграції неоднозначні та мають як позитивний, так і негативний характер впливу на соціальні та економічні сфери країн, які залучені у процес міграції.

Позитивні наслідки:

- трудова міжнародна міграція є вдалим способом працевлаштування безробітного населення за кордоном та дає змогу зменшити всередині країни соціальне напруження в суспільстві;

- дає можливість не тільки знайти роботу, але також поліпшити самі умови праці;

- трудова міжнародна міграція сприяє надходженню до країни-донора чималих коштів, які можна розглядати як свого роду інвестування в її економіку;

- позитивним можна вважати і те, що завдяки трудовій міграції відбувається виробничий, науковий, культурний та інші обміни між країнами;

- трудові мігранти, які повертаються додому зі своїм заробітком, мають можливість розпочати свій власний бізнес, і це сприятиме появі нових робочих місць.

Міграція може мати позитивні ефекти і для приймаючої країни при нестачі трудових ресурсів, і для країни, яка «віддає» свій надлишок трудових ресурсів. Позитивних наслідків доволі чимало, проте, на жаль, масштаби негативних наслідків трудової міжнародної міграції значно більші.

Негативні наслідки:

– існує серйозна загроза втрати виробничого, наукового та інтелектуального потенціалу, робочої сили працездатного віку. У кращому випадку ця втрата має тимчасовий характер, проте останніми роками спостерігається така тенденція неповернення трудових мігрантів до себе в країну, що перетворюється у незворотні втрати людського капіталу. Ця перспектива стає більш реальною зі збільшенням часу закордонних трудових поїздок, кращою адаптацією мігрантів за кордоном, покращанням умов проживання та фінансового становища. Трудові мігранти асимілюються в новій державі, забирають свої родини та стають частиною людського капіталу вже країни-реципієнта. Таким чином, трудова міжнародна міграція може виступати фактором, який значно підвищує ризик еміграції;

– у більшості випадків трудові мігранти намагаються приховати зароблені гроші, щоб не сплачувати податки;

– з'являються загрози, які мають соціальний характер та пов'язані із руйнуванням родин трудових мігрантів або навіть сирітства дітей, порушенням статево-вікової структури в країні-донорі.

Трудова міжнародна міграція в сучасних умовах глобалізації економічного розвитку являє собою масштабне явище, яке викликає неоднозначні наслідки та слабо регулюється. Наслідки можуть відбуватися через міграційні переміщення, збільшення масштабів викликає деформації, які можуть мати як позитивний, так й негативний вплив на розвиток як країн-донорів, так і країн-реципієнтів. Більш детальний вплив наслідків трудової міжнародної міграції для країн подано в табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Наслідки трудової міжнародної міграції

Для країн-донорів	Для країн-реципієнтів
Позитивні наслідки	
– підвищення рівня життя трудового мігранта та його родини	– поповнення внутрішнього ринку праці переважно більш дешевою робочою силою
– підвищення кваліфікації трудового мігранта, що повернувся на батьківщину	– можливість використовувати для роботи вже професійно підготовлених мігрантів (заощадження коштів та часу на навчання)
– зниження напруження на ринку праці через виїзд частини трудоактивного населення	– підвищення конкуренції на внутрішньому ринку праці, таким чином працедавці мають кращу можливість обрати більш кваліфікованого працівника

Закінчення табл. 4.3

Для країн-донорів	Для країн-реципієнтів
– сприяє надходженню до країни-донора чималих коштів, які можна розглядати як свого роду інвестування в її економіку	– прискорення економічного зростання
– можливість створення нових робочих місць через відкриття трудовими мігрантами свого бізнесу за рахунок зароблених ними коштів за кордоном	– розширення культурного різноманіття
Негативні наслідки трудової міграції	
– втрати країни, пов'язані з відтоком людського капіталу	– підвищення тиску на внутрішній ринок праці іноземної робочої сили
– відтік «мізків», кваліфікованих спеціалістів та, як наслідок, зниження культурного, наукового рівня і технологічного потенціалу	– неконтрольовані зростаючі масштаби нелегальних мігрантів
– ризики руйнування родин	– ймовірність додаткових проблем, що пов'язані із соціальним захистом трудових мігрантів
– ризики поширення соціального сирітства	– відтік національної валюти
– скорочення працездатного населення та порушення статеві-вікової структури	– підвищення конкуренції на внутрішньому ринку праці
– старіння населення	– ризики виникнення тінювих ринків праці та тінювих осередків життєдіяльності іноземців
– економічний спад	– ризики втрати власного трудового капіталу, внаслідок припливу дешевої робочої сили
– декваліфікації внаслідок виконання за кордоном переважно низькокваліфікованих робіт	– втрата дешевих спеціалістів-іммігрантів при їх поверненні на батьківщину

Не можна залишити без уваги і наслідки трудової міграції для самих активних учасників трудової міграції. Трудові мігранти порівняно з країнами залишаються в кінцевому підсумку в більш виграшному становищі за рахунок своєї економічної вигоди – значного збільшення доходу. Користь від трудової міграції може бути оцінена не тільки з економічної точки зору, але й із соціальної, розширюючи можливості в цивільно-правовому аспекті.

Наслідки трудової міжнародної міграції для трудових мігрантів такі:

– позитивні: зростання доходів, посилення соціальних гарантій, поліпшення якості життя мігранта та членів його родини, отримання

додаткових прав свободи людини, можливість отримання нових знань, навичок та підвищення кваліфікації;

– негативні: ризики особистого характеру, що можуть бути пов'язані з переміщенням на нове місце роботи, психологічні та соціальні наслідки для родини, психологічне навантаження на трудового мігранта, ризики та загроза потрапити в трудове рабство за кордоном.

Таким чином, зробити однозначний висновок про те, що трудова міжнародна міграція – явище позитивне чи негативне, не є можливим. Саме тому в кожному конкретному випадку важлива об'єктивна оцінка держави [33, с. 55–56].

Дослідники й вчені вивчають такі напрями міграційних процесів: міграція трудової сили з країн, що розвиваються, в розвинуті країни і трудова міграція між розвинутими країнами. І в одного, і в іншого напрямку міграційних процесів є негативні наслідки, але вони мають різний характер. Трудова міграція між розвинутими країнами відбувається, як правило, на рівні висококваліфікованих кадрів, у вигляді «витоку мізків», та меншою мірою залежить від економічних та соціальних факторів. Трудова міграція з країн, що розвиваються відбувається в основному на рівні низькокваліфікованої робочої сили, приплив нелегальної робочої сили може бути великою проблемою для приймаючої розвинутої країни, і протистояти цьому досить важко.

Трудова міжнародна міграція майже неконтрольований процес та має стихійний характер. Масштаби трудових міжнародних міграцій, що безконтрольно зростають, мають, як правило, негативні наслідки для розвитку країни. До вирішення проблем та наслідків трудових міжнародних міграційних процесів потрібно підходити досить серйозно. У гіршому випадку вони можуть спричиняти соціальні та економічні проблеми всередині країн, які беруть участь в міграційних процесах, наприклад: підвищення цін на нерухомість, продукти харчування, проблеми освіти, криміналізація суспільства, проблеми в системі охорони здоров'я тощо [42, с. 284].

Для того щоб пом'якшити вже існуючі або можливі негативні наслідки трудової міжнародної міграції, а також для того, щоб отримати максимальну користь від неї, уряди країн використовують на державному рівні різні методи регулювання міграційних процесів. Для продуктивного економічного, соціального та демографічного розвитку уряди країн впроваджують кардинальні програми щодо регулювання масштабів трудової міграції на будь-якому рівні.

Можна точно стверджувати такий беззаперечний факт: на сьогодні трудова міжнародна міграція населення є явищем масштабним, загальнодержавним та світовим, яке потребує серйозного всебічного

аналізу, вивчення, прогнозування та адекватної реакції держави через формування та реалізацію національної еміграційної та імміграційної політики [43, с. 1].

4.4. Оцінка сучасного стану міжнародної трудової міграції українців

Основною складовою трудової міжнародної міграції в сучасному світі є переміщення через економічні причини, перш за все короткочасні переміщення, за допомогою яких мігранти мають на меті отримати більш великий обсяг оплати праці. У таких трудових міграціях першорядну роль відіграє співвідношення якості життя в країні громадянства (постійного місця проживання) трудового мігранта та країнах, куди планує відправитися трудовий мігрант. Однак, на жаль, існує досить багато інших причин для вимушеного переселення, які можуть бути викликані військовими конфліктами, бойовими діями та різного роду катастрофами (наприклад, техногенними або екологічними). Україна на сьогодні значно поступається більшості країн ЄС за якістю та рівнем життя, це стимулює до трудового переміщення деякої частини українських громадян, які сподіваються за допомогою трудової міграції поліпшити якість свого життя та своєї родини. Трудові мігранти бажають не тільки отримувати гідну оплату праці (хоча цей фактор є основним), але й більш комфортне, безпечне та спокійне життя у країнах, де буде доступною престижна освіта, сучасна якісна медицина, чисті вулиці у містах, хороші дороги, якісні продукти харчування тощо.

Перша велика хвиля трудової міжнародної міграції відбулася ще в 1990-х роках, у перші роки незалежності України. За різними даними, у той час з країни виїхало майже 7 млн трудових мігрантів. На початку 2000-х років, після стабілізації економіки України, трудові мігранти, які виїхали з України почали поступово повертатися додому. Зараз ми переживаємо другу хвилю трудової міграції, початок якої спостерігався у 2015 р. Передумовами другої хвилі були економічні проблеми в країні, що виникли через низку сформованих причин: військова агресія з боку Росії, анексування п-ва Крим, початок військових дій на сході країни, масштабна внутрішня міграція населення з території Криму та сходу країни, девальвація національної валюти, зростання безробіття. Ще більший сплеск трудової міграції стався в 2017 р. після того, як був підписаний та введений в дію безвізовий режим між ЄС та нашою країною.

За даними Міністерства соціальної політики України та зі слів її колишнього міністра Андрія Реви, у трудовій міграції за кордоном постійно працює приблизно 3,2 млн громадян, а кількість трудових

мігрантів з України, які тимчасово працюють за кордоном, коливається, за різними даними, від 7 до 9 млн осіб. На думку деяких спеціалістів, чисельність одночасно працюючих за кордоном українських мігрантів, найбільш вірогідно, становить 3 млн чоловік [44, с. 14].

У 2020 р. на тлі пандемії COVID-19 число трудових мігрантів з України, що працюють за кордоном, за даними Світового банку оцінюється приблизно в 3–4 млн чоловік [45, с. 20].

Трудові мігранти в цей час досить важко знаходили робочі місця, оскільки через жорсткість прикордонного контролю були заблоковані переміщення по Європі, у тому числі і в сусідні країни. Деякі з трудових мігрантів повернулися в Україну, але лівова частка залишилася перечікувати пандемію за кордоном, незважаючи на те, що вони опинилися в дуже скрутному становищі.

За оцінкою Всеукраїнської асоціації компаній з міжнародної зайнятості, близько 5 млн українців із 42-мільйонного населення є трудовими міжнародними мігрантами. На жаль, значна частина українських трудових мігрантів – це представники дефіцитних на сьогодні робітничих професій в Україні. Більшість з трудових українських мігрантів обрало Польщу, де, за даними Центрального банку Польщі, на 2019 р. працювало близько 1,2 млн українських працівників [46, с. 17].

Державні органи не мають інструментів, щоб порохувати українських працівників за кордоном, тому на цей час немає точної статистики кількості трудових мігрантів, які виїхали за останні роки. Оскільки демографічна статистика та статистична служба України перебувають у незадовільному стані, то більшість розрахунків у сфері даних за трудовими ресурсами базується на експертних оцінках, які можуть різнитися між собою.

Державна служба статистики України проводила масштабні опитування населення у 2008, 2012 та 2017 рр., було опитано приблизно понад 40,5 тис. громадян України у віці 15–70 роки, які в цей період працювали або шукали роботу в іншій країні.

За результатами досліджень ОТМ (табл. 4.4), упродовж першого періоду за кордоном працювало 1,5 млн українських громадян (5,1% від всього населення України працездатного віку); упродовж другого періоду за кордоном працювало 1,2 млн осіб (3,4% від населення України працездатного віку); упродовж третього періоду в інших країнах у трудовій міграції перебувало 1,3 млн осіб (4,5% від населення віком 15–70 років). Таким чином, за 5 років спостереження рівень частки трудових мігрантів працездатного віку зріс майже на третину, або на 1,1% від загальної кількості населення України.

Таблиця 4.4

Масштаби міжнародної трудової міграції, млн осіб*

Показник	01.01.2005– 01.06.2008	01.01.2010– 17.06.2012	01.01.2015– 18.06.2017
Дані загальнонаціональних опитувань	1,5	1,2	1,3
Оцінка загальних масштабів	2,1	1,9	2,7
у т.ч. довгострокова трудова міграція, яка може трансформуватися в постійну	0,5	0,7	1

* Розробка НАНУ за даними ОТМ 2008, 2012, 2017 рр. [47, с. 10].

Існують побоювання у суспільства, що з України за кордон багато їде працювати молодь з вищою освітою, але масової тенденції на сьогодні не спостерігається. З даних табл. 4.5 бачимо, що частка міжнародних трудових осіб з повною вищою освітою становить 16%. Переважно в міжнародній трудовій міграції – це громадяни України з професійно-технічною (33,9%) та повною загальною середньою освітою (30,1%).

Згідно з опитуваннями основними країнами призначення для українських трудових мігрантів були такі: Польща (38,9%), Росія (26,3%), Італія (11,3%), Чехія (9,4%), Португалія (1,6%), Угорщина (1,3%) (рис. 4.4). До інших країн, яким також віддають перевагу українські трудові мігранти, належать Сполучені Штати Америки (1,8%), Білорусь (1,7%), Ізраїль (1,1%), Фінляндія (1,0%) та Німеччина (0,8%). За даними рис. 1.4. у 2017 р. відбувся перерозподіл майже за всіма основними країнами на користь Польщі.

Таблиця 4.5

Трудові мігранти за рівнем освіти, %*

Рівень освіти	2008	2012	2017
Повна вища	13,9	15,4	16,4
Базова або неповна вища	17,3	15,1	17,1
Професійно-технічна	–	–	33,9
Повна загальна середня	59	64,9	30,1
Базова загальна середня або початкова загальна	9,8	4,6	2,5

*Складено НАНУ за даними ОТМ 2008, 2012, 2017 рр. [47, с. 12].

Частка Польщі у 2017 р. збільшилася порівняно з 2012 р. з 14,3 до 38,9%, а це майже на 25%. Це відбулося головним чином за рахунок втрати Росією своєї частки з 43,2 до 26,3%, майже на 17%. Такий перерозподіл відбувся з двох причин: насамперед, через економічні проблеми в Україні, які почалися після початку військової агресії з боку Росії; по-друге, Україна отримала у 2017 р. безвізовий режим з країнами ЄС.

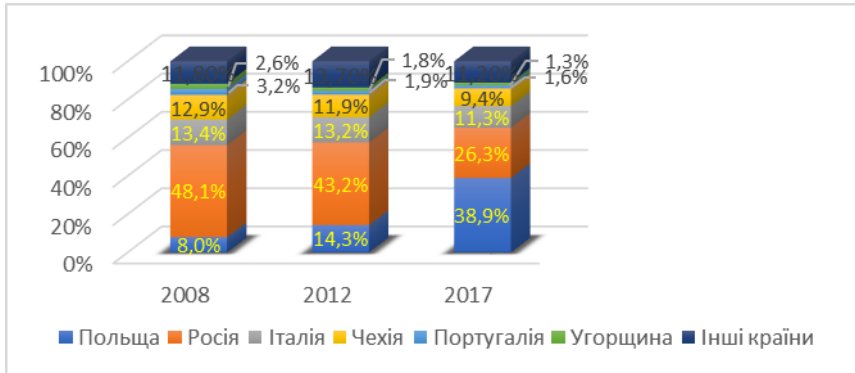


Рис. 4.4. Структура української трудової міграції за основними країнами призначення за 2008, 2012 і 2017 рр.

За словами президента Всеукраїнської асоціації компаній з міжнародного працевлаштування Василя Воскобійника, останніми роками кількість українців трудових мігрантів, які працюють поза межами України легально, зростає. «У серпні цього року в Польщі поставили абсолютний історичний рекорд – 507 тисяч українців виявились платниками податків у місцевий Фонд соціального страхування. Це майже на 20 тисяч більше, ніж було на січень цього року. Тобто ще до початку локдауну. Це свідчить про те, що більшість українців, які працюють за кордоном, зокрема в Польщі, все більше працюють саме в легальних сферах», – підсумував він [49].

За даними Євростату серед усіх світових мігрантів українські трудові мігранти у 2019 р. отримали найбільше дозволів на проживання в країнах ЄС, 87% з яких для ведення оплачуваної трудової діяльності. Найбільше в Євросоюзі дозволів для працевлаштування видала Польща – 52%, або 625 тис., з них 551 тис. дозволів було видано українцям. Це вже четвертий рік поспіль, коли українці отримали найбільше повідок на проживання в ЄС [50]. Серед усіх отриманих українцями дозволів на проживання в країнах ЄС – 87% дозволів для ведення оплачуваної трудової діяльності.

Серед країн ЄС перше місце зі значним відривом з видачі дозволів на ведення трудової діяльності для українських мігрантів посідає така країна, як Польща (рис. 4.5) [51].

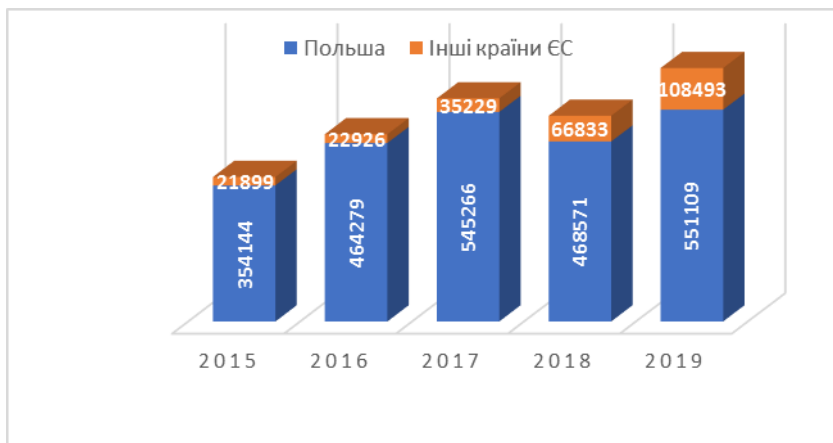


Рис. 4.5. Обсяг видачі дозволів на ведення трудової діяльності на території Польщі за період 2015–2019 рр.

Загалом за період 2015–2019 рр. обсяг дозволів на ведення трудової діяльності на території ЄС збільшився на 283 559 од., або на 75,4%, обсяг дозволів ведення трудової діяльності на території Польщі збільшився на 196 965 од., або майже на 56% (рис. 4.6). Поступове збільшення отримання офіційних дозволів свідчить про те, що більша частка українських трудових мігрантів, які працюють в ЄС, зокрема в Польщі, все частіше обирають для свого працевлаштування саме легальні сфери трудового міжнародного ринку, і для цього є багато причин, наприклад, соціальна захищеність, можливість отримати карту побиту, тимчасове житло, медичну страховку, компенсації, виплати в разі скорочення тощо.

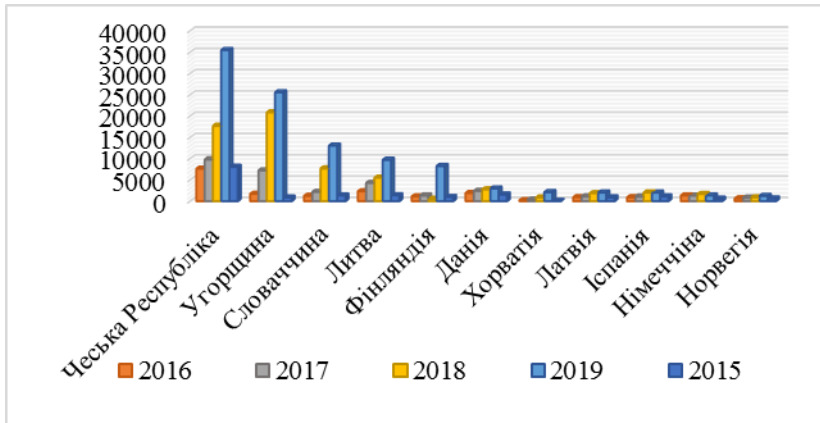


Рис. 4.6. Обсяг видачі дозволів на ведення трудової діяльності на території ЄС за основними країнами (без даних за Польщею) за період 2015–2019 рр.

У 2019 р. на другому місці опинилася Чеська Республіка, випередивши Угорщину, з обсягом дозволів у кількості 35 484 од. У 2019 р. було видано на 17 810 дозволів більше, а це вдвічі перевищує цифру попереднього 2018 р.! У 2018 р. було видано на 7 906 дозволів, або майже на 81% більше, ніж у 2017 р. Загалом за період 2015–2019 рр. обсяг дозволів ведення трудової діяльності на території Чеської Республіки збільшився на 27 433 од., або більше ніж у чотири рази.

На третьому місці з видачі дозволів на ведення трудової діяльності у 2019 р. перебуває Угорщина з обсягом дозволів у кількості 25 543 од. У 2019 р. було видано на 4 702 дозволів, або на 22,6% більше, ніж у попередньому 2018 р. У 2018 р. було видано на 13 645 дозволів, або майже на 189,6%, більше, ніж у 2017 р.!

На четвертому місці з обсягом 13 030 виданих дозволів на ведення трудової діяльності у 2019 р. розташовується Словаччина. У 2019 р. було видано на 5 355 дозволів, або на 70%, більше, ніж у попередньому 2018 р. У 2018 р. було видано на 5 518 дозволів, або майже на 260%, більше, ніж у 2017 р.!

На п'ятому місці з обсягом 9 704 виданих дозволів на ведення трудової діяльності у 2019 р. опинилася Литва. У 2019 р. було видано на 4 189 дозволів, або на 76%, більше, ніж у попередньому 2018 р. У 2018 р. було видано на 1 249 дозволів, або майже на 29,3%, більше, ніж у 2017 р.!

На шостому місці з обсягом 8241 отриманих дозволів на ведення трудової діяльності у 2019 р. опинилася Фінляндія. У 2019 р. було видано на 7 690 дозволів більше і це майже в 15 разів ніж у попередньому 2018 р.! Проте у 2018 році було видано на 762 дозволу менше або на 58% ніж у 2017 р.

На сьомому місці знаходиться Данія, обсяг дозволів на ведення трудової діяльності у 2019 р. склав 2 948 од. У 2019 р. було видано на 188 дозволів більше або на 7% ніж у попередньому 2018 р. У 2018 р. було видано на 364 дозволу менше або на 15% ніж у 2017 р.

На восьмому місці опинилась Хорватія з обсягом дозволів на ведення трудової діяльності у 2019 р. у розмірі 2 097 од. У 2019 р. було видано на 1 265 дозволів, або на 152%, більше, ніж у попередньому 2018 р. У 2018 р. було видано на 489 дозволів, або на 142%, менше, ніж у 2017 р.

Далі йдуть такі європейські країни, як Латвія, Іспанія, Німеччина, Норвегія з обсягом дозволів на ведення трудової діяльності у 2019 р. у розмірі 2 006, 2002, 1 337, 1 228 відповідно.

На частку інших країн ЄС у 2019 р. припадає обсяг у розмірі 4873 дозволів на ведення трудової діяльності. Загалом за період 2015–2019 рр. обсяг дозволів на ведення трудової діяльності на території ЄС збільшився на 283559 од., або на 75,4%.

Проаналізуємо структуру дозволів на ведення трудової діяльності на території ЄС за основними країнами за період 2017–2019 рр. (рис. 4.7, 4.8 і 4.9).

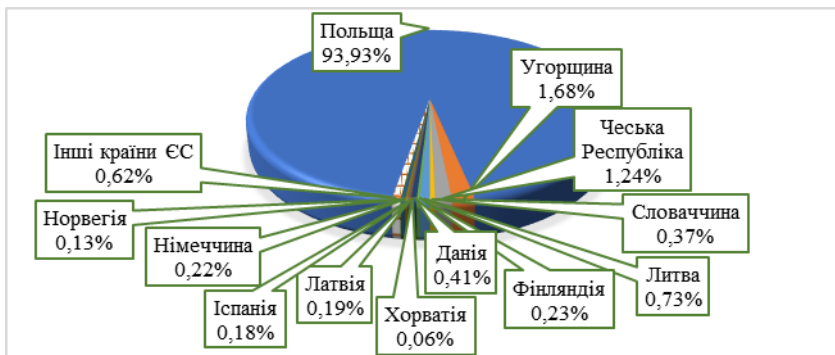


Рис. 4.7. Структура дозволів на ведення трудової діяльності на території ЄС за основними країнами за 2017 р.

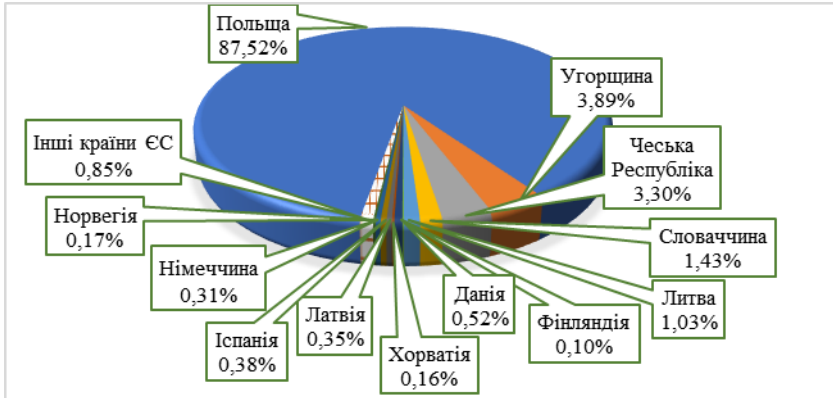


Рис. 4.8. Структура дозволів на ведення трудової діяльності на території ЄС за основними країнами за 2018 р.

За допомогою отриманих даних рис. 4.7 та 4.8 бачимо, що у 2018 р. відбулося зменшення частки дозволів на ведення трудової діяльності, які надала Польща, з 93,93 до 87,52%. Перерозподіл у структурі дозволів на ведення трудової діяльності за основними країнами у 2018 р. порівняно з 2017 р. відбувся на користь таких країн: Угорщина (з 1,68 до 3,89%), Чеська Республіка (з 1,24 до 3,30%), Словаччина (з 0,37 до 1,43%), Литва (з 0,73 до 1,03%), Данія (з 0,41 до 0,52%), Хорватія (з 0,08 до 0,18%), Латвія (з 0,19 до 0,35%), Іспанія (з 0,18 до 0,38%), Німеччина (з 0,22 до 0,31%), Норвегія (з 0,13 до 0,17%), інші країни ЄС (з 0,62 до 0,85%).

При цьому в 2018 р. відбулося зменшення у структурі дозволів на ведення трудової діяльності, які надала Фінляндія, з 0,23 до 0,10%.

За допомогою отриманих даних рис. 4.8 та 4.9 можемо зробити висновки, що у 2019 р. відбулося подальше зменшення частки дозволів на ведення трудової діяльності, які надала Польща, з 87,52 до 83,55%. Перерозподіл у структурі дозволів на ведення трудової діяльності за основними країнами у 2019 р. порівняно з 2018 р. відбувся на користь таких країн: Чеська Республіка (з 3,3 до 5,38%), Словаччина (з 1,43% до 1,98%), Литва (з 1,03% до 1,47%), Фінляндія (з 0,10 до 1,25%), Данія (з 0,52 до 0,45%), Хорватія (з 0,16 до 0,32%), Норвегія (з 0,17% до 0,19%). При цьому, у 2019 році відбулося незначне зменшення у структурі дозволів на ведення трудової діяльності, які надала Угорщина з 3,89% до 3,83%, Латвія (з 0,35% до 0,30%), Іспанія (з 0,38 до 0,30%), Німеччина (з 0,31 до 0,2%), інші країни ЄС (з 0,85 до 0,74%).

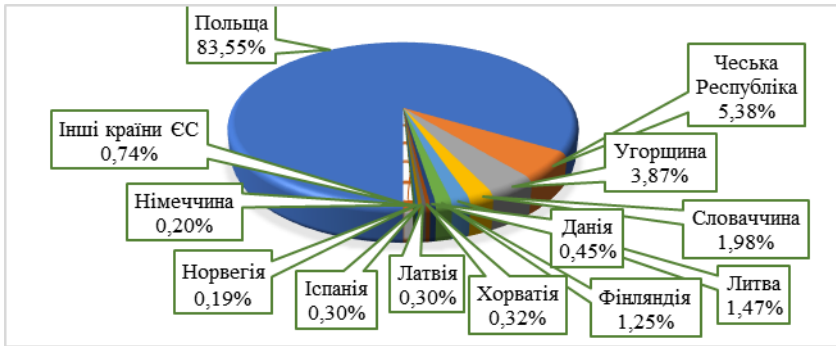


Рис. 4.9. Структура дозволів на ведення трудової діяльності на території ЄС за основними країнами за 2019 р.

Таким чином, за останні роки спостерігаємо тенденцію на переорієнтацію поки що незначної частини українських заробітчан з Польщі на Чехію та Словаччину через більш вищу оплату праці в цих країнах. На думку деяких фахівців, якщо в Німеччині відбудеться лібералізація законодавства щодо працевлаштування трудових мігрантів, то в Німеччину можуть переїхати працювати до 50–60% українців, які зараз працевлаштовані в Польщі [52]. А поки що Польща, через лояльність свого законодавства до трудових мігрантів, а особливо до сумлінних та працюючих українських заробітчан, залишається привабливою саме для українців. Напевно, трудова міграція українців буде зберігатися і надалі в значних масштабах [53, с. 188].

Кількість жінок та чоловіків серед трудових мігрантів у кожній країні різна: наприклад, в Італії, за даними НАН України, чисельність жінок вища, ніж чисельність чоловіків (27,0 та 4,7%, відповідно), а в Росії навпаки – працює більше чоловіків, ніж жінок (31,0 та 15,1%, відповідно), трудова міграційна активність чоловіків у працездатному віці більш вища, ніж у жінок (7,0 та 2,7% у віці 20–64 роки). Сільське населення України бере більшу участь у міжнародному міграційному процесі, ніж городяни (у середньому 8,0% селян та 3,5% городян у працездатному віці 20–64 роки). Спостерігається така особливість: серед городян частка міжнародної трудової міграції поступово зменшується при зростанні їхнього віку, а серед селян, навпаки, спостерігаються два вікові піки виїзду за кордон (16–24 та 40–49 років), але також із зниженням частки у старшому віці [47, с. 11].

Згідно з даними соціологічного дослідження, яке було проведене EWL S. A., Фондом підтримки мігрантів на ринку праці EWL та Центром східноєвропейських студій Варшавського університету, серед трудових мігрантів України, які на сьогодні проживають та працевлаштовані у Польщі, гендерний склад такий: 60,1% – чоловіки та 39,9% – жінки.

«За останніми даними, офіційними і неофіційними, у Польщі працює від 1 млн 200 тис. до 1,5 млн українських громадян. Останню цифру – 1,5 млн – оголосив у липні 2020 року консульський відділ України в Варшаві», – PR-менеджер польської компанії «EWL» Анатолій Зимнін [54].

Як бачимо з рис. 4.10, найбільша вікова група серед трудових мігрантів з України – це група віком від 26 до 35 років, і вона становить майже третину від загальної кількості, а саме 32%. За нею йде вікова група трудових мігрантів від 18 до 25 років, яка становить майже 30% від загальної кількості українських працівників. На третьому місці група мігрантів з віком від 36 до 45 років, яка складає майже чверть, а саме 23,1%. Частка мігрантів з вікової групи від 46 до 55 років становить 13,2% від загальної кількості. Частка працівників, яким більше 55 років, становить лише 2,5%.

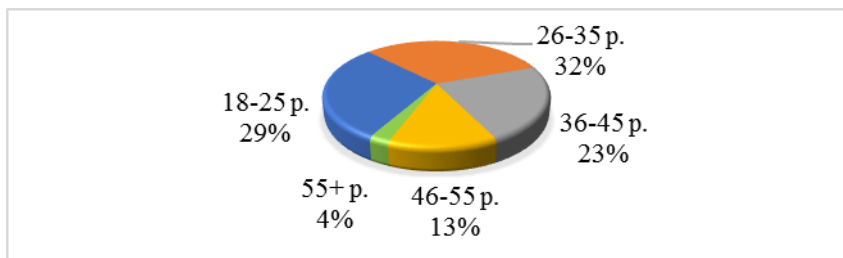


Рис. 4.10. Структура розподілу українських трудових мігрантів у Польщі за віком на 2019 р., %

Українські трудові мігранти, як правило, не є конкурентами з місцевим населенням за престижні та привабливі робочі місця на ринку праці. Працівники з України найчастіше погоджуються на менш привабливі робочі вакансії, наприклад, майже 42% мігрантів з України є представниками найпростіших робочих професій, понад 25% – це кваліфіковані працівники з інструментом, кожен сьомий український трудовий мігрант працює у сфері послуг і торгівлі, і тільки кожен одинадцятий мігрант працює як фахівець, спеціаліст або професіонал [47, с. 13].

Сфери зайнятості українських трудових мігрантів за секторами економіки такі (загальна частка не дорівнює 100% у зв'язку з тим, що мігранти можуть працювати в декількох різних сферах): будівництво (37%), туризм та готельне господарство (20%), сільське господарство (20%), послуги домашнім господарствам (19%), гуртова та роздрібна торгівля (10%), промислове виробництво (8%) та інші. Джерела Нацбанку Польщі показують, що в більшості випадків тривалість перебування українських трудових іммігрантів у Польщі не перевищує 12 місяців [55].

У період 2015–2019 рр. у структурі основних причин прибуття українських трудових мігрантів до Польщі відбувся перерозподіл (рис. 1.11) [56, с. 5].

За цей період основною та головною причиною була суттєва різниця у заробітній платі в Україні та Польщі на користь останньої: у 2015 р. на це вказали 48% мігрантів, у 2020 р. вже більша кількість трудових мігрантів, а саме 60%, вказали на таку причину, як різниця в заробітній платі.

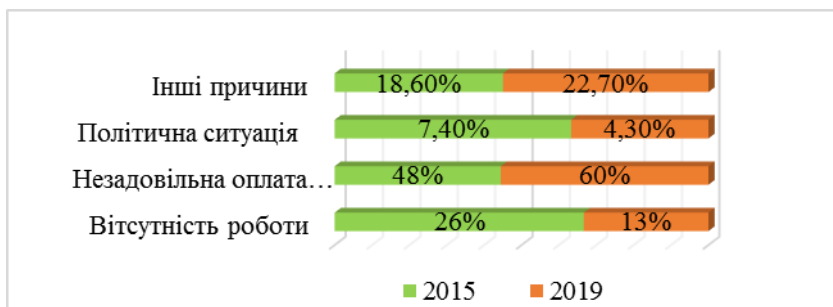


Рис. 4.11. Основні причини трудової міграції до Польщі за період 2015–2019 рр.

У 2015 р. на початку хвилі міжнародної трудової міграції, яка була безпосередньо пов'язана з війною з Росією та економічною кризою в Україні, важливою причиною виїзду заробітчан були: відсутність роботи в Україні (26% у 2015 р. проти 13% у 2020 р.) та політична ситуація (7,4% у 2015 р. та 4,3% у 2020 р.). Як бачимо, до 2020 р. відсоток трудових мігрантів, які виїхали з України до Польщі за цими причинами, зменшився, отже, ці причини з часом стали набагато менш значущими. Отже, домінуючими причинами поточної трудової міграції є різниця у рівні оплати праці між Польщею та Україною, безробіття та політична ситуація мають меншу важливість.

Найпопулярнішими та найбільш важливими методами пошуку роботи в Польщі у цей період була інформація з кола знайомих, які вже відвідали Польщу (міграційні мережі) та знають поточну ситуацію на ринку праці у Польщі (рис. 4.12) [55, с. 5].

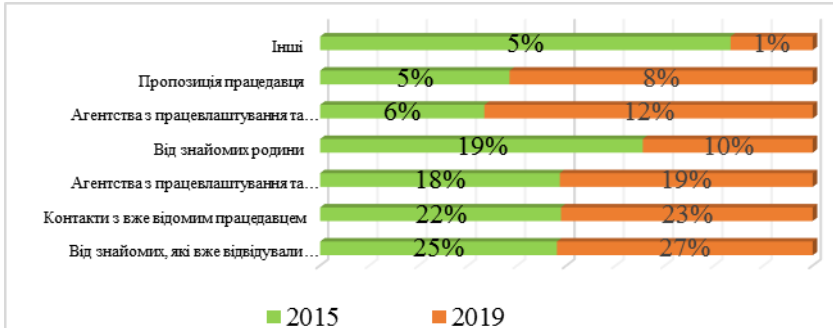


Рис. 4.12. Основні джерела пошуку роботи трудовими мігрантами у Польщі за період 2015–2019 рр.

На другому місці бачимо контакти з уже відомим роботодавцем (циклічні мігранти часто не йдуть на ризик подальших пошуків та формальностей, а повертаються до вже відомого працедавця).

На третьому місці за популярністю серед трудових мігрантів установи: агентства з працевлаштування та посередники в країні походження, а також у Польщі (завдяки безвізовому режиму та знанню польського ринку праці досвідченими іммігрантами). Зростання популярності приватного працевлаштування може бути результатом більш ефективного зв'язку роботодавців із відповідними працівниками та спроба уникнення компаніями та мігрантами грошових витрат та ризиків зміни законодавства. Про зростання незалежності у пошуку роботи свідчить зростання популярності самостійних пошуків та відгуків на пропозицію роботи польськими роботодавцями. З іншого боку, в пошуках роботи зменшилася частка значення сімейних контактів та знайомих родини, які вже були в Польщі та самостійно будувати мережу контактів з потенційними роботодавцями протягом перебування в Польщі [56].

Частка людей з України, які мають бажання у найближчі роки перебувати та працювати у Польщі, збільшилася з 25 до 37% (рис. 4.13).

Значна частина мігрантів не планує зміни в поточній ситуації та бажає працювати циклічно між Польщею та Україною, але їх частка суттєво зменшилася (37% порівняно з 46% у 2015 р.). Дещо знизилася частка мігрантів, які мають у планах виїзд до іншої країни, з 11 до 8%, а

частка мігрантів, які мають у планах повернення в Україну, трохи збільшилася з 13 до 16%, що може бути наслідком відносного поліпшення економічної ситуації як у Польщі, так і в Україні.

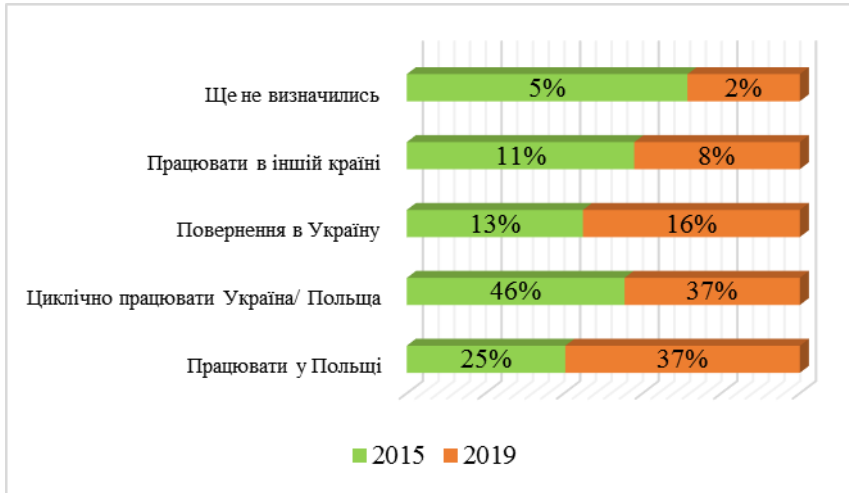


Рис. 4.13. Довгострокові плани трудових мігрантів у Польщі (оцінка ситуації в перспективі 3–5 років)

Польське відомство соціального страхування повідомляю, що на жовтень 2020 р. більше 75% трудових мігрантів у Польщі – це українські трудові мігранти. Після введення карантину з причини світової пандемії у березні майже 220 тис. українських працівників повернулися в Україну, побоюючись, що кордони країн надовго будуть закритими та неможливо буде повернутися до родини. Проте вже за пару місяців українські трудові мігранти знову почали повертатися працювати до Польщі. Таким чином, на жовтень 2020 р., трудових мігрантів з України працює на польських підприємствах вже удвічі більше, ніж до карантину. На сьогодні українських працівників все ще не вистачає у Польщі в таких сферах, як логістика, виробництво, харчова промисловість, автомобільна галузь.

Варто зауважити, що уряд Польщі намагається значно спростити шлях отримання карт побиту для іноземців та планує скасувати велику кількість бюрократичних бар'єрів, що перешкоджають досить швидко отримати карту побиту. Такі кроки сприяють трансформації трудової міграції з України з циклічної до постійної [57].

За статистикою Міжнародного банку, Україна останніми роками в регіоні ЄЦА (Європа – Центральна Азія) є найбільшим одержувачем

валютних грошових переказів від трудових міжнародних мігрантів. За даними Світового банку за 2019 р. Україна поставила новий рекорд – більше 15 млрд дол. (15 788 млн дол. США), що приблизно на 7,4% більше, ніж у 2018 р. Це зростання в Україні відображає переглянуту методологію оцінки вхідних грошових переказів, у тому числі зростання значного попиту в сусідніх країнах для українських трудових мігрантів. За даними же Національного банку України валютні надходження від українських заробітчан за 2019 р. склали 11 921 млн дол. США, що також на 7,3% більше, ніж надходження в 2018 р.

В розділі 1 ст. 1 Закону України «Про зовнішню трудову міграцію» прописане таке визначення трудової міжнародної міграції: «зовнішня трудова міграція – переміщення громадян України, пов’язане з перетинанням державного кордону, з метою здійснення оплачуваної діяльності в державі перебування [1]. Саме оплачувана діяльність у державі перебування, а отже, головний сенс трудової міграції – це саме економічна вигода насамперед для трудового мігранта.

Розглянемо, з яких країн відбуваються найбільші валютні надходження та грошові обсяги (результатів трудової міграції українців) (рис. 4.14, табл. 4.6).

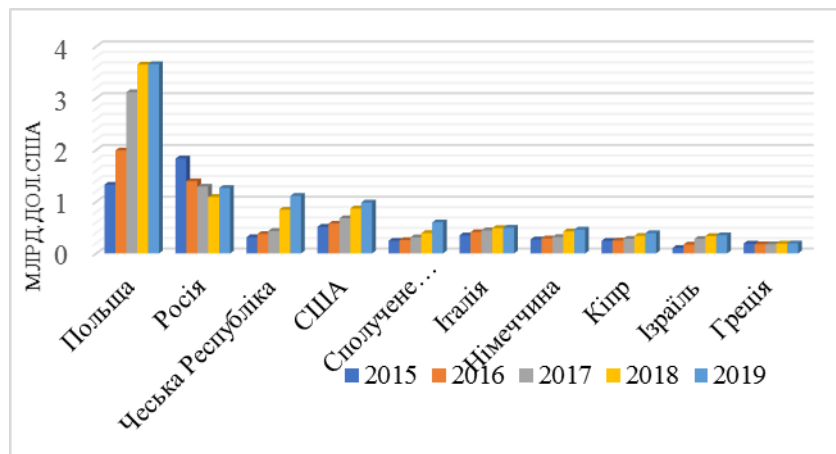


Рис. 4.14. Обсяги грошових надходжень в Україну за основними країнами походження

Таблиця 4.6

Динаміка обсягів грошових надходжень в Україну за основними країнами походження за період 2015–2019 рр.*

Країна	Надходження, млрд дол. США				Абс. відх., млрд дол. США		Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Польща	1,329	1,991	3,116	3,649	3,658	0,533	0,009	17,1	0,2
Росія	1,835	1,396	1,292	1,091	1,266	-0,201	0,175	-15,6	16,0
Чеська Республіка	0,314	0,377	0,435	0,846	1,113	0,411	0,267	94,5	31,6
США	0,516	0,576	0,679	0,87	0,984	0,191	0,114	28,1	13,1
Сполучене Королівство	0,245	0,259	0,311	0,394	0,601	0,083	0,207	26,7	52,5
Італія	0,35	0,412	0,447	0,492	0,498	0,045	0,006	10,1	1,2
Німеччина	0,27	0,291	0,318	0,426	0,462	0,108	0,036	34,0	8,5
Кіпр	0,245	0,249	0,284	0,341	0,391	0,057	0,05	20,1	14,7
Ізраїль	0,108	0,171	0,28	0,337	0,351	0,057	0,014	20,4	4,2
Греція	0,191	0,179	0,178	0,191	0,195	0,013	0,004	7,3	2,1
Віргінські острови (Брит.)	0,035	0,038	0,055	0,157	0,182	0,102	0,025	185,5	15,9
ОАЕ	0,082	0,093	0,12	0,153	0,135	0,033	-0,018	27,5	-11,8
Нідерланди	0,067	0,071	0,098	0,123	0,127	0,025	0,004	25,5	3,3
Сінгапур	0,075	0,073	0,078	0,129	0,12	0,051	-0,009	65,4	-7,0
Канада	0,097	0,073	0,078	0,097	0,095	0,019	-0,002	24,4	-2,1
Інші країни	1,200	1,286	1,495	1,815	1,743	0,32	-0,072	21,4	-4,0
Загалом (за даними НБУ)	6,959	7,535	9,264	11,111	11,921	1,847	0,81	19,9	7,3
Загалом (за даними Світового банку)	8,474	9,472	12,132	14,694	15,788	2,562	1,094	21,1	7,4
Загалом ЄС	3,397	4,254	5,697	7,15	7,728	1,453	0,578	25,5	8,1
Загалом СНГ	1,992	1,553	1,448	1,25	1,397	-0,198	0,147	-13,7	11,8

* Складено та розраховано автором за даними Світового банку, НБУ [58, 59].

Згідно з рис. 4.14 можемо з упевненістю відзначити, що за останні 5 років найбільшими країнами походження валютних потоків є такі країни, як: Польща, Росія, Чеська Республіка, США, Сполучене Королівство, Італія, Німеччина, Кіпр, Ізраїль та Греція. Лідирує в списку Польща, і для цього є безліч причин, одна з яких – близьке географічне розташування.

За розрахованими даними табл. 4.6 можемо зробити такі висновки: у 2019 р. в Україну (за даними НБУ) загалом надійшло 11 921 млн дол. США грошових надходжень, що на 810 млн дол. США (на 7,3%) більше, ніж у попередньому 2018 р. (11111 млн дол. США). Найбільші обсяги грошових надходжень в Україну за 2019 р. спостерігаємо з таких країн: Польща – 3 658 млн дол. США (на 9 млн дол. США (0,2%) більше, ніж у 2018 р.), Росія – 1 266 млн дол. США (на 175 млн дол. США (16%) більше, ніж у 2018 р.), Чеська Республіка – 1 113 млн дол. США (на 267 млн дол. США (31,6%) більше, ніж у 2018 р.), США – 984 млн дол. США (на 114 млн дол. США (13%) більше, ніж у 2018 р.), Сполучене Королівство – 601 млн дол. США (на 207 млн дол. США (52,5%) більше, ніж у 2018 р.), Італія 498 млн дол. США (на 6 млн дол. США (1,2%) більше, ніж у 2018 р.), Німеччина – 462 млн дол. США (на 36 млн дол. США (8,5%) більше, ніж у 2018 р.), Кіпр – 391 млн дол. США (на 50 млн дол. США (14,7%) більше, ніж у 2018 р.) та Ізраїль – 351 млн дол. США (на 14 млн дол. США (4,2%) більше, ніж у 2018 р.).

Загалом з країн ЄС у 2019 р. в Україну надійшло 7 728 млн дол. США, таким чином, маємо збільшення обсягу грошових надходжень на 528 млн дол. США, або на 8,1% порівняно з попереднім 2018 р. У 2018 р. в Україну надійшло 7 150 млн дол. США, що більше майже на 0,6 млрд дол. США, або на 25,5% порівняно з 2017 р. До речі, після 2014 р. суттєво змінилася географічна структура країн призначення українських мігрантів: зменшилася частка Росії та зросла частка країн ЄС.

Загалом з країн СНГ у 2019 р. також спостерігається збільшення надходжень в Україну, а саме: на 147 млн дол. США, або на 11,8% більше, ніж у 2018 р. та становить обсяг у розмірі 1397 млн дол. США. Проте у 2018 р. порівняно з 2017 р. ми бачимо зменшення грошового потоку з країн СНД, яке становить 1 250 млн дол. США, зменшення відбулося майже на 198 млн дол. США, або на 13,7%. Це можливо пояснити тим, що трудові мігранти після введення безвізового режиму з країнами ЄС у 2017 р. змінили вектор направленості своєї трудової міграції та обирали у частіше саме країни ЄС.

За даними рис. 4.15 спостерігаємо, що перерозподіл у структурі грошових переказів в Україну за основними країнами походження у 2019 р. порівняно з 2018 р. відбувся на користь таких країн: країни ЄС (суттєве збільшення з 61,42 до 64,83%), Росії (з 9,37 до 10,62%), США (з 7,47 до 8,25 %), Ізраїль (з 2,89 до 2,94%).

При цьому в 2019 р. відбулося зменшення у структурі грошових переказів з ОАЕ (з 1,31 до 1,13%), Сінгапуру (з 1,11 до 1,01%), Канади (з 0,83 до 0,8%), інших країн світу (з 15,59 до 10,42%).

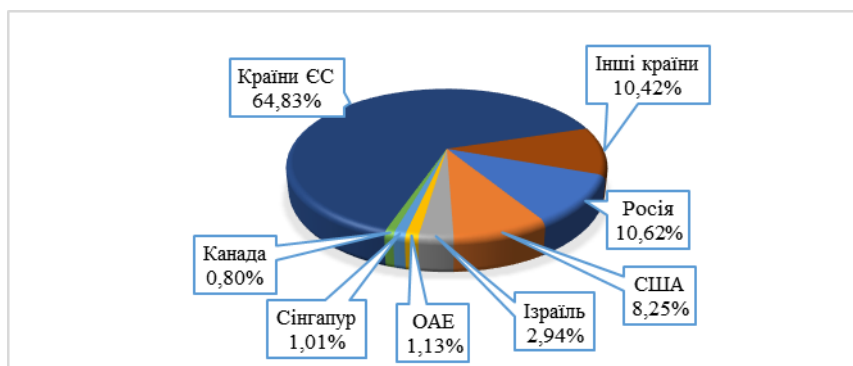


Рис. 4.15. Структура грошових переказів в Україну за основними країнами походження за 2019 р.

Як ми бачимо, найбільшим джерелом валютних надходжень для України за останні роки були і є країни ЄС. Частка грошових надходжень з країн Європейського Союзу за 2019 р. складає майже 65% від загальних переказів від трудових мігрантів. В Україні у 2014 р. відбулися кардинальні зміни в основних тенденціях зовнішніх трудових міграцій працездатного населення, факторами яких були агресія з боку Росії, анексія Кримського п-ва та початок бойових дій на сході України. Внаслідок цих подій відбулася переорієнтація майже половини українських трудових мігрантів, які раніше працювали в Росії, на країни Європейського Союзу.

Проаналізуємо структуру грошових переказів з країн Європейського Союзу за 2019 р. (рис. 4.16).

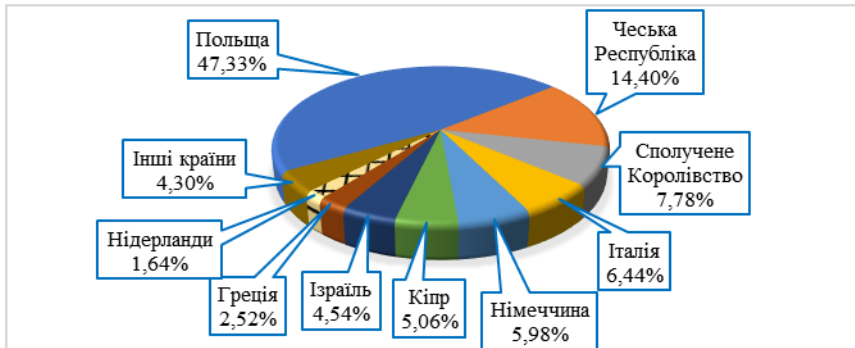


Рис. 4.16. Структура грошових переказів з країн ЄС за 2019 р.

За даними рис. 4.16 спостерігаємо, що структура грошових переказів з країн ЄС у 2019 р. має такий вигляд: на перекази з Польщі припадає 47,33% від усіх переказів з ЄС, зі Сполученого Королівства маємо 7,78%, з Німеччини надійшли 5,98% валютних переказів, з Кіпру маємо 5,06%, з Ізраїлю надійшло 4,54%, надходження з Греції дорівнюють 2,52%, з Нідерландів маємо 1,64%, з решти країн ЄС надходження складають 4,3%.

Отже, найбільшим «постачальником» валютних надходжень за останні роки залишається така країна, як Польща, що входить до складу ЄС. Саме в Польщу мігрує та залишається працювати величезна частина трудових мігрантів України. Польща і на сьогодні все ще залишається найбільш лояльною до українських заробітчан країною. Українці мають право в'їжджати сюди за безвізовим режимом та шукати роботу на місці. Такий варіант більше підходить тим, хто вже відвідував Польщу раніше, «знайомий» з країною та непогано володіє або навіть зовсім не володіє польською мовою, а також для тих, хто поки не наважується «мандрувати» заради заробітків набагато далі.

За даними рис. 4.17 ми можемо зробити висновок, що лівова частка валютних надходженнях з-за кордону – це саме безпосередня оплата праці українських емігрантів, і ця частка значно збільшилася протягом останніх років: у 2019 р. чиста оплата праці становила 74,72%, що на 3,53% більше, ніж у 2018 р.; у 2018 р. чиста оплата праці становила 71,19%, що на 3,52% більше, ніж у 2017 р.

У цілому за період 2017–2019 рр. частка чистої оплати праці зростає на 7,05% (2 638 млн дол. США). Надходження від трудової діяльності українців в Україну можуть відбуватися через різні канали:

1) офіційні – поштові відділення, міжнародні банки, міжнародні системи грошових переказів;

2) неофіційними – мається на увазі шлях передачі наявних грошей або інших матеріальних цінностей від одного домогосподарства іншому [59].

НБУ враховує у своїй статистиці як офіційні, так і неофіційні канали надходження грошей в Україну. За даними табл. 4.7 можемо зробити такі висновки: у 2019 р. в Україну через коррахунки банків надійшло 3 812 млн дол. США грошових переказів, що на 392 млн дол. США більше, ніж у 2018 р. У 2018 р. надійшло 3 420 млн дол. США грошових переказів, що майже на 829 млн дол. США більше, ніж у 2017 р.

Через міжнародні платіжні системи у 2019 р. в Україну надійшло 2 228 млн дол. США грошових переказів, що на 27 млн дол. США менше, ніж у 2018 р. У 2018 р. через міжнародні платіжні системи було переказано 2255 млн дол. США, що на 8 млн дол. США більше, ніж у 2017 р.

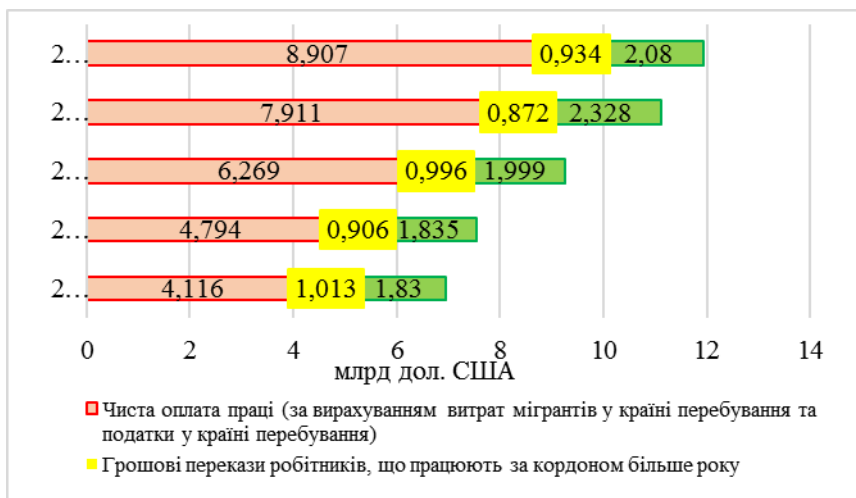


Рис. 4.17. Обсяг та склад приватних грошових переказів в Україну за період 2015–2019 рр.

Через неформальні канали у 2019 р. в Україну надійшло 5 881 млн дол. США грошових переказів, що на 445 млн дол. США більше, ніж у 2018 р. У 2018 р. через неформальні канали маємо надходження в Україну у розмірі 5 436 млн дол. США, що майже на 1 млрд дол. США більше, ніж у 2017 р.

Таблиця 4.7

**Динаміка обсягів приватних грошових переказів
в Україну за каналами надходження
за період 2015–2019 рр. [59]**

Канали надходження	Надходження, млрд дол. США					Абс. відх., млрд дол. США		Частка, %		
	2015	2016	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2017	2018	2019
Через коррахунки банків	2,005	2,145	2,591	3,42	3,812	0,829	0,392	28,0	30,8	32,0
Через міжнародні платіжні системи	2,331	2,345	2,247	2,255	2,228	0,008	-0,027	24,3	20,3	18,7
Через неформальні канали	2,623	3,045	4,426	5,436	5,881	1,01	0,445	47,8	48,9	49,3
Загалом	6,959	7,535	9,264	11,111	11,921	1,847	0,81	100	100	100

Загалом за період 2015–2019 рр. спостерігаємо, що через коррахунки банків маємо збільшення надходжень на суму 1,807 млрд дол. США, або на 90%. Через міжнародні платіжні системи маємо незначне зменшення надходжень на суму 100 млн дол. США, або на 4,4%; через неформальні канали маємо суттєве збільшення грошових надходжень на суму 3 258 млн дол. США, або на 124,2%!

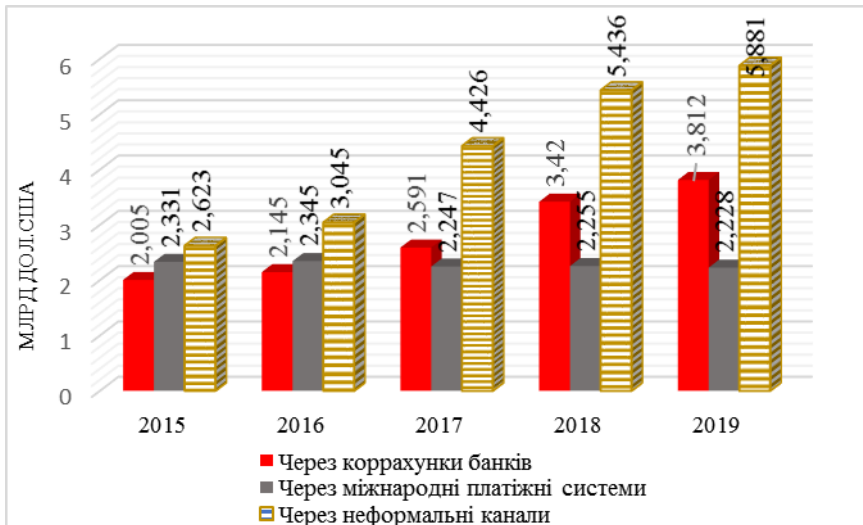


Рис. 4.18. Обсяг приватних грошових переказів в Україну за каналами надходження за період 2015–2019 рр.

За даними табл. 4.7 та рис. 4.18 спостерігаємо, що лівова частка приватних грошових надходжень здійснюється через неформальні канали. У 2019 р. частка збільшилася на 0,4% порівняно з 2018 р. та становила майже половину від усіх каналів надходжень, а саме 49,3%. У 2018 р. частка також мала збільшення на 1,1% та становила 48,9%.

На другому місці за часткою спостерігаємо надходження приватних грошей через коррахунки банків. У 2019 р. частка надходжень через коррахунки банків становила 32%, що на 1,2% більше, ніж у 2018 р. У 2018 р. частка надходжень через коррахунки банків також мала збільшення порівняно з 2017 р., а саме на 2,8%, та становила 30,8%.

На останньому місці опинився такий канал надходження грошей, як міжнародні платіжні системи. У 2019 р. частка надходжень через міжнародні платіжні системи зменшилася на 1,6% порівняно з часткою у 2018 р. та становила 18,7%. У 2018 р. частка надходжень через міжнародні платіжні системи також мала зменшення порівняно з 2017 р., а саме на 4% та становила 20,3%.

Загалом за період 2015–2019 рр. відбулося зменшення частки надходжень грошей через міжнародні платіжні системи. Натомість частка надходжень грошей через коррахунки банків та через неформальні канали збільшилася. Це пояснюється досить високою ціною на послуги міжнародних платіжних систем, географічної близькості країн ЄС до України, а також досить зручним та непогано розвинутим транспортним сполученням.

Отже, за результатами загального аналізу приватних грошових надходжень бачимо, що відбувається значне зростання надходжень в Україну насамперед за рахунок зростання заробітної плати українських трудових мігрантів за кордоном на фоні підвищення їх кваліфікації. Зростання приватних грошових надходжень має позитивний характер:

1) грошові міжнародні перекази є стійким джерелом валютних надходжень в Україну;

2) набувають ролі певного фінансового буферу під час економічних потрясінь;

3) надходження грошових переказів від трудових мігрантів набагато менше залежать від економічного циклу, і тому менш схильні до раптових зупинок;

4) великі обсяги трансферів від трудових мігрантів спроможні пом'якшувати ймовірні наслідки економічної кризи для нашої країни, і такі перекази мають велику ймовірність швидко відновлюватися після завершення кризи;

5) на відміну від інших фінансових потоків, приватні трансфери є доволі стійкими, оскільки трудові мігранти намагаються підтримати своїх близьких у складні часи.

Керівництво Національного банку України у прогнозах щодо приватних надходжень від трудових мігрантів враховує і в подальшому зростання грошових надходжень від трудових мігрантів України, яке, перш за все, має буде відбуватися за рахунок збільшення заробітних плат у країнах-реципієнтах заробітчанин, але в той самий час, на думку керівництва Нацбанку України, «кількість трудових мігрантів не буде змінюватися через подальшу конвергенцію заробітних плат в Україні до рівня заробітних плат країн Східної Європи».

Список використаної літератури

1. Закон України «Про зовнішню трудову міграцію». *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2015. № 49–50. Ст. 463, із змінами, внесеними згідно із Законом № 341-IX від 05.12.2019. *ВВР*. 2020. № 13. Ст. 68. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-19#Text>

2. Міжнародна конвенція «Про захист прав всіх трудящих-мігрантів та членів їх сімей» Прийняття від 18.12.1990: Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_203#Text

3. Конвенція «Про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав» від 14.11.2008 року: Законодавство України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_j82

4. Конвенція № 97 Міжнародної організації праці «Про працівників-мігрантів (переглянута 1949 року)». URL: http://www.uazakon.com/documents/date_bo/pg_gwgwxr.htm
5. Моджина Н.В., Каров Р.А. Миграция как индикатор социально-экономического кризиса. *Молодой ученый*. 2016. № 12 (116). С. 741–744.
6. Ніколаєвський В.М., Прохоренко Н.Є. Теоретико-методологічні засади вивчення міграції населення. *Вісник міжнародного слов'янського університету*. 2009. Т. 12. № 1. С. 34–39.
7. Рьжкова А.Н. Понятие и виды трудовой миграции. *Молодой ученый*. 2014. № 21 (80). С. 535–538.
8. Васильева Л.А. Вынужденная миграция в Республике Беларусь: теоретико-правовые и организационные аспекты. Мн.: Академия МВД Республики Беларусь, 2000. 124 с.
9. Лемешев А.И., Бубич А.В., Зинкевич Г.Г. Глоссарий по миграции. Мн.: Информационный центр при МИД Республики Беларусь, 2000.
10. Тоцкий Н.Н. Введение в миграционное право. Миграционное право как подотрасль конституционного права Российской Федерации. Нормативные акты, регулирующие правоотношения с участием мигрантов. М.: Диалог МГУ, 1999. 178 с.
11. Садовская Е.Ю. Миграция в Казахстане на рубеже XXI века: основные тенденции и перспективы. Алма-Ата, 2001. 112 с.
12. Піскун О. Основи міграційного права. Київ: Леся, 1998. 360 с.
13. Каслз С. Глобальные тенденции и проблемы. Международная миграция в начале XXI века: глобальные тенденции и проблемы. *Международный журнал социальных наук*. 2001. № 032. С. 27–42.
14. Романюк А. Міграційні процеси у Львівській області. *Українські варіанти*. 1997. № 2. С. 21–25.
15. Римаренко Ю. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри: Понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика: Енциклопедія / за ред. Ю. Римаренка; НАНУ, Ін-т держави і права. Київ: Довіра, 1998. 912 с.
16. Драгунова Т. Просторовий аналіз міграційного процесу в м. Києві. *Статистика України*. 2004. № 1. С. 72–79.
17. Шелюк В. Соціальна міграція: Етапи, функції, типи Перспективи. 2001. № 3 (15). С. 45–50.
18. Сови А. Общая теория населения. Т. 2: Жизнь населения / пер. с франц. Ф.Р. Окуновой. М.: Прогресс, 1977. 520 с.
19. Пулэн М. Источники данных для измерения международной миграции в странах Центральной Европы. *Международная миграция населения: Россия и современный мир*. М.: МАКС Пресс, 2000. Вып. 5. С. 14–37.

20. Маслова И.С. Экономические функции и факторы миграции населения. Миграции населения и перспективы демографического развития России. Международная научно-практическая конференция 22 ноября 2002 г. (Доклады и тезисы докладов). М., 2003. С. 111–114.
21. Переведенцев В. Современная миграция населения России в освещении центральных газет. *Миграция и информация* / под ред. Ж. Зайончковской. М., 2000. С. 32–64.
22. Рязанцев С.В. Трудовая миграция в странах СНГ и Балтии: тенденции, последствия, регулирование. М.: Формула права. 2007. 576 с.
23. World Migration 2008. Managing Labor Mobility in the Evolving Global Economy / Ed.-in-Chief G. Appave, R. Cholewinski. Geneva: IOM, 2008. Vol. 4. 504 p.
24. Ровенчак О. Визначення та класифікації міграцій: наближення до операційних понять. *Політичний менеджмент*. 2006. № 2. С. 127–139.
25. П'ятковська О. Класифікація видів міжнародної трудової міграції: окреслення операційних понять. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 1 (30). С. 30–34.
26. Методология и методы изучения миграционных процессов: междисциплинарное учеб. пособие / под ред. Ж. Зайончковской, И. Молодиковой, В. Мукомеля. М.: Центр миграционных исследований, 2007. 370 с.
27. World Population Clock: 7.8 Billion People (2020) – Worldometers URL: <https://www.worldometers.info/world-population/>
28. World Migration Report 2020: «Migration and Migrants: A Global Overview». *WorldBank*. 2019. Chapter 2. 57 p. URL: <https://publications.iom.int/books/world-migration-report-2020-chapter-2>
29. Сови А. Общая теория населения Т. 1 «Экономика и рост населения» / пер.Ф.Р. Окуновой. М.: Прогресс, 1977. 504 с.
30. Теслюк Р.Т. Суспільно-географічні аспекти якості життя населення регіону (на матеріалах Львівської області): автореф. дис. ... канд. геогр. наук: 11.00.02 «Економічна і соціальна географія». Львів, 2008. 20 с.
31. Задоя А.О. Підприємницькі та міграційні устремління української молоді. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2018. № 2 (25). С. 36–45.
32. Кизима І.С. Чинники зовнішньої трудової міграції населення України. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2009. № 15. С. 365–369.
33. Габибуллаевич А.П. Факторы и последствия международной миграции населения. *УЭПС: управление, экономика, политика, социология*. 2019. С. 51–57.

34. Пашкевич О.А. Миграция и ее влияние на численность сельского населения: тенденции и последствия. *Миграционные процессы*: сб. матер. Междунар. науч.-практ. конф. М.: Отечество, 2014. С. 208–213.
35. Everett S. Lee A Theory of Migration. *Demography*. 1966. Vol. 3. No. 1. P. 47–57.
36. Кукурудза І. Україна у світових процесах трудової міграції: монографія. Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2012. 252 с.
37. Новосад К.Я. Соціальні ризики міжнародної трудової міграції з України: дис. ... канд. соц. наук / ДВНЗ «УНУ», ЛНУ імені Івана Франка. Ужгород, 2018. 218 с.
38. Романенко І.О. Статистичний аналіз трудової міграції: дис. ... канд. екон. наук / ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана. Київ, 2015. 189 с.
39. Brettell C., Hollifield J.F. Migration theory: talking across disciplines. New York: Routledge, 2015. 356 p.
40. Акопян В. Соціологічні підходи до вивчення трудової міграції. *Соціологія і право*. 2014. № 1 (23). С. 61–69.
41. Тимофеев А. Проблеми зовнішньої трудової міграції в Україні: сучасні тенденції. *Синopsis: текст, контекст, медіа* / ДВНЗ «КНУ ім. Б. Грінченка». 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stkm_2013_2_13
42. Уткина В.А., Слюсаренко В.К. Сущность понятия «миграция». *Молодой ученый*. 2016. № 30 (134). С. 282–284.
43. Хомич Л. Зовнішня трудова міграція населення України: масштаби, сучасні ознаки та географія. *Регіональні проблеми України*. Херсон, 2007. С. 310–316.
44. Лібанова Е.М. Зовнішні трудові міграції українців: масштаби, причини, наслідки. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 2 (33). С. 11–26.
45. World Bank COVID-19 Crisis Through a Migration Lens / World Bank, Knomad: Migration and Development. April 2020. Brief 32. 37 p. URL: https://www.knomad.org/sites/default/files/2020-06/R8_Migration%26Remittances_brief32.pdf
46. World Bank Migration and Remittances / World Bank, Knomad: Migration and Development. April 2019. Brief 31. 29 p. URL: <https://www.knomad.org/sites/default/files/2019-04/Migrationanddevelopmentbrief31.pdf>
47. Українське суспільство: міграційний вимір, національна доповідь, ключові результати. Київ: Інститут соціології НАН України, 2019. 35 с. URL: http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/migration_national_report_main_results.pdf
48. Міграція в Україні: факти і цифри Міжнародна організація з міграції (МОМ) / Фонд розвитку МОМ, Представництво в Україні. Київ: МОМ, 2019. 20 с. URL: https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf

49. У Польщі офіційно працює 507 тис. українців, Всеукраїнська асоціація компаній з міжнародного працевлаштування. URL: <https://ampua.org/novyny/u-polshhi-oficiyno-pracyuie-507-tis-ukrainc/>

50. Українці отримали найбільше дозволів на проживання в країнах ЄС. Всеукраїнська асоціація компаній з міжнародного працевлаштування. URL: <https://ampua.org/novyny/ukrainci-otrimali-naubilshe-dozvoli/>

51. Сайт Eurostat, First permits by reason, length of validity and citizenship. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/MIGR_RESFIRST__custom_254749/default/table?lang=en

52. Зануда А. Польша проигрывает битву за рабочие руки украинцев. Куда они поедут? BBC News Украина. 13.11.2018. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-russian-46191346>

53. Кривогуз М. Украинские трудовые мигранты: стимул или тормоз для экономики? *Россия и новые государства Евразии*. Москва: НИИ мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН. 2019. № II (XLIII). С. 185–197.

54. Близько 1,5 мільйона українців працюють у Польщі. *Експерт. Укрінформ*. 2019. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2735716-blizko-15-miljona-ukrainciv-pracuut-u-polsi-ekspert.html>

55. Narodowy Bank Polski. Kwartalny raport o rynku pracy iI kw. 2017 r. *NBP*. 2017. № 02/17. 42 s. URL: https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_pracy/rynek_pracy_2017_1kw.pdf#page=29

56. Narodowy Bank Polski. Badania ankietowe imigrantów w aglomeracji warszawskiej (2019–2020) – najważniejszewnioski. *NBP*, Departament Statystyki Warszawa. 2020. 9 s. URL: <https://www.nbp.pl/publikacje/migracyjne/imigranci-Warszawa.pdf>

57. Українці стали останнім резервом робочої сили для ЄС / Всеукраїнська асоціація компаній з міжнародного працевлаштування. URL: <https://ampua.org/novyny/ukrainci-stali-ostannim-rezervom-rob/>

58. World Bank Migration and Remittances. Data Release: Annual Remittances Data. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/labormarkets/brief/migration-and-remittances>

59. Статистика Національного банку України. Статистика зовнішнього сектору. Грошові перекази в Україну. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/Perekaz_y.pdf

60. Національний банк України. Інфляційний звіт. Січень 2020 рік. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2020-Q1.pdf?v=4

61. Перекази грошей українських трудових мігрантів не зменшуються / Всеукраїнська асоціація компаній з міжнародного працевлаштування. URL: <https://ampua.org/novyny/perekazi-groshey-ukrainskikh-trudovi/>

62. Міграційний профіль України за 2018 / Державна міграційна служба України. 2019. 94 с. URL: https://dmsu.gov.ua/assets/files/mig_profil/migprofil_2018.pdf
63. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
64. Розподіл постійного населення України за статтю та віком на 1 січня 2020 року / за ред. М. Тімоніної; Державна служба статистики України. Київ, 2020. 344 с. URL: http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2020/roz_nas20.pdf
65. World Population Prospects. United Nations Population Division. URL: <https://population.un.org/wpp/Download/Probabilistic/Population/>
66. Офіційний сайт Пенсійного фонду України. Статистика. URL: <https://www.pfu.gov.ua/statystyka/>
67. Средние и минимальные зарплаты в Европе: уровень зарплат по странам Евросоюза и некоторым другим странам мира. URL: <https://ru-geld.de/salary/europe.html>
68. Сайт Eurostat, Monthly minimum wages. URL: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
69. Официальный сайт Министерства финансов Украины. Средняя заработная плата в Украине в Евро. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/average/eur/>
70. Останні тренди трудової міграції: Польща – лідер серед ЄС. URL: <https://ampua.org/novyny/ostanni-trendi-trudovoi-migracii-pol/>
71. WorldBank. World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&country=UKR>
72. В 2019 году украинцы в Польше потратили рекордную сумму денег – статистика. URL: <https://news.finance.ua/ru/news/-/465562/v-2019-godu-ukraintsy-v-polshe-potratile-rekordnuyu-summu-deneg-statistika>
73. Główny Urząd Statystyczny, GUS. Ruch graniczny oraz wydatki cudzoziemców w Polsce i Polaków za granicą w 2015–2019 rok. URL: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/ruch-graniczny-oraz-wydatki-cudzoziemcow-w-polsce-i-polakow-za-granica-w-iii-kwartale-2020-roku,13,29.html>
74. Офіційний сайт соціальної політики України. Уряд проводить системну роботу для мінімізації негативних наслідків трудової міграції та створення умов для повернення українських громадян. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/15731.html>

Розділ 5

Соціально відповідальне інвестування, корпоративна соціальна відповідальність і стійкий розвиток: взаємозв'язок та вплив

5.1. Стійкий розвиток: пріоритет соціально-економічного розвитку країн світу

Соціально відповідальне інвестування – це інструмент досягнення та підтримки сталого розвитку, який є пріоритетом розвитку людства, що зазначений у багатьох документах міжнародних організацій (Глобальний договір ООН, Міжнародна організація праці, UNICEF, UNIDO, Рада Європи, Організація економічного співробітництва і розвитку, Європейська організація якості, Міжнародна організація стандартизації) та урядових документах розвинутих країн світу. За результатами дослідження думки керівників, здійсненого в 2016 р. в рамках Глобального договору ООН та стратегії компанії «Accenture», 89% вважають, що зобов'язання зі сталого розвитку реально впливає на їхню галузь, і 87% висловлюють думку, що цілі сталого розвитку дають можливість переглянути підходи до створення сталої цінності [1].

Світ стикається з низкою глобальних викликів, серед яких зазначимо бідність, нерівність, глобальні проблеми зі здоров'ям, кліматичні зміни, виснаження природних ресурсів.

Нерівність у доходах та статках у світі зростає. Один відсоток найбагатших людей світу володіє 27% глобальних доходів, у той час як найбідніші 50% всього 12%. Хоча варто зазначити, що доходи цієї групи значно зросли за останні 40 років, в основному за рахунок високих показників розвитку Азії. Середній клас, який перебуває між цими двома полюсними групами та зосереджений в основному в Західній Європі та США, нарощував свої статки невисокими темпами [2].

Відповідно до даних Global Sustainable Development Report 2019 нерівність впливає на соціальну стабільність, здоров'я та навіть навколишнє середовище. Зростання нерівності у доходах та статках сигналізує про нерівність можливостей: нерівність доступу до якісного дитячого харчування, освіти, медичних послуг або соціальну дискримінацію. Нерівність високого порядку – це виклик мобільності між

поколіннями (intergenerational mobility). Коли зростає нерівність у доходах, збільшується еластичність показника мобільності між поколіннями – цей феномен відомий як Велика крива Гетсбі (the Great Gatsby Curve), яка показує взаємозв'язок між поточною нерівністю у доходах та складністю для наступних поколінь пересуватися по соціальній драбині. Така взаємозалежність була досліджена Аланом Кругером (Alan Crueger) та оприлюднена у 2012 р. під час доповіді в Центрі Американського прогресу. Концепція базується на дослідженнях залежності між нерівністю у країнах та еластичністю у доходах економіста М. Корака (Miles Corak), назва була запропонована Д. Крамером (Judd Cramer), колишнім економістом Council of Economic Advisers. Чим більше нерівності в доходах у країні, тим більша еластичність за доходами між поколіннями [3]. Нерівність може стати самопоновлюваною (такою, що зберігається між поколіннями, передається від старшого покоління до молодшого). Наприклад, у США майже у половині випадків нерівності у доходах, які спостерігалися у покоління батьків, передаються до дітей. У той час у таких країнах, як Німеччина або Данія цей відсоток становить 17–20% [2; 4].

З боку викликів, які стосуються навколишнього середовища, слід зазначити кліматичні зміни та засмічення, що мають негативні наслідки для екосистеми в цілому.

Зміни клімату спричинені промисловою революцією і діяльністю людини, вони підвищують концентрацію парникових газів, у першу чергу CO₂, що підвищує температуру Землі і викликає стихійні лиха (урагани, повені й лісові пожежі), дефіцит питної води, аномальну спеку, прибережні повені, зниження врожайності сільськогосподарських культур, підвищення рівня вимирання видів (біорізноманіття), спустошення.

Підвищення температури ще на 1,5 °C ставить під загрозу досягнення цілей сталого розвитку та впливає на 500 млн людей, які чутливі до дефіциту питної води, 4 млрд людей, які мешкають у регіонах з аномальною спекою, та десятки млн людей, які зазнають впливу прибережних повеней.

Концентрація забруднювачів навколишнього середовища надмірна: 10% найбільших забруднювачів спричиняють 45% глобальних викидів вуглекислого газу, у той час як 50% тих, хто найменш забруднює – 13% [2].

Відходи загрожують прогресу в напрямі сталого розвитку, коли колективні переробні потужності перевантажено. Особливо в твердій формі: пластикові та електронні відходи (у першу чергу через скорочення життєвого циклу електронних продуктів).

За даними Global Sustainable Development Report 2019 [2], 79% пластику осідає на звалищах або в природному середовищі. Наприклад, у всьому світі загальна шкода морській екосистемі світу оцінюється щонайменше в 13 млрд дол. США щорічно. Близько 60% електронних відходів опиняються на звалищах, де такі елементи, як ртуть і свинець можуть просочитися в ґрунт і підземні води.

У 2015 р. як гідну відповідь на ці виклики було сформульовано 17 цілей сталого розвитку зі 169 підцілями, які було прийнято та адаптовано всіма країнами-членами ООН. Україна, як і інші члени ООН, розпочала роботу зі встановлення цілей сталого розвитку на 2016–2030 рр., відповідних завдань та показників для моніторингу їх досягнення. Очікується, що визначені цілі сталого розвитку становитимуть нову систему взаємоузгоджених управлінських заходів за економічними, соціальними та екологічними вимірами. Інтеграція зусиль щодо збалансованого економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості та раціонального природокористування потребують глибоких соціально-економічних перетворень та нових підходів до можливостей глобального партнерства [5].

Лідери фінансового ринку, так і як Goldman Sachs Group, наприклад, також є ініціаторами позитивних зрушень у напрямі досягнення сталого розвитку. Місія компанії полягає у просуванні сталого економічного зростання та фінансових можливостей по всьому світу. Компанія розраховує та аналізує Global Growth Environment Score, до складу якого входять п'ять груп показників (макроекономічна стабільність, інвестиційний клімат, науковий і технологічний потенціал, людський капітал, політичні умови). Крім того, фокус самої компанії на подолання глобальних викликів підтверджується власною стратегією: заплановано досягти рівня у 750 млрд дол. США у фінансуванні, інвестуванні та консультативній активності, орієнтованих на кліматичні зміни та інклюзивне зростання [6].

Оцінити стан та динаміку процесів у країнах на шляху до сталого розвитку допомагають рейтинги та індекси міжнародних організацій, консалтингових компаній, науково-дослідних установ. Розглянемо склад цих індексів та загальну методологію рейтингів, а також результати деяких рейтингів сталого розвитку та конкурентоспроможності за країнами світу та України зокрема.

Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) розраховується Світовим Економічним форумом за даними 141 країни світу, які покривають 99% світового ВВП, охоплює 103 статичних та динамічних показники, об'єднаних у 12 груп. Індекс GCI 4.0 (2019 р.) враховує показники продуктивності, зростання, людського розвитку в еру

промислової революції. Групи показників такі: установи, організації (інституції); інфраструктура; інформаційно-комунікаційні технології; макроекономічна стабільність, здоров'я; навички; товарний ринок; ринок праці; фінансова система; розмір ринку; динаміка бізнесу; інноваційна спроможність.

Конкурентоспроможність розглядається як ключовий фактор покращення якості життя [4].

Аналіз конкурентоспроможності країн дає можливість відстежити динаміку та шлях до сталого розвитку. Останнім часом конкурентоспроможність трактується широко та має фокус на середньо- та довгострокові фактори економічного успіху: продуктивність праці, інноваційна діяльність, кваліфікація та ін. Результати проведених досліджень показали, що збільшення індексу глобальної конкурентоспроможності GCI сприяє зростанню ВВП (PPP) та розвитку людського потенціалу. Іншими словами, покращення короткострокової конкурентоспроможності країни стимулює зростання довгострокової конкурентоспроможності. GCI розглядається як спроба представити цілісну картину рушійних сил соціально-економічного розвитку, які забезпечують високу продуктивність праці та суспільний добробут. [7] Табл. 5.1 та 5.2 містять перелік країн, які займають найвищі та найнижчі рейтингові позиції.

Таблиця 5.1

Країни-лідери рейтингу The Global Competitiveness Index (GCI) – 2019

Країна	Сума балів*	Місце
Сінгапур	84,8	1
США	83,7	2
Гонконг	83,1	3
Нідерланди	82,4	4
Швейцарія	82,3	5
Японія	82,3	6
Німеччина	81,8	7
Швеція	81,2	8
Велика Британія	81,2	9
Данія	81,2	10

*Бали від 0 до 100.

Джерело: побудовано за даними [4].

За індексом The Global Competitiveness Index (GCI) Україна посідає 85-те місце за даними 2019 р., розташувавшись між Шрі-Ланкою та Молдовою і втративши шість позицій з 2016 р. За показниками сталого

розвитку та соціальної сфери позиції України слабкі: «соціальний капітал» – 118-те, «корпоративне управління» – 91-ше («здоров'я» – 101-ше (82-ге у 2016 р.). При цьому доволі високі позиції за показниками групи «навички» – 44-те місце, у т.ч. «середній період навчання» – 51-ше, «навички випускників» – 54-те, «навички робочої сили» – 53-те, «навички майбутньої робочої сили» – 26-те місця відповідно. Результати спостереження за динамікою індексу, на жаль, не є дуже інформативними через незіставність показників. У 2015–2016 рр. Україна посідала 79-те місце зі 140 країн світу, у тому числі за показниками «корпоративна етика» (corporate ethics) – 76-те місце та «здоров'я» (Health) – 82-ге місце (поряд з Гондурасом та В'єтнамом). При цьому за показниками «початкова освіта» (Primary education) та «вища освіта і навчання» (Higher education and training) Україна має досить високі позиції – 34-те місце [4; 8]. Тобто можна зробити загальний висновок щодо зниження рівня стійкого розвитку за період 2015–2019 рр. при значному людському потенціалі.

Таблиця 5.2

Країни з найменшим рейтингом The Global Competitiveness Index (GCI) – 2019

Країна	Сума балів*	Місце
Мадагаскар	42,9	132
Венесуела	41,8	133
Мавританія	40,9	134
Бурунді	40,3	135
Ангола	38,1	136
Мозамбік	38,1	137
Гаїті	36,3	138
Конго	36,1	139
Йемен	35,5	140
Чад	35,1	141

*Бали від 0 до 100.

Джерело: побудовано за даними [4].

Світовий економічний форум приділяє увагу не тільки конкурентоспроможності країни, а й тому, як підкріплюється розвиток показниками соціальної сфери та впливу на навколишнє середовище, тому що високі позиції країни в рейтингу конкурентоспроможності, які не підкріплені турботою про майбутні покоління, не мають сенсу.

Рейтинг стійкої конкурентоспроможності дослідної та консалтингової компанії SolAbility враховує фактори сталого розвитку (ESG-показники), на відміну від суверенних кредитних рейтингів. Індекс **The Global**

Sustainable Competitiveness Index (GSCI) охоплює 127 показників, які об'єднано у 5 груп: натуральний капітал, ефективність ресурсів та інтенсивність (управління ресурсами), інтелектуальний капітал, соціальна згуртованість (соціальний капітал) та управління [9]. Розрахунок ведеться за 180-ма країнами світу.

Країни – лідери цього рейтингу, наведено в табл. 5.3

Таблиця 5.3

Країни – лідери рейтингу The Global Sustainable Competitiveness Index – 2019

Країна	Сума балів	Місце
Швеція	62,1	1
Данія	61,0	2
Ісландія	60,7	3
Фінляндія	60,4	4
Швейцарія	59,4	5
Естонія	59,4	6
Латвія	58,2	7
Люксембург	58,0	8
Норвегія	57,7	9
Хорватія	57,2	10

Джерело: побудовано автором за даними [9].

За останніми даними Україна займає 76-те місце, найгірший показник – це ефективність використання ресурсів (149-те місце), найкращий – інтелектуальний капітал – 47-ме, за рештою складових місця такі: соціальний капітал – 82-ге, управління – 81-ше. У 2017 р. Україна посідала 86-те місце серед 180 досліджуваних країн [19].

Швейцарська компанія RobecoSAM – лідер ринку стійкого інвестування. Свої стратегії інвестування компанія розробляє з урахуванням впливу на досягнення Цілей стійкого розвитку. З метою надання інвесторам інформації для прийняття відповідальних рішень двічі на рік RobecoSAM з 2000 р. формує **The RobecoSAM Country Sustainability Ranking** за даними 150 країн (23 розвинутих, 127 – країни, що розвиваються). Компанією відслідковуються 40 показників, згрупованих за 15 критеріями. Три з цих критеріїв стосуються навколишнього середовища та мають питому вагу 20%, п'ять – соціальні з вагою 30%, сім належать до управління з вагою 50% (тобто покривають усі ESG-фактори). За даними станом на початок 2021 р. до країн-лідерів рейтингу належали Швеція, Фінляндія, Норвегія, Данія та Ісландія. Останні позиції займають Йемен, Центральна Африканська Республіка,

Судан, Лівія, Чад. Станом на квітень 2016 р. Україна мала 52-ге місце із 62 досліджуваних країн [10]. На жаль, інформація щодо місця України на початок 2021 р. в цьому рейтингу відсутня.

Рейтинг конкурентоспроможності країн від Інституту розвитку менеджменту Швейцарської бізнес-школи – **IMD World Competitiveness Ranking** базується на 337 показниках конкурентоспроможності країн з орієнтацією на довгострокові цінності, містить показники соціальної сфери та стійкого розвитку. Рейтинг 2020 р. має п'ятірку лідерів: Сінгапур, Данія, Швейцарія, Нідерланди, Гонконг [11]. У 2020 р. Україна посідала 55-те місце з 63, відірвавшись від Хорватії та Монголії. За період 2015–2020 рр. Україна піднялася на чотири позиції. Зараз місце України між Колумбією та Бразилією [11–12].

Індекс сталого розвитку суспільства від Sustainable Society Foundation з 2018 р. розраховується ТН Köln, під координацією професорів ТН Köln's Schmalenbach School of Business, Economics and Law Susann Kowalski та Wolfgang Vei [13]. Індекс охоплює 21 показник, які розбиті за групами людського благополуччя, стану навколишнього середовища та економічного благополуччя.

У 2016 р. Україна займала 102-ге місце серед 151 досліджуваної країни поруч з Таджикистаном та Ямайкою [14]. З 2018 р. методика дещо змінилася та позиція кожної країни відображається порівняно із середньосвітовою.

За останніми даними, які є у відкритому доступі, позиції України порівняно із середніми показниками за країнами світу виглядають таким чином (табл. 5.4, рис. 5.1).

Дані індексу за 2020 р. ще формуються, їх узагальнення заплановане на 2021 р. [13]. Зазначимо, що українські показники економічного благополуччя та стану навколишнього середовища нижчі за середні та їх динаміка негативна у період 2006–2018 рр., при цьому група показників людського благополуччя має показник майже 8 з 10 та утримується приблизно на тому ж рівні протягом 2006–2018 рр.

Незважаючи на те, що інституції, які координують розрахунок індексів стійкого розвитку та конкурентоспроможності країн, «конкурують» між собою (наприклад, SolAbility та WEF [9]), усі вони враховують стан та динаміку показників, що характеризують стан навколишнього середовища, соціальної сфери та якості управління з орієнтацією на довгострокові цінності, що є необхідною передумовою досягнення стійкого розвитку для майбутніх поколінь.

Таблиця 5.4

Показники Індексу сталого розвитку суспільства для України

Група показників	Показник	Україна	Світ
Людське благополуччя	Достатність їжі	9,7	9
	Достатність питної води	9,4	8,7
	Санітарна безпека	9,6	7,5
Стан навколишнього середовища	Освіта	н.в	8,5
	Здоров'я	7,3	7,3
	Гендерна рівність	7	7
	Розподіл доходів	9,6	4,4
	Зростання населення	8,6	4,6
	Якість управління	3,5	4,9
	Біорізноманіття	3,9	6,1
	Поновлювальні водні ресурси	10	9,8
	Споживання	5,1	5,4
	Використання енергії	2,2	7,3
	Збереження енергії	10	3,7
	Парникові гази	5,6	6
	Поновлювальна енергія	1	3,6
Економічне благополуччя	Органічне фермерство	2,8	3,4
	Накопичення	5,8	7
	ВВП	4,3	5,7
	Безробіття	3,9	5,4
	Державний борг	2,4	4,5

*Джерело: побудовано автором за даними [13].

Згідно з результатами дослідження Світового Економічного форуму [15] довгострокове процвітання можливе для тих країн, які роблять ставку на удосконалення суспільних послуг, зелені інвестиції та диджиталізація.

Аналіз, проведений в рамках дослідження глобальної конкурентоспроможності показує, що не існує компромісів між конкурентоспроможністю та стійкістю, та між конкурентоспроможністю та соціальною згуртованістю [4].

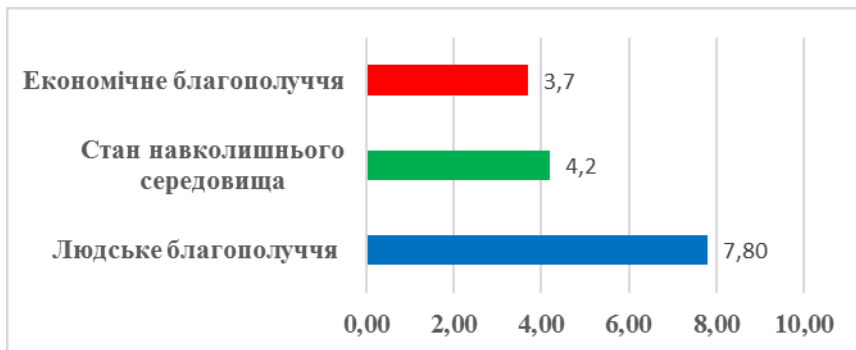


Рис. 5.1. Позиції України в Індексі сталого розвитку суспільства

Джерело: побудовано автором за даними [13].

Врахування ESG-факторів у державній політиці та діяльності компаній – це необхідна передумова стійкого розвитку. Цілі стійкого розвитку підкреслюють важливість балансу економічної, екологічної та соціальної складової для їх досягнення. Людське благополуччя тісно пов'язане зі станом навколишнього середовища та навпаки. Оскільки ці соціальні та екологічні цілі внутрішньо пов'язані між собою, неможливо здійснити одне втручання, не впливаючи на інше. Тому необхідно зробити вибір щодо збалансування позитивних та негативних наслідків для всіх видів діяльності. Через баланс у досягненні цілей розвитку людського благополуччя та навколишнього середовища при належному управлінні лежить шлях до прогресивних змін у досягненні цілей сталого розвитку. Обґрунтування збалансованості цілей сталого розвитку в координатах ESG подано у Звіті [2]. А належне управління – запорука для позитивних перетворень та досягненні усіх підцілей (цілі 16 та 17) [2]

На жаль, 2020 р. вніс свої корективи: глобальна пандемія суттєво вплинула на досягнення цілей сталого розвитку. Цілей, запланованих до 2030 р., не буде досягнуто, наступне десятиріччя називають «втраченим» через пандемію COVID-2019. Втрачені 114 млн робочих місць, 120 млн осіб додатково опинилися за межею бідності, що зводить нанівець усі зусилля щодо поліпшення умов їхнього життя і досягнуті за останні роки успіхи в цій сфері.

За даними, наведеними UNDESA, вплив пандемії COVID-19 є значним для 13 із 17 цілей сталого розвитку. Згрупуємо цей вплив за ESG-факторами:

Фактори навколишнього середовища. Значний вплив COVID-19 на цілі сталого розвитку 6 та 13: ефект подвійний, з одного боку, зменшення

негативного впливу на навколишнє середовище через зменшення обсягів виробництва та транспортування, з іншого боку, призупинення зобов'язань щодо боротьби зі зміною клімату; перебої у постачанні та дефіцит чистої питної води не дозволяють витримати належні протиепідемічні та санітарні норми.

Соціальні фактори. Суттєвий вплив COVID-19 на цілі сталого розвитку 1–5, 10, 11, 16: втрата доходу, ризик опинитися за межею бідності для найбільш вразливих категорій населення; загроза посилення голоду через призупинення процесів виробництва продуктів харчування та перебої з їх постачанням; руйнівний ефект на стан здоров'я нації; вимушений процес віддаленого навчання, що зменшує його ефективність та доступність у деяких випадках; вразливість жінок до втрати роботи під час кризи, зростання рівня домашнього насильства; збільшення ризику зараження через скупчення людей та погані санітарні умови для людей, що мешкають у нетрях; важкість боротьби з пандемією, більш руйнівні наслідки у місцях збройних конфліктів.

Фактори управління. Вплив COVID-19 на цілий ряд цілей сталого розвитку, серед яких не зазначені вище 8 та 17: призупинення багатьох економічних та виробничих процесів, зменшення доходів, зайнятості, збільшення рівня безробіття; активація дезінтеграційних процесів, важливість міжнародної співпраці у сфері охорони здоров'я [16].

Вихід із ситуації, що склалася, вбачають у послабленні податкового тягаря для бідних країн, інвестиції у нові технології та стійку інфраструктуру в обсязі 70–120 млрд дол. у найближчі два роки, потім 20–40 млрд дол. щорічно. Це запорука досягнення економічного зростання, покращання життя людей та успіхів у боротьбі з кліматичними змінами. Інструментарієм у виконанні цих завдань є податкова прозорість, удосконалення нефінансової звітності корпорацій щодо впливу їх діяльності на навколишнє середовище, пільгове кредитування країн, що розвиваються, обмеження негативного впливу цифрових платформ, модернізація ринку праці та фінансових політик країн [16].

5.2. Корпоративна соціальна відповідальність (CSR) як запорука стійкого розвитку

Стійкий розвиток країн залежить від діяльності суб'єктів господарювання. Соціальна відповідальність є однією з основних складових механізму сталого розвитку. Згідно з Міжнародним стандартом із соціальної відповідальності **ISO 26000**, який

впроваджено, зокрема, і в Україні, соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, зокрема здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах [17; 18]. Згідно з ISO 26000 соціальна відповідальність компанії має такі компоненти: захист прав людини, навколишнього природного середовища, безпеку праці, права споживачів та розвиток місцевих общин, організаційне управління та етику бізнесу. Таким чином, очевидно, що в стандарті враховано всі принципи, які зазначені у Глобальній ініціативі ООН (UN Global Compact) – документі, до якого приєдналося більш ніж 12 тис. компаній та організацій зі 160 країн світу. Глобальні ініціативи ООН пов'язують глобальні цілі сталого розвитку з локальними діями соціально відповідальних компаній, які сприятимуть подоланню глобальних викликів, вирішенню соціальних проблем через інновації та співпрацю бізнесу. Трансформація бізнес-моделей, їх орієнтація на майбутнє, добросовісність та цінності відіграють величезну роль. Впровадження глобальних принципів ООН у стратегічну та операційну діяльність – це перший крок до внеску компаній у стійкий розвиток [19]. За аналітичними даними UN Global Compact переважна більшість компаній, які є учасниками Глобального договору ООН, підтримують мету 8 (гідна робота та економічне зростання), мету 5 (гендерна рівність) та мету 3 (міцне здоров'я та благополуччя) цілей сталого розвитку, що відображається, відповідно, у їхніх звітах.

Українські компанії та організації демонструють зацікавленість у підтримці соціально відповідальних ініціатив та з 2006 р. також долучаються до дії Глобального договору ООН [8]. І хоча динаміка загальної кількості українських підписантів негативна, їх якісний склад значно покращився: у 2016 р. статус активних учасників мали 14% компаній (організацій), у 2021 р. – 84%. Структура вітчизняних учасників за п'ять років майже не змінилася: найбільшу частку займають компанії, малі та середні підприємства та місцеві НГО (табл. 5.5).

Європейська комісія визначає, що соціальна відповідальність полягає у добровільній інтеграції компанією соціальних та екологічних питань у господарську діяльність, виходить за рамки законодавчих вимог та договірних зобов'язань [21].

Таблиця 5.5

Участь українських підприємств та організацій у Глобальному договорі ООН (станом на 16.08.2016 р. та 18.04.2021 р.)

Показник	Підписані до ГД ООН		% до загальної кількості підписантів		В активному статусі		% до загальної кількості учасників з активним статусом	
	2016	2021	2016	2021	2016	2021	2016	2021
НГО місцеві	73	12	27,4	14,6	4	10	10,80	14,5
НГО глобальні	7	3	2,6	3,7	1	1	2,70	1,4
Малі та середні підприємства	72	25	27,1	30,5	12	20	32,40	29,0
Освіта	14	5	5,3	6,1	3	5	8,10	7,2
Громадські організації	18	3	6,8	3,7	0	3	0,00	4,3
Місцеві бізнес-асоціації	17	5	6,4	6,1	1	5	2,70	7,2
Компанії	55	24	20,7	29,3	16	22	43,20	31,9
Інші	10	5	3,8	6,1	0	3	–	4,3
Всього	266	82	100,00	100	37	69	100,00	100,0

*Складено автором за даними [8, 20].

Концепція корпоративної соціальної відповідальності (CSR) розвивалася у теоретичних дослідженнях Боуена, Девіса, Фрідмана, Вогеля, а також у розробках перших моделей соціальної відповідальності Сеті та Керола та соціального виміру стратегічного менеджменту Ансоффа та Фрімена. Більш докладно огляд наукових здобутків цих авторів наведено в праці [22]. Загальні підстави CSR було сформульовано ще у XIX ст. у дослідженнях А. Карнегі через поняття опікунства та благодійності. У науковій літературі виділяють чотири ери розвитку CSR: ера філантропії, ера проблеми, ера усвідомлення та ера реагування [23].

Загальний підхід до CSR полягає у тому, що, крім зосередження на економічних результатах діяльності, компанії повинні брати до уваги соціальні аспекти, вплив їхньої діяльності на суспільство. Існує багато визначень CSR, які розглядають її або як етичний вимір, або як аспект управління. В обох випадках підкреслюється спрямування компанії на соціальні ініціативи, добробут суспільства в цілому та стейкхолдерів компанії зокрема.

Таким чином, можна дійти висновку, що CSR – це стійкий розвиток на мікрорівні.

Як зазначає П. Друкер, організація не може існувати у вакуумі, а тому розглядається як складова частина суспільства, яка має узгоджувати свої цілі та функції з його потребами; турбуватися не лише про кількісні економічні показники, а й про покращання фізичного, духовного та соціального середовища, тобто діяти соціально відповідально [24].

О. Грішнова визначає п'ять форм прояву CSR [25]:

1) відповідальний виробник (компанія виробляє якісну продукцію, надає правдиву інформацію споживачам та використовує новітні технології, які знижують негативний вплив на навколишнє середовище);

2) відповідальний роботодавець (компанія піклується про умови праці своїх працівників, їхній розвиток та соціальний добробут);

3) відповідальний учасник соціальних відносин (компанія займається благодійністю, підтримкою освіти, науки, культури, сприянню розвитку свого регіону);

4) відповідальний учасник економічних і політичних відносин з державою (компанія сплачує податки та внески до фондів соціального страхування, уникає корупції, забезпечує прозорість фінансових звітів);

5) відповідальний діловий партнер (компанія дотримується виконання угод з партнерами).

Таким чином, кожна зазначена форма стосується соціальних, управлінських або екологічних факторів чи їх комбінації.

Також варто зазначити, що причини впровадження CSR пов'язані із стійким розвитком, тому що охоплюють, крім економічних факторів соціальні, екологічні та управлінські. Так, А.М. Колот до об'єктивних причин доцільності підвищення соціальної відповідальності всіх суб'єктів економічної діяльності та інститутів суспільства відносить такі [26]:

- втрату стійкості економічного розвитку, що потребує формування нових опор і задіяння нових факторів економічної динаміки;

- поглиблення асиметрії економічного та соціального розвитку, яка дедалі більше загрожуює економічній і соціальній безпеці;

- посилення проблеми конкурентоспроможності, що обумовлює пошук нових способів і засобів набуття конкурентних переваг;

- загострення конкуренції за ресурси стійкого розвитку;

- послаблення соціокультурних, моральних настанов соціальної діяльності більшості суб'єктів підприємництва;

- превалювання концепції «людини економічної» над концепціями «людини соціальної» та «людини соціально відповідальної», неадекватне розуміння діалектики економічного й соціального розвитку багатьма представниками як бізнесу, так і владних структур;

– посилення екологічних проблем, що близькі до катаклізмів регіонального та національного масштабів.

Дослідження, що проводились агентством «WelkerInformation», виявили пряму залежність зростання престижу компанії і продуктивності її економічної діяльності від здійснення соціальних обов'язків. Збільшення соціального потенціалу компанії на 1% підвищує її соціальний престиж на 0,55%, у той час як зростання економічного потенціалу поліпшує економічну цінність на 0,32% [8].

5.3. Соціально відповідальне інвестування як форма прояву корпоративної соціальної відповідальності та інструмент у досягненні стійкого розвитку

Однією з практичних форм реалізації CSR виступають **соціально відповідальні інвестиції (SRI)**. Крім соціально відповідального інвестування, є інші форми, такі як етичні програми, маркетинг, орієнтований на споживача (CRM), корпоративне управління (corporate governance), еколейблінг (ecolabelling), нефінансова звітність, регіональні ініціативи соціального спрямування [27].

Хоча CSR стосується діяльності самих суб'єктів, SRI належить до інвестиційних процесів, в яких інвестор вирішує придбати або вилучити активи цих суб'єктів. SRI здійснюються в цінні папери компаній, які відповідають певним стандартам CSR. М. Червонка розглядає SRI як еквівалент CSR для інвесторів ринку капіталу [28].

За даними GSIA, обсяг SRI у глобальному вимірі становив 30,7 млрд євро у 2018 р. (2,7 млрд дол. у 2008 р.) [29].

Сучасний ринок SRI є дуже динамічним порівняно з ринком традиційного інвестування. Основні показники динаміки розвитку соціально відповідального інвестування наведено в табл. 5.6.

За період з 2010 по 2018 рр. обсяги SRI зросли у 3,5 раза, темпи зростання коливаються з 21,1 до 52,8%, частка SRI у загальному обсязі глобальних активів під управлінням складає в середньому 25%. При цьому, за звітом UNCTAD, обсяги прямих іноземних інвестицій знижуються третій рік поспіль: у 2018 р. зменшення склало 13% при обсязі 1,3 трлн дол. За останнє десятиріччя середньорічне зростання прямих іноземних інвестицій склало лише 1% [30].

Таблиця 5.6

Глобальні SRI*

Показник	2010	2012	2014	2016	2018
Обсяг SRI, трлн дол.	8,7	13,3	18,9	22,89	30,68
Темп зростання, %	–	52,87	42,11	21,11	34,03
Частка SRI у загальних активах під управлінням, %	15,4	21,50	31,20	26,30	31,2

* Джерело: [29]

Регіональний розподіл SRI-активів продемонстровано на рис. 5.2. Основна концентрація припадає на ринки Європи та США. Детально результатам аналізу ринку SRI, тенденціям та драйверам присвячено розділ 5 монографії [29].

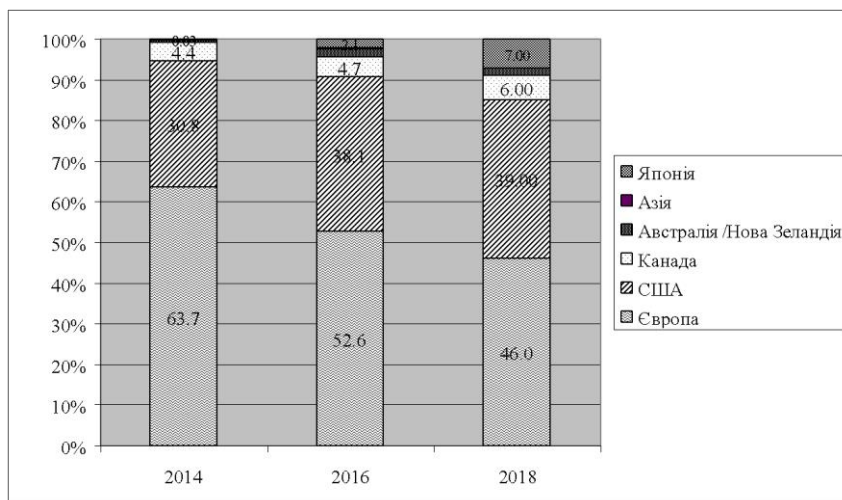


Рис. 5.2. Розподіл глобальних SRI за регіонами

Джерело: побудовано автором за даними [31–33].

Таким чином, можна констатувати, що кожен третій долар у світі вкладається з урахуванням впливу на навколишнє середовище, соціальну сферу та (або) якість управління.

Лідери інвестиційного ринку при формуванні інвестиційних портфельів, пропозиції інвестиційних рішень інвесторам враховують ESG-критерії через аналіз дій корпорацій-емітентів, спрямованих на досягнення цілей сталого розвитку. Наприклад, відділи корпоративної соціальної

відповідальності компанії RobecoSAM (Швейцарія) постійно здійснюють цей моніторинг корпорацій для потреб інвесторів, і основне завдання менеджерів з управління активами полягає у кількісному вимірі внеску компанії-емітента до цілей стійкого розвитку. Аналіз, який проводиться, спрямований:

1) на зв'язок продуктів та послуг компанії з цілями сталого розвитку для внеску та впливу;

2) чіткість дій щодо стійкості в межах корпоративної політики, структури та операцій компанії-емітента;

3) постійний моніторинг за матеріальними суперечками, які можуть призвести до репутаційних збитків, регуляторних штрафів або втрат прибутку [34].

Сутності соціально відповідальних інвестицій присвячувалися попередні дослідження [35]. За відсутності єдиного підходу до визначення очевидним є те, що це інвестування, яке відбувається з урахуванням впливу на навколишнє середовище, соціальну сферу та (або) якість управління. Термін «соціально відповідальні інвестиції» описує інвестиційні підходи з урахуванням ESG-критеріїв у більшості випадків (51,6%) [36].

Фактори ESG вважаються основним зв'язком між CSR та SRI. З одного боку, вони є основою відбору активів у соціально відповідальному портфелі, а з іншого – є практичною формою демонстрації прямого інтересу до CSR. Розглянемо їх більш докладно.

ESG-критерії містять критерії впливу на навколишнє середовище (environmental), соціальні (society and community), критерії, пов'язані із захистом прав працівників (employees and supply chain), споживачів (consumers), та пов'язаних з управлінням у компанії (governance). Ці критерії використовуються біржовими індексами соціально відповідальних інвестицій (наприклад, MSCI KLD 400, MSCI World Socially Responsible, The FTSE4Good Index Series та інших), а також містяться в інформації щодо корпорацій на інформаційних платформах Bloomberg або Thomas Reuters. Для включення до індексу компанії аналізуються саме за цими критеріями. Наприклад індекс MSCI проводить аналіз за такими групами ESG-критеріїв: навколишнього середовища, соціальні (у т.ч. суспільство, споживачі, працівники) та управлінські. За результатами аналізу компанії за цими критеріями формується рейтинг MSCI ESG Rating [37].

Аналітичне агентство REFINITIVE формує ESG бази даних, які охоплюють більше 80% глобального ринку за 450 різними ESG-показниками (метриками) за даними з 2002 р. [38].

Компанія Russel Investments з 2018 р. удосконалила підходи до визначення ESG-факторів та їх впливу на фінансові результати компаній.

Показник компаній входить до Russell Global Large Cap Index. Результати методологічного дослідження перебувають у відповідності з такими організаціями, які займаються дослідженням стійких інвестицій, як Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) та ООН (the United Nations-backed Principle for Responsible Investment (PRI)). ESG-рейтинг компаній дає сигнал інвесторам для прийняття ними інвестиційних рішень.

ESG – це термін, який з'явився глобально для опису питань екологічного, соціального характеру та практики корпоративного управління, які інвестори розглядають у контексті корпоративної поведінки. Немає визначеного списку ESG-критеріїв, але вони, як правило, відображають одну або декілька таких характеристик: нефінансовий або нематеріальний характер проблем; орієнтовані на середньо- або довгострокову перспективу; якісні об'єкти, які не можуть бути кількісно вираженими у грошовому вимірі, залучаються зовнішні ресурси; орієнтовані на зміну регулюючої або політичної бази; схеми, що виникають у ланцюжку постачання компанії (і тому сприйнятливі до невідомого ризику); мають фокус на суспільство (табл. 5.7).

ESG – це спосіб мислення (концепція) багатьох інвесторів, яка дає уявлення про ризики та можливості, які вплинуть на здатність компанії, створювати довготермінові цінності. Перелічені фактори дають загальне уявлення про охоплення ESG-критеріями, але не містять вичерпного переліку видів факторів. Прояв цих факторів, увага до них з боку компаній та інвесторів залежить від сфери діяльності компанії.

Фокус на ESG фактори стає вже не просто трендом, а необхідністю для компаній, які залучають кошти на фондовому ринку, для інвесторів, регуляторів фінансових ринків, держав (уряду). Європейські країни на законодавчому рівні регламентують включення критеріїв до звітності підприємств (Франція, Велика Британія) [28]. А також на рівні міжнародних організацій блоку ООН – зокрема ініціатива UNEP FI, яка з 1992 р. була створена як платформа, яка пов'язує ООН та фінансовий сектор через визнання все більш стислого взаємозв'язку між фінансами та ESG-факторами та ролі фінансових установ у сталому розвитку [40]. У рамках ініціативи UNEP FI розроблено та впроваджено принципи відповідальної банківської діяльності [41], принципи відповідального страхування [42] та принципи відповідального інвестування [43], які узгоджено з Цілями стійкого розвитку до 2030 р. та Паризькою угодою про клімат [44]. Крім зазначених інституційних інвесторів – учасників фінансових ринків, UNEP FI підтримує ініціативу стійких фондових бірж Sustainable Stock Exchanges Initiative (SSEI), яка запроваджена у 2012 р. спільно з UNCTAD, UN Global Compact, та PRI та охоплює наразі 90 фондових бірж [45].

Таблиця 5.7

Групи ESG-факторів згідно з підходом PwC *

Фактори зовнішнього середовища	
Кліматичні зміни	<ul style="list-style-type: none"> – викиди вуглекислого газу; – викиди парникових газів; – фінансування впливу на навколишнє середовище; – уразливість кліматичних змін
Природні ресурси	<ul style="list-style-type: none"> – дефіцит води; – біорізноманіття та використання землі; – джерела сировини
Забруднення та відходи	<ul style="list-style-type: none"> – токсичні викиди та відходи; – пакувальні матеріали та відходи; – електронні відходи
Можливості навколишнього середовища	<ul style="list-style-type: none"> – можливості в чистих технологіях; – можливості в зеленому будівництві; – можливості у відновлювальній енергії
Соціальні фактори	
Людський капітал	<ul style="list-style-type: none"> – управління персоналом; – здоров'я та безпека; – розвиток людського капіталу; – трудові стандарти ланцюгу постачання
Відповідальність за використання продукту	<ul style="list-style-type: none"> – якість та безпека продукту; – хімічна безпека; – фінансова безпека продукту; – захищеність приватності та даних; – відповідальні інвестиції; – здоров'я, ризик
Опозиція стейкхолдерів	<ul style="list-style-type: none"> – суперечливі джерела;
Соціальні можливості	<ul style="list-style-type: none"> – доступ до комунікацій; – доступ до фінансів; – доступ до сфери охорони здоров'я; – можливості у харчуванні та здоров'ї
Управлінські фактори	
Корпоративне управління	<ul style="list-style-type: none"> – різноманіття у раді директорів; – виплати менеджменту; – власність; – бухгалтерія
Корпоративна поведінка	<ul style="list-style-type: none"> – бізнес-етика; – антиконкурентні практики; – корупція та нестабільність; – нестабільність фінансової системи; – податкова прозорість

*Джерело: побудовано автором за даними [39].

Урахування ESG-факторів сприяє зменшенню ризиків для всіх зазначених учасників фінансових ринків.

За результатами опитування 162 компаній-інвесторів зі 135 країн 91% вже інтегрували або розробляють стратегію відповідального інвестування, 81% звітують щодо управління ESG-ризиками на раді директорів [39].

Усвідомлення необхідності довгострокового створення цінності, що враховує потреби людей та планети, базується на прагненні подальшого процвітання, підтримки власної стійкості та розширення прав на діяльність [46].

Наступним логічним послідовним кроком з боку компаній, що займають лідерські позиції у світі, є намагання розробити базову систему нефінансових показників та норм розкриття інформації для інвесторів та інших стейкхолдерів. Таке рішення було прийняте на щорічному Форумі у Давосі 2020 р. 120-ма найбільшими компаніями у світі. До процесу розробки залучено аудиторські компанії «великої четвірки»: Deloitte, EY, KPMG та PwC [46].

З метою визначення загальних показників для створення стійкої цінності (sustainable value creation) запропоновано 21 загальних та 34 розгорнутих показники та норми розкриття інформації. Рекомендовані показники та норми структуровано за чотирма сферами, які підпорядковані цілям сталого розвитку та основними ESG-сферам: управління (Principles of Governance), планета (Planet), люди (People) та процвітання (Prosperity). Метою цієї системи показників та норм є узгодження звітності щодо результатів діяльності та ESG-показників, а також відслідковування їх внеску у цілі сталого розвитку на постійній основі [46].

Також існує об'єктивна думка, що SRI – це інвестиційний аналог корпоративної соціальної відповідальності [28; 47; 48].

Стійкий розвиток потребує значних фінансових ресурсів, особливо зараз, коли вплив глобальної пандемії COVID-2019 значно погіршив соціально-економічні показники в усьому світі. Наявні фінансові ресурси – це запорука впровадження позитивних змін та подолання глобальних викликів. До джерел фінансових ресурсів та стимулів для стійкого розвитку належать: державні фінанси, приватний капітал (у т. ч. ПІІ), офіційна підтримка розвитку (official development assistance (ODA), змішане фінансування, кліматичні фінанси, торговельна та фіскальна політика. Аналіз розвинутих ринків SRI показав, що головними драйверами розвитку є законодавство та громадський тиск. Інструментами спрямування інвестицій у стійкий розвиток є запровадження звітування щодо

соціальних, екологічних та управлінських цілей; стійка система фондового ринку; дотримання принципів відповідального інвестування.

На підставі вищезазначеного можна зробити висновок про те, що стійкий розвиток, CSR та SRI взаємопов'язані через ESG-фактори. ESG-фактори створюють основу як для CSR, так і для SRI. Вони формують критерії вибору активів SRI, а також створюють напрямки для вдосконалення діяльності соціально відповідальних компаній. ESG-фактори спостерігаються у більшості цілей стійкого розвитку, що відображають напрями досягнення сталого розвитку. Зміни концепції SRI базуються на тенденціях сталого розвитку. Усе більше і більше типів SRI, як загальний термін, охоплює стійкі інвестиції.

Матриця взаємозв'язку стійкого розвитку, корпоративної соціальної відповідальності та соціально відповідальних інвестицій міститься в табл. 5.8.

Таким чином бачимо, що всі зазначені процеси та поняття пов'язані через ESG-фактори. Відмітка «плюс» у блоках CSR та SRI дають підґрунтя для аналізу впливу дій компаній на досягнення цілей сталого розвитку та вирішення глобальних проблем людства відповідно. Через те, що всі компоненти мають тісний зв'язок, матриця містить відповідну позначку у місці найбільшого рівня відповідності.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що проведений аналіз продемонстрував наявність логічного взаємозв'язку між діяльністю соціально відповідальних компаній, вибором інвесторами соціально відповідальних інвестицій та стійким розвитком національних економік. Цей зв'язок та вплив явищ, процесів, показників відстежується як на теоретичному, так і на практичному рівні. Проведене дослідження продемонструвало, що підґрунтям усіх цих процесів є урахування в діяльності економічних суб'єктів факторів впливу на навколишнє середовище, соціальних факторів та факторів управління (ESG-факторів). Тільки угоджена за цими критеріями, збалансована щодо впливу на різні сфери життя поведінка та діяльність гравців як на державному рівні, на рівні корпоративному, так і на рівні суб'єктів домогосподарств не дозволить погіршити поточний стан справ, дасть змогу впоратися з викликами та збереже планету для майбутніх поколінь.

Список використаної літератури

1. Матеріали дослідження ООН та Accenture. URL: <https://www.accenture.com/us-en/insight-un-global-compact-ceo-study>
2. Global Sustainable Development Report 2019. URL: [24797GSDR_report_2019.pdf](https://www.un.org/development/desa/pubs/24797GSDR_report_2019.pdf)
3. Hoff M. Here's where the US falls on the 'Great Gatsby Curve,' a damning chart economists use to track inequality in every country. Relationship Between Inequality and Mobility. URL: [businessinsider.com](https://www.businessinsider.com)
4. The Global Competitiveness Report 2019. WEF. URL: [weforum.org](https://www.weforum.org)
5. Офіційний сайт ООН. URL: [http://www.un.org.ua/ua/ tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku](http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku)
6. Goldman Sachs Update on Our 2030 Sustainable Finance Commitment. URL: <https://www.goldmansachs.com/our-commitments/sustainability/sustainable-finance/>
7. F. Novprieinok. The Global Competitiveness Index As an Indicator of Sustainable Development. URL: [F_Novprieinok_GCI sust dvlp.pdf](https://www.un.org/development/desa/pubs/24797GSDR_report_2019.pdf)
8. Шкура І.С. Роль соціально відповідального інвестування у забезпеченні сталого розвитку України. *Економічний нобелівський вісник*. 2016. № 1 (9). С. 252–262.
9. Sustainable Competitiveness Index World Map. URL: [solability.com](https://www.solability.com)
10. Country Sustainability Ranking /Robecosam, Swiss, 2016. URL: <http://www.robecosam.com/en/sustainability-insights/about-sustainability/country-sustainabilityranking/index.jsp>
11. World Competitiveness Rankings 2020 Results. URL: [imd.org](https://www.imd.org)
12. World Competitiveness Yearbook 2016 / IMD. URL: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>
13. SSI-2018-scores. URL: <https://ssi.wi.th-koeln.de/documents/SSI-2018-scores.pdf>
14. Офіційний сайт Sustainable Society Foundation. URL: <http://www.ssfindex.com/>
15. Few Economies Are Ready for Long-term Prosperity through Improved Public Services, Green Investments and Digitization, Study Finds. *World Economic Forum*. URL: [weforum.org](https://www.weforum.org)
16. Последствия пандемии: тяжелейшая за 90 лет глобальная рецессия и расслоение общества. *Новости ООН*. URL: [un.org](https://www.un.org)
17. Міжнародне керівництво-стандарт із соціальної відповідальності ISO 26000. URL: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm>

18. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. URL: <http://www.svb.org.ua/publications/kontseptsiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu>
19. The SDGs Explained for Business. URL: <https://www.unglobalcompact.org/sdgs/about>
20. Офіційний сайт Глобального Договору ООН. URL: <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/participants>
21. Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility – Green Paper, Komisja Europejska, Bruksela 2001. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0366en01.pdf
22. Shkura I. Socially responsible investing in Ukraine. *Journal of Economics and Management*. 2017. Vol. 27 (1). P. 75–95.
23. Carrol A.B. A History of Corporate Social Responsibility. *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* / A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, D.S. Siegel. Oxford Oxford University Press, 2008. P. 19–46.
24. Drucker P. Społeczeństwo pokapitalistyczne. Warszawa, PWN, 1999 418 s.
25. Грішнова О. Соціальна відповідальність в контексті подолання системної кризи. *Демографія та соціальна економіка*. 2011. № 1 (15). С. 32–40. URL: svitppt.com.ua
26. Колот А.М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2012. 501 с.
27. Łukasiewicz-Kamińska A. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa finansowego. Warszawa: Difin SA, 2011. S. 24–32.
28. Czerwonka M. Inwestowanie społecznie odpowiedzialne. Warszawa: Difin SA, 2013, 203 s.
29. Економічна динаміка в нових геостратегічних реаліях: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора А.О. Задой. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. 235 с.
30. Доклад о мировых инвестициях 2019. ООН. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_ru.pdf
31. Global sustainable investment review, 2018. GSIA. 2019. URL: <http://www.gsialliance.org/trends-report-2018/>
32. Global Sustainable Investment Review 2010. GSIA. URL: <http://www.gsi-alliance.org/>

33. Global Sustainable Investment Review 2014. GSIA. URL: <http://www.gsi-alliance.org/>
34. RobecoSAM SDG Score. URL: <https://www.robeco.com/en/key-strengths/sustainable-investing/sustainable-investing-research/robecosam-sdg-score.html>
35. Шкура І.С. Соціально відповідальні інвестиції у зарубіжній практиці застосування. *Нобелівський вісник*. 2017. № 1 (10). С. 91–100.
36. Demystifying Responsible Investment Performance: A review of key academic and broker research on ESG factors. A joint report by The Asset Management Working Group of the United Nations Environment Programme Finance Initiative and Mercer. 2007. UNEP FI and Mercer. 82 p.
37. What is an MSCI ESG Rating? URL: <https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings>
38. Refinitiv ESG company scores. URL: <https://www.refinitiv.com/en/sustainable-finance/esg-scores>
39. ESG oversight: The corporate director's guide. URL: <https://www.unepfi.org/psd/esg-guidebook-layout-final.pdf>
40. What is UN Environment Finance Initiative? URL: <https://www.unep.org/explore-topics/green-economy/what-we-do/finance-initiative>
41. Principles for responsible banking. URL: <https://www.unepfi.org/banking/bankingprinciples/>
42. Principles for sustainable insurance. URL: <https://www.unepfi.org/psi/>
43. Principles for responsible investments. URL: <https://www.unpri.org/>
44. Paris Agreement, UN. URL: https://unfccc.int/sites/default/files/english_paris_agreement.pdf
45. The SSE initiative [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Sustainable Stock Exchanges | \(sseinitiative.org\)](https://www.sseinitiative.org/)
46. Measuring Stakeholder Capitalism Towards Common Metrics and Consistent Reporting of Sustainable Value Creation. URL: [WEF_IBC_Measuring_Stakeholder_Capitalism_Report_2020.pdf](https://www.unepfi.org/psd/WEF_IBC_Measuring_Stakeholder_Capitalism_Report_2020.pdf)
47. Rogowski W., Ulianiuk A. Społecznie odpowiedzialne inwestowanie (SRI) – próba charakterystyki, cz. I: Czym jest odpowiedzialne inwestowanie (SRI). *Prace Naukowe Kolegium Zarządzania i Finansów*. 2011. № 112. S. 101.
48. Forum for Sustainable and Responsible Investment. URL: <http://www.ussif.org/communityinvesting>

Розділ 6

Сучасні тенденції міжнародного регулювання конкуренції та монополії

6.1. Відносини між державою та монополіями до початку XX ст.

Проблема неповноти ринкового механізму існувала, мабуть, з часів виникнення перших ринкових відносин. У цілому негативне ставлення давньогрецьких та давньоримських філософів до міжнародної торгівлі, а надто торгівлі товарами розкоші, є одним з проявів соціального невдоволення тим, що майнове розшарування суспільства підсилювалося за рахунок глобалізації, так би мовити, класичного зразка. Купецтво, очевидно, вже у той час використовувало методи консолідації ринку, подібні до сучасних, а саме культивувало місцевий націоналізм, що обмежувало доступ до ринків для іноземців, захоплювало контроль над ключовими ресурсами, технологіями та логістикою задля усунення конкурентів через підвищення для них накладних видатків, підкуповувало представників влади заради отримання протекції та обмеження конкуренції через адміністративні важелі. Вчиняючи таким чином, купці мали на меті збільшити рентабельність власного бізнесу якраз у той спосіб, який використовували монополії XIX–XX ст., а саме створювати штучну нестачу товару та завищувати ціну на нього. Це споріднює античних купців, що торгували у міждержавній сфері, з більш сучасними монополістами, хоча, звісно, монополії у нашому сучасному розумінні цього слов, значної ролі в економічному житті суспільства не відігравали, почасти й тому, що до промислової революції домінуючим модусом було не товарне виробництво, а натуральне господарство, до того ж сконцентроване в аграрному секторі, що за загальним обсягом переважав і будівництво, і торгівлю, і промисловість (у вигляді ремісництва) у разі, якщо не в десятки разів. Тому виникнення монополій чи монопольних об'єднань було більше соціальною, ніж економічною проблемою.

Про виникнення монополій більш-менш сучасного зразка ми можемо говорити лише приблизно з VIII ст. Не можна стверджувати, що їх не було, наприклад, ще у бронзову добу, але достатньо надійні свідчення існування монополій як сталої форми організації економічних взаємодій на ринку з'являються лише в Китаї епохи Тан (іноземна династія правителів тюркського походження, яка спочатку за допомогою тюркських кочовиків покорила китайців, а потім усі три сторіччя свого

існування душила спротив як китайців, так і тюрків). Після масових селянських повстань, які змусили правителів знизити податок на землю, танська адміністрація спробувала перекрити нестачу грошей у казні доходами від продажу солі, створивши для цього Сольову комісію ще у 758 р. Монополізувавши таким чином торгівлю стратегічно важливим товаром, китайські імператори не тільки покращили своє матеріальне становище під гаслом гарантованого забезпечення жителів віддалених від солеварень районів сіллю, але і започаткували певну традицію монополізації сольової галузі державою, яка проявлялася час від часу. Так, перший російський правитель, що проголосив себе імператором, Петро I, зокрема, запровадив монополію на видобуток солі у Приураллі. Соціально-економічні наслідки, як і слід було очікувати, виявилися не надто хорошими.

Приклад китайської Сольової комісії демонструє випадок монополії, створеної державою в період, коли правитель міг з повною відповідальністю заявити: «Держава – це я». У цьому сенсі монополію можна розглядати як специфічний спосіб справляння податку, що якраз і демонструє історія створення Сольової комісії. У таких випадках, навіть не знаючи про концепцію цінової еластичності попиту, вінценосні запроваджувачі монополій обирали товари з низькою еластичністю – сіль, міцні алкогольні напої тощо.

Важливим моментом у створенні та функціонуванні цих монополій було те, що вони, по суті, не так далеко відійшли від практики збирання податків та зборів феодалними державами. Власне ранньофеодалні податки з економічної точки зору можна розглядати як своєрідну ренту за право займатися певним видом економічної діяльності. Мостовий та дорожній збори, різні види натуральної та грошової ренти із землекористувачів та гроші, зібрані за право видобувати сіль, мало відрізняються між собою за своєю економічною суттю. Втім на рівні суб'єкт-суб'єктних відносин певні відмінності пошукати таки можна. У деяких випадках плата забиралася просто так, а в інших взамін надавалися певні товари та послуги, які можна трактувати як благо. Проте все ж таки цей поділ є доволі умовним. Так, відділивши селянина чи селянську общину від володіння землею, яка їм до того належала, феодал створив «благо» доступу до земельного ресурсу на рівному місці, нічого насправді, не створивши і не винайшовши. І дуже схожою на це виглядає практика встановлення монополій на виробничі процеси, які до того вже активно і довго використовувалися, як-от випарювання солі або перегонка спиртів. Встановивши державну монополію, монарх не створював нових виробництв, а використовував працю та вміння людей, які працювали у цій галузі і раніше, але проголосивши себе власником і, відповідно, присвоївши собі прибуток.

Дискусійним залишається питання, чи можна вважати портові збори, які справлялися повсюдно, прикладом монополії. Очевидно, що в більшості випадків ні, оскільки існували альтернативи, і вибір тієї чи іншої гавані капітаном судна визначався міркуваннями економічної доцільності, а отже, навіть підвищений портовий збір справлявся як плата за підвищену корисність наданого блага. Але деякі практики обмеження переліку портів, у які мають право заходити кораблі інших держав, та вантажів, які вони мають право перевозити, дуже недалеко відійшли від монополій, встановлених самодержавною феодалною владою. Таким чином, сутність забезпечення монопольної влади залишається тією ж самою.

Цікаво, що в ранньому, середньому та пізньому Середньовіччі не тільки держава, але і церква прагнули забезпечити свій добробут за рахунок встановлення монополій. Так, у цей період католицька церква практично монополізувала лихварство. Звісно, мова не йде про аналог сучасних кредитних установ типу банків або, тим більше, мікрофінансових організацій, які працюють із широкими верствами населення. Церква надавала позики феодалам найвищого рангу, отримуючи натомість привілеї та землі, вартість яких була вища, ніж сума наданих церквою грошей. Звісно, формально це не називалося позикою, але по суті нею було. Церкві вдалося нажитися навіть на хрестових походах, оскільки хрестоносці далеко не завжди мали гроші, щоб заплатити навіть за дорогу до Святої землі, тому церква охоче надавала гроші на таку богоугодну справу. Звісно, з умовою що хрестоносець-боржник віддячить церкві за результатами свого походу. Таким чином, католицька церква і займалася фінансовими оборудками. Причому прибутковість таких позик була тим вищою, чим менше альтернатив отримання кредитних грошей мали феодалі. Власне без знання цього факту не завжди зрозуміло, чому офіційний Ватикан широко застосовував антилихварську пропаганду і, по суті, провокував антисемітизм. Таким чином, офіційна церква також використовувала ту ж практику монополізації вже відомих видів гарантовано затребуваної у суспільстві діяльності, що і феодалі.

Цікаво, що в надрах цієї феодално-клерикальної системи з'явився зразок нового підходу до виникнення монополії. Замість монополізувати вже винайдені іншими підприємцями види діяльності, військово-церковний орден тамплієрів став монополістом завдяки інновації. Утворившись із залишків феодално-хрестоносного війська, яке завоювало Єрусалим, але раптом усвідомило, що повертатися до звичного феодалного життя у європейському маєтку змоги немає, орден тамплієрів початково займався захистом пілігримів, які подорожували

небезпечними близькосхідними горами у Святу землю. Але поступово, прагнучи зменшити ризики для подорожніх, тамплієри усвідомили, що найбільшим ризиком для мандрівників є їхні статки, а надто, коштовності і гроші, які вони везли із собою. Геніальна інноваційна схема полягала в тому, щоб позбавити подорожніх необхідності везти дорогі гроші із собою, спокушаючи бандитів та злодіїв. Віддаючи на зберігання золото та срібло у Європі до скарбниці тамплієрів, палігрим отримував документ, що засвідчував наявність у нього такого роду депозиту. За цим документом уже у пункті призначення він міг отримувати готівку, не ризикуючи всім багатством по дорозі, щоправда, за вирахуванням комісійних, які, втім, не були настільки великими, щоб відбити охоту у клієнтів скористатися цією послугою. Власне ця схема є нічим іншим, як прообразом міжбанківських розрахунків з рахунками «лоро» та «ностро». Природно, що цей інноваційний фінансовий продукт знайшов багато споживачів.

Другий момент полягає в тому, що поряд з вигодами для споживача тамплієрська фінансово-розрахункова монополія змогла забезпечити і зниження операційних витрат ведення бізнесу порівняно з практиками, які існували раніше. Ясно, що тамплієрам не доводилося кожен раз везти гроші слідом за кожним подорожнім. Деякі платежі Європа – Палестина клірингувалися, оскільки подорожні рухалися в обох напрямках. У випадку ж стійких дисбалансів у платежах між Сходом та Заходом можна було провести відразу значну суму одночасно, забезпечивши добре озброєний і чисельний конвой, що, втім, виходило набагато дешевше, ніж багато менших персональних конвоїв. Таким чином, економія витрат додатково захищала монопольне становище тамплієрів.

Важливо, що в цьому випадку спостерігається не тільки новий спосіб утворення монополії (через інновацію), але і зовсім інший метод захисту монопольного становища. Замість адміністративних заборон для конкурентів, забезпечених грубою силою феодала та підкріплених клерикальними навіюваннями, тамплієри запропонували новий, більш привабливий для споживача продукт, невідомий йому раніше. Вважаємо, що це принаймні частково виправдовує використання тамплієрами своєї монопольної влади тією ж мірою, якою винахідник має право збагатитися за рахунок патенту. На відміну від першого типу монополій, які фактично не збільшують сукупну суспільну корисність, тамплієрський підхід збільшив загальну корисність, яку отримало суспільство, причому як сама монополія тамплієрів, так споживачі їхніх послуг. Власне, старий спосіб полягав у тому, щоб везти гроші із собою, наражаючись на небезпеку пограбування, і цей спосіб ніхто не забороняв. Він просто не витримував конкуренції з новим способом, що і робило новий спосіб захищеним від втрати монопольного становища на ринку.

Не зайвим буде відзначити, що для інноваційної монополії, на відміну від адміністративної, неприпустимою розкішно є спочивання на лаврах, оскільки в цьому випадку з'являться послідовники, які запропонують такий же товар і зруйнують монополію. Тому інноваційний монополіст намагається поступово вдосконалюватися, щоб не втратити свого монопольного становища.

Які саме вдосконалення будуть запроваджені, залежить, з одного боку, від потреб споживачів (інновації, не схвалені клієнтами, монополіста не захищають), а з іншого – від інноваційної здатності самого монополіста, оскільки геніальні бізнес-ідеї не виникають за першим бажанням. Втім, суто теоретично, ідей багато, але зовсім не факт, що монополіст зможе їх, по-перше, знайти, а по-друге, ідентифікувати як потенційно варті впровадження.

Хороша ідея для інноваційного монополіста має бути одночасно затребуваною споживачами і захищеною від копіювання. Тут є певна контраверсія, оскільки сутність товару, базованого на новій ідеї, має бути зрозуміла для споживача і пояснена йому, але у той же час ніхто не гарантує, що серед споживачів не прихований потенційний конкурент, пояснюючи щось якому, монополіст власними ж руками не знищить свою інноваційну перевагу.

Оскільки тамплієри були по суті піонерами у створенні нової парадигми монополії, вони очікувано робили як ефективні, так і помилкові кроки. Так, вони чи не найпершими ввели в практику бухгалтерські інновації (наприклад, подвійний запис) та елементи фінансової математики (зокрема розрахунок складних відсотків). І це, вочевидь, правильний крок, оскільки він приводить до вдосконалення операційної діяльності, невидимої для клієнта. У той же час, накопичивши за рахунок вдалої бізнес-ідеї шалені багатства (а орден, незважаючи на обітницю персональної бідності, яку давали всі братчики, був просто казково багатим), не знайшов прибуткам кращого застосування, ніж вкласти їх у звичний для європейської церкви лихварський бізнес. Кредитуючи королів, як це робила церква і доти, орден доволі швидко втратив свою унікальність в очах тодішнього суспільства (звісно, клерикалів та феодалів, а не маси незможного і безправного селянства та міщан, які практично не мали ніякої політичної ваги).

Посилення невдоволення зростанням впливу і могутності тамплієрів у Європі внаслідок витіснення ними традиційних операторів фінансового ринку, створило передумови для падіння ордену. До пори, до часу з орденем мирилися, оскільки він виконував важливу консолідуючу функцію – забезпечував європейцям контроль над Єрусалимом. Це

спонукало миритися з тими зловживаннями, до яких, на думку тодішніх можновладців, вдавалися тамплієри. Коли ж військові успіхи мусульман наприкінці XIII ст. змусили європейців взагалі і тамплієрів зокрема залишити Близький схід, тамплієрська корпорація втратила свою суспільну легітимність. Французький король Філіп IV Гарний розгромив штаб-квартиру ордену у Парижі і дав старт його повному знищенню за благословення тодішнього папи римського. Реальні причини падіння ордену неважко зрозуміти, знаючи, що сам король заборгував тамплієрам велику суму грошей, які, звісно, після розгрому не повернув, натомість експропріювавши усе майно знищеного ордену. По всій Європі резиденції тамплієрів експропріювали місцеві феодали, церковники, причому долучалася і біднота.

Історія падіння ордену тамплієрів дає нам ще один важливий урок щодо монополій: якою б не була монополія, вона має дбати про свою суспільну легітимність, створювати та підтримувати репутацію «хорошого хлопця», інакше суспільство просто не перейматиметься її долею, що раніше чи пізніше призведе до смертельної атаки з боку недоброзичливців. Втім будь-яка монополія сприймається нами як зло, тому завдання довічного підтримання суспільної легітимності монополії є дуже важким, якщо взагалі здійсненним. Проте якщо навіть не намагатися її вирішувати, то кінець буде дуже швидким. Мабуть тому сучасні монополії так часто спонсорують культурно-масові заходи і віддають гроші на благодійність, часом витрачаючи на висвітлення цього боку своєї активності у медіа чи не більше коштів, ніж, власне, роздають бідним.

Економічне життя європейського міста у Середньовіччі та в епоху Ренесансу стосовно практики створення монополій цікава тим, що економічні вигоди від того, щоб бути монополістом, стали настільки широко відомими, що будь-яка економічна діяльність, де залишався хоч якийсь шанс на створення монополії, монополізувалася. Практично все ремесло і торгівля в західноєвропейських містах цього періоду були монополізовані професійними гільдіями. У сільській же місцевості через брак платоспроможного попиту взагалі підтримання кількох ремісників, що пропонують свій товар на одному й тому ж ринку, таким чином конкуруючи між собою, було економічно нездійсненним завданням. Тому, наприклад, коваль був природним монополістом у певному селі, причому працював ковалем він не весь час, а тільки у вільні від роботи у полі години, оскільки за навіть тих низкопродуктивних технологій обсяги його виробництва за повний робочий день перевищили б наявну місткість ринку.

У містах же, особливо великих торговельних центрах, місткість ринку дозволяла забезпечити роботою багатьох виробників певного виду продукції, які могли б вільно конкурувати між собою. Проте з точки зору

максимізації зиску, купцям та ремісникам така конкуренція була не вигідна. Як ми знаємо із сучасної мікроекономічної моделі монополії, вигідніше обмежувати пропозицію товару, завищуючи ціну. Чим, власне, гільдії і займалися. Устави гільдій суворо регламентували час роботи, кількість використаних ресурсів і технологій, які в кінцевому підсумку і гарантували бажане обмеження пропозиції.

Називати локальні монополії цього періоду сенсу немає. Будь-яке європейське місто мало свою гільдію-монополію ковалів, шевців, торговців тканинами тощо. Що їх дійсно споріднює, так це те, що були вони колективними монополіями, синдикатами.

Двадцять сторіччя продемонструвало драматичні зміни ставлення суспільства до проблеми ринкового саморегулювання і, зокрема, до конкуренції на ринку (табл. 6.1). До кінця XIX ст. проблема конкуренції порушувалася лише спорадично, на фоні дійсно неприпустимого зловживання окремими монополіями своїм виключним становищем, як у випадку «Бостонського чаювання». Власне в умовах домінування колоніальної політики монополізація транскордонної торгівлі взагалі розглядалася як не просто природне, а як бажане явище. Тому держава не тільки не перешкождала створенню монополій, але і санкціонувала їх, надаючи державні гарантії монопольного статусу, а інколи і прямо встановлюючи державні монополії на окремі товари.

Наприкінці XIX – на початку XX ст. практика державного потурання монополіям призвела до безумовного їх домінування практично в усіх авангардних галузях тодішньої економіки. На території України, яка входила тоді до складу Російської імперії, орудували трести та синдикати, такі як Продвугілля, Продмет та навіть Продцвях. У Сполучених Штатах Америки класичним прикладом є «Стандард Ойл», першого у світі доларового мільярдера Джона Рокфеллера, Сталева компанія Эндрю Карнегі та компанія Американ Табако.

У традиційно високотехнологічному військово-промисловому секторі Європи також активно виникали монополії національного масштабу. Причому саме у XIX ст., разом з початком промислової революції спочатку в Англії, а потім і в інших країнах, почали з'являтися монополії нового типу. Якщо до появи національних держав замовниками виробництва абсолютної більшості товарів були фізичні особи (навіть якщо це були королі, бо «держава – це я»), то разом з появою національних держав і, відповідно, національних армій з'явився найбільший покупець – держава. Саме держава, а не конкретний полковник, який розпоряджався полковим скарбом і вирішував, як будуть одягнені його солдати, почала уніфікацію одностроїв, зброї, пайків тощо.

Таблиця 6.1

Схематична хронологія розвитку монополій у Європі*

Період часу	Типові сфери виникнення монополій	Фактори гарантування монопольної влади
Середньовіччя	Державні монополії на товари з низькою ціновою еластичністю попиту. Домінування церкви у фінансовій сфері	Державні гарантії та захист монополій
Пізнє середньовіччя, Ренесанс	Торговельні та ремісницькі гільдії у містах	Обмеження конкуренції з боку іногородніх продавців за сприяння місцевих органів самоврядування
Ренесанс та Новий час	Трансморська та трансокеанічна торгівля	Державне гарантування виключних прав на торгівлі з колоніями для визначених компаній
Епоха індустріалізації (XIX – початок XX ст.)	Важка індустрія, а також перші природні монополії (залізниця, телефон, телеграф тощо)	Отримання державних замовлень, нечесна конкуренція, згодом – переваги у собівартості за рахунок економії на масштабах виробництва

*Розроблено автором.

Уніфікація армії (а ще раніше флоту) привела до суттєвого укрупнення величини замовлень і гарантування обсягів збуту в цій галузі. І це якраз той випадок, коли кількісні зміни призвели до якісних зрушень. Ключ до розуміння якісного зламу в бізнес-психології, який відбувся у цей час, дають дослідження значно пізніших часів, а саме психолого-економічні експерименти А. Тверські і Д. Канемана, зокрема ті з них, які підтверджують наявність у людській психіці відриси до ризику. І хоча дослідники феномену підприємництва від Адама Сміта і до Й. Шумпетера стверджували, що підприємець якраз і відрізняється від більшості людей схильністю до ризику, проте ця схильність, як стверджують сучасні нейрофізіологи, є не абсолютною, а відносною. Тобто підприємцею також не до вподоби ризик, але трохи меншою мірою, ніж іншим людям. Більше того, приклади діяльності сучасних мільярдерів, включаючи Дж. Безоса, спонукають думати, що, навпаки, найбільш успішним та стрімко зростаючим є бізнес, який уникає невизначеності і мінімізує ризики.

Зменшення ступеня невизначеності сприяло суттєвому прогресу в плануванні виробництва і значному зростанню ефективного розміру

підприємства через пом'якшення протиріччя між планомірним характером виробництва та мінливістю збуту в ринкових умовах. Таким чином, великі виробництва отримали змогу стати ще більшими, їхні питомі витрати на виробництво одиниці продукції ще більше зменшилися, даючи можливість ще ефективніше винищувати менших за розмірами конкурентів. Специфіка військових технологій тієї доби визначила провідну роль металургійної та хімічної галузей, а трохи згодом і електроенергетики. Вони і стали як осередками науково-технічного прогресу, так і найбільшими монополіями, вплив яких поширився далеко за межі суто їхніх галузей.

Критично важливою на зламі XIX та XX ст. стала зміна ролі держави у відношенні до монополій. Якщо раніше держава, як мінімум, захищала національні монополії, а часто навіть створювала їх, то з початком нового витку розвитку монополій держава опинилася на боці споживачів, оскільки і сама була споживачем, і турбувалася про ринкове рівноправ'я для «маленького француза (британця, американця тощо)».

Таким чином, із союзника монополій наприкінці XIX – на початку XX ст. держава перетворилася на супротивника монополізму.

6.2. Тенденції зміни конкурентного середовища у XX ст.

Зміна відносин між державою та монополією знайшла своє вираження, зокрема, і на рівні теоретичного осмислення системи відносин у економіці. Не випадково, що визнання праць з дослідження суспільного добробуту відбулося саме наприкінці XIX – початку XX ст. І це зовсім не тому, що до А. Пігу не було обґрунтованої критики капіталізму. І Маркс, і Прудон, і багато інших геніальних економістів виступали з нищівною критикою капіталізму. Але зважаючи на «добросердечні» відносини між державою та капіталістичними монополіями аж до кінця XIX ст. така критика не могла стати мейнстрімом, а залишалася проявом маргіальності. Інша річ, коли монополія вже не тільки не креатура, але і не союзник держави. Тоді критика монополії відразу піднімається на прапори, всіяко пропагується і стає визнаною частиною як економічної науки, так і суспільно-політичного дискурсу.

Функціональне призначення наукової критики монополії в такій системі є дуже утилітарним. Вона покликана обґрунтувати для широкої громадськості ті антиліберальні дії, які держава вважає доцільним провести стосовно монополій або просто щодо великих корпорацій, які починають у певній, як правило, чутливій для держави сфері набирати владу більшу, ніж держава. Початково коло таких сфер було не надто велике, але в міру поступової демократизації значення для держави стало мати усе, що є значущим для виборців.

У зв'язку з цим не дивно, що першими державами, які прийняли антимонопольні закони, були демократії Північної Америки. Канадський «Закон про конкуренцію» прийнято в 1889 р. (за рік до Закону Шермана в США), що робить його найстарішим антимонопольним актом у західному світі [1]. Втім США також не дуже відстали. Показово, що Закон Шермана був застосований майже негайно проти безумовного і, як тоді було загально визнано, суспільно шкідливого монополіста «Стандард Ойл». Це означає, що передумови для імплементації антимонопольного законодавства не тільки дозріли, але й стали вже нагальними.

Канадський закон про конкуренцію відразу позначив два ідеологічних підходи до регулювання конкуренції і монополії, які визначали ставлення держави і суспільства до об'єктивно існуючої тенденції концентрації капіталу в галузях національної економіки та, відповідно, зниження рівня конкуренції аж до повної монополізації. Він визначив, що порушення принципів конкуренції може бути злочинним або незлочинним. До злочинів у сфері конкуренції канадський законодавець відніс, наприклад, змови щодо встановлення цін та фальсифікації пропозицій, підтримання ціни перепродажу, цінову дискримінація та хижацьке ціноутворення. Некримінальні порушення включають злиття і поглинання, пов'язані продажі, ексклюзивні угоди, відмову в торгівлі, зловживання домінуванням та деякі інші ділові практики. Логіка поділу на кримінальні та некримінальні порушення подвійна. З одного боку, криміналізовані види правопорушень є об'єктивно більш суспільно шкідливими, ніж некримінальні практики. З іншого боку, алгоритм дій державних інституцій у цих двох випадках суттєво відрізняється. Криміналізовані порушення принципів конкурентної поведінки караються, як мінімум, великими штрафами, які можуть досягати 10 мільйонів канадських доларів (залежно від обсягу шкоди, завданої споживачам, а також від річного обороту правопорушника), а в деяких випадках може завершитися і реальним тюремним ув'язненням на термін до п'яти років. Некримінальні практики, які розцінюються як такі, що порушують принципи конкуренції, караються, нібито менше, а точніше, формально взагалі можуть не каратися. Натомість виконавчі органи, на які покладено реалізацію функцій держави у сфері дотримання принципів чесної конкуренції, видають обов'язкові для виконання приписи щодо припинення антиконкурентних практик. Але порушник несе непрямі витрати. Скажімо, якщо Трибунал з питань конкуренції видає припис, яким забороняє заплановане злиття компаній або припиняє певний контракт, який визнаний таким, що порушує чесність конкуренції, то будь-які компенсації понесених прямих збитків та недоотриманих прибутків

законом не передбачені. Такі збитки, скажімо, у випадку припиненої угоди про злиття компаній можуть бути значними, тому для зниження напруги і нарікань збоку бізнесу, канадське законодавство про конкуренцію вимагає від бізнесу попередньо повідомляти про заплановане об'єднання органи державного нагляду за станом конкуренції.

Вимога попереднього повідомлення, як і інші елементи інституціональної будови державних органів нагляду за конкуренцією, наприклад, приватний доступ до трибуналу з питань конкуренції, а також порядок формування трибуналу з професійних юристів і непрофесійних членів прямо вказують на замовника антимонопольних переслідувань. І це не держава як унітарний суб'єкт, а вся широка спільнота зацікавлених осіб. Так, з позовом про порушення принципів чесної конкуренції може звернутися як одна окрема особа, так і підприємство чи державний орган. Почати розслідування може і сам трибунал з конкуренції з власної ініціативи. Отже, вже сама легкість початку справи проти порушника свідчить, що замовлення на формування такого антимонопольного законодавства виходило від держави, яка переймається своєю репутацією серед виборців.

Цікавою є тенденція у веденні антимонопольного розслідування. Якщо на початку діяльності державних інституцій боротьби проти антиконкурентних практик у XIX–XX ст. матеріали, які мають прояснити суть справи, Бюро з питань конкуренції збирало переважно самотужки, то тепер уповноважений з питань конкуренції (найвищий державний службовець у сфері забезпечення конкуренції) все частіше використовує так звані розпорядження Розділу 11, які змушують розробляти документи та інформацію сторонами, які перебувають під слідством, а також іншими сторонами, які можуть володіти відповідною інформацією щодо справи. Відповідь на запит може бути обтяжливою і дуже трудомісткою. Накази видаються стосовно кримінальних положень Закону, а також щодо злиттів та практики, що підлягає перегляду (наприклад, зловживання домінуванням). У крайньому разі уповноважений може скористатися повноваженнями, пов'язаними з обшуком та вилученням, допитами під присягою. Нарешті, прослуховування телефонних ліній та слідкування за іншими каналами обміну інформацією також доступне стосовно деяких правопорушень.

Еволюційна логіка державної політики у сфері конкуренції виглядає, на нашу думку, таким чином:

1. На початку запровадження антимонопольного законодавства проблема зловживання монопольним положенням була настільки нагальною, а монополісти реалізували її настільки відверто, що

розслідування, як такого майже не було. Так, докази мали бути зібрані, класифіковані і підготовлені до подання в суді. Але збирання цих доказів було дуже далеке від шпигунського завдання.

2. Зважаючи на те, що до винесення вироку жоден суб'єкт не може вважатися винним, зобов'язувати компанію, нехай і підозрювану в антимонопольних практиках ведення бізнесу, але поки що чисту перед законом є, як мінімум, сумнівним рішенням у суспільстві, яке народилося в ході протистояння з державою, у випадку Північної Америки – боротьби з Британською короною за власну незалежність.

3. Поступове поширення практики наказів про надання інформації стало можливим лише в міру того, як держава стала сприйматися як «народна», а не як така, що протистоїть народу. Іншими словами, спочатку держава мала легітимізуватися як захисник суспільного інтересу на противагу інтересу приватному.

Але було б надміру сказати, що держава стала самодержцем, який отримав повну і безконтрольну владу втручатися у будь-яку бізнес-практику. Власне держава не вступала у справу доти, доки не могла довести наявність злочину чи хоча б шкоди, завданої будь-якому суб'єкту ринку. А довести наявність такої шкоди, яка була б прямим і очевидним наслідком цілеспрямованої діяльності монополіста, доволі непросто. Так, вже самі практики ринкової конкуренції є, по суті, антиконкурентними. Власне кажучи, з точки зору ринкової поведінки нормально, що один конкурент робить щось, що йде на шкоду іншому конкуренту, нормально, коли продавець намагається отримати якомога вищу ціну, коли якимось чином стимулюється збут, надаються знижки, оптимізуються збутові витрати тощо. Але все це залишається припустимим, навіть необхідним елементом ринкового саморегулювання лише доти, доки діє обмежуюча сила конкуренції.

Саме завдання державної конкурентної політики формулюється суперечливо: з одного боку, треба стимулювати конкуренцію, бо без неї ринкове саморегулювання не працює, з іншого боку – треба не допустити домінування когось з конкурентів, хоча цього домінування він прагне і сама логіка конкуренції на це орієнтує, з третього боку, усе це держава має робити так, щоб не порушити ринкову мотивацію суб'єктів ринкових відносин. Зрозуміло, що збалансування навіть не двох, а трьох вимог одночасно не може бути вирішене як завдання загальної оптимізації. Очевидно, що оптимуми будуть локальними, а з огляду на плинність і варіабельність ситуації у різний час, і ці локальні оптимізаційні рішення будуть несталими і потребуватимуть постійного перегляду. Це стає причиною появи спеціальних органів контролю конкуренції.

Необхідність створення спеціалізованих інституцій щодо захисту конкуренції була усвідомлена державами не відразу. Показовим у цьому плані є досвід Швеції [2].

Старт конкурентної політики у Швеції датується 1925 р., коли було прийнято перший закон про розслідування монополістичних підприємств та об'єднань. Проте досвід цей виявився невдалим. Передбачалося, що дотримання законодавства у сфері конкуренції буде забезпечуватися у загальному порядку, поряд з іншими правопорушеннями. Але оскільки жодний орган виконавчої влади не був створений, а повноваження існуючих органів були обмежені, цей закон так і не став ефективним інструментом проти антиконкурентної поведінки чи зловживань ринковою владою.

Новий закон про моніторинг конкурентних обмежень у діловому секторі був прийнятий вже після Другої світової війни, у 1946 р. Він витіснив попереднє законодавство. Мета була запобігати шкідливим наслідкам обмежувальних практик шляхом реєстрації антиконкурентних угод у картелі. Реєструватися треба було за допомогою спеціальних запитів, які спрямовувалися до органів влади.

Це було дуже компромісне рішення. Після завершення Другої світової війни Швеція опинилася на роздоріжжі, яким економічно-політичним напрямом просуватися далі. Напружені дискусії точилися між прихильниками системи планування та управління економікою воєнного часу, яка показала свою ефективність не тільки у Швеції, яка не воювала, але потерпала від загального руйнування економік Європи, та прихильниками повернення до системи з максимальною часткою ринкового саморегулювання. Врешті-решт перемогла думка, що економіка в основному має спиратися на конкуренцію. Кілька урядових комітетів переглянули регулювання ціни та конкуренції, відмовившись від директивного ціноутворення і «лінія конкуренції» переважила як регулятивний принцип у «нормальних» обставинах, хоча можливість повернення до державного контролю за цінами в надзвичайних обставинах була залишена. Ця явна позиція на користь відкритої ринкової економіки створила необхідні передумови для більш активного режиму конкуренції, який інституційно став домінуючим з 1953 р.

Перший чинний закон про конкуренцію, Закон про обмежувальну практику торгівлі 1953 р., базувався на тому, що було визначено принцип «зловживання». Замість заборони обмежувальної поведінки цей принцип вимагав дій, спрямованих на усунення шкідливих наслідків такої практики. Прозорість також розглядалася як важливий інструмент стимулювання конкуренції, головним чином за допомогою державного реєстру картелів та публікації запитів.

Два види поведінки були заборонені самі по собі та підлягали кримінальним санкціям: ціна перепродажу та таємні торги.

Для застосування нового законодавства про конкуренцію було створено дві установи:

1. Омбудсмен з вільної торгівлі.
2. Рада з питань вільної торгівлі.

В Україні, до речі, значно новіше законодавство про захист конкуренції не передбачає такого розподілу повноважень, а обмежується створенням лише однієї інституції – Антимонопольного комітету України. Сенс виділення окремо омбудсмена, а окремо Ради з одного і того ж питання вільної торгівлі на юридичному рівні пояснюється необхідністю перехресного контролю антимонопольної діяльності (запобігти розвитку у корупції, що представляє реальну загрозу з огляду на «ціну питання» при розгляді справ стосовно найбільших і найвпливовіших корпорацій країни), а на рівні організаційно-економічної ефективності це спроба поєднати переваги унітарної активності омбудсмена (що забезпечить оперативність реагування на факти зловживань домінуючим положенням на ринку) та кооперативну активність Ради (що має забезпечити об'єктивність на всеосяжність розгляду кожного випадку, винесеного на розгляд). Очевидно, що в цьому випадку ми маємо справу з практичним застосуванням теоретичних розробок шведської школи економіки у галузі ефективної організації суспільного вибору. Хотілося б вірити, що імплементація такого ж підходу в українській державі також автоматично підвищить ефективність та об'єктивність державного управління, але наш реальний досвід створення кількох паралельних структур боротьби з корупцією (НАБУ, НАЗК) підводить до думки, що простим копіюванням справа не обмежується, і для ефективної організації контролю за конкуренцією простого спліту повноважень недостатньо. Аналогічно тому, що НАБУ і НАЗК змагалися за те, хто кого має право перевіряти, а кого – ні, фактично займаючись тим, що мовою антимонопольного законодавства називається терміном «угода про розподіл ринку», просте виділення різних складових в органах антимонопольного регулювання, без додаткових процедур (у тому числі в кадровій політиці) навряд чи приведе до позитивного результату.

У 1956 р. Закон про обмежувальну практику торгівлі був доповнений двома новими законами: Обов'язковим Законом про сповіщення, який надав повноваження відповідному органу запитувати в компанії інформацію стосовно цінової політики та конкуренції, та Загальним законом про контроль цін, який передбачав можливість запроваджувати заморожування або інші види контролю цін, коли ситуація з інфляцією в країні починала виглядати загрозливою. Ці два закони мали застосовуватися новим агентством, Управлінням цін і картелів.

Таким чином, шведська модель захисту від зловживань монопольним становищем, на відміну від, скажімо, американської, не вважала монополізацію самою по собі злочином чи порушенням. Про злочин мова могла йти лише у випадку, коли було виявлено (і доведено!) факт зловживання монопольним становищем, причому переважно таке зловживання повинно було, з точки зору шведського регулятора, втілюватися в маніпуляціях з ціною продажу або перепродажу. У цьому сенсі шведська модель регулювання конкуренції є дуже ліберальною і, можна сказати, дуже мікроекономічною.

Причина такої відмінності між умовним північноамериканським та шведським підходами, на нашу думку, лежить не в різниці менталітетів чи іншій подібній ефемерній площині, а в абсолютно об'єктивній різниці в місткості ринків. Чисельність споживачів на американсько-канадському ринку (не будемо ігнорувати значну інтегрованість багатьох галузей канадської економіки у відповідні ринки Сполучених штатів Америки) обчислюється сотнями мільйонів. Тому не дивно, що на такому гігантському ринку є достатньо місця для існування великої кількості виробників, кожен з яких вже досяг мінімального ефективного розміру. Ринки ж десятильйонної Швеції (а у 1950-х рр. ця цифра була навіть меншою, близько восьми мільйонів) такої можливості не дають. Часто весь національний попит на певну категорію товарів є недостатнім, щоб забезпечити стабільніший збут продукції навіть одного вітчизняного виробника, який вийшов на мінімум середніх довготермінових витрат на одиницю продукції. Розширення комерційної активності на територію сусідніх країн мало допомагає у вирішенні проблеми, оскільки найближчі скандинави – Данія та Норвегія – у сукупності мали і мають приблизно стільки ж жителів, як одна Швеція і, звісно, з обґрунтованими ревнощами ставляться до «окучування» своїх національних ринків іноземними конкурентами.

Триада Омбудсмена з вільної торгівлі, Ради з вільної торгівлі та Управління цін та картелів сформували щось на кшталт Ринкового суду, модель роботи якого не змінювалася майже 40 років, що вказує на його прийнятність з точки зору шведської держави, яка, хоча і королівство, але абсолютно демократичне і соціально-орієнтоване.

Загалом головний висновок з аналізу шведської моделі як характерного представника свого класу полягає в тому, що європейський неолібералізм ставив (і ставить) антимонопольну політику в залежність від споживача, добробут якого є одночасно і метою державного регулювання (будь-якого, а не тільки регулювання конкуренції і монополії), і головним мірилом прийнятності/неприйнятності тих чи інших дій виробників, як монополій, так і будь-яких інших продавців на ринку.

Важливою відмінністю антимонопольного законодавства від, приміром, кримінального або адміністративного права і правозастосувальної практики є специфічний характер роботи з винуватцем, як у випадку Європи взагалі, так і Швеції зокрема. Щоб краще пояснити цю відмінність, уявімо, наприклад, що вчинений кримінальний злочин, приміром, крадіжка. У такому випадку реакція держави має бути спрямована на кілька речей:

а) відшкодування винуватцем збитків, нанесених постраждалій стороні;

б) покарання винуватця таким чином, щоб вселити в нього відразу до вчинення злочинів у майбутньому;

в) досягти соціального ефекту, транслювавши невідгидність крадіжок іншим потенційним правопорушникам (у середньовіччі для цього використовувалися публічні покарання, а тепер така практика вже менш поширена, але її залишки можна виявити у різних інформаційних джерелах щодо роботи пенітенціарної системи);

г) підтвердити правильність суспільного вибору стосовно надання державі монополії на застосування насилля, продемонструвавши членам суспільства здатність держави їх захищати, замість них самих, а також встановлювати суспільний спокій, реалізуючи бажання помсти правопорушнику (але без «перегинів», без самосуду і надмірної жорстокості, як відповідальний вождь групи).

У процесі виконання цих функцій пощада винуватця не є значущою складовою суспільного процесу. В окремих випадках такою «паршивою вівцею» можна і пожертвувати, надто коли завдана шкода є великою, провина виглядає безсумнівною, а винний не являє собою якоїсь відчутної цінності для суспільства. У критичні періоди, наприклад, під час воєн, надзвичайних ситуацій та інших випадків високої суспільної дражливості розстріли за мародерство чи пограбування були досить поширеним явищем і у ХХ ст. Зрештою, людина смертна, і втрата суспільством якогось злочинця не розглядається як трагедія. Що вже казати про покарання у вигляді позбавлення волі, яке, втім, теж зменшує економічну активність винного і обмежує ту користь, яку він (принаймні, потенційно) міг би приносити суспільству.

Проте у випадку порушення закону про монополії реакція держави суто з меркантильних міркувань не може бути такою ж суворою. Уявімо, наприклад, що автомобільний концерн, можливо, єдиний у країні, займає домінуюче становище на ринку. Очевидно, що карати його за це було б не тільки недалекоглядно, але і несправедливо. А що, як він єдиний, хто вклався у розробку відповідних технологій, які поставили його настільки вище за конкурентів (якщо такі взагалі були, що для невеликої країни

взагалі не факт), що споживачі, фігурально висловлюючись, самі добровільно вручили такому виробникові імператорську корону на відповідному ринку? Ясно, що за відсутності вагомих причин і доказів зловживання домінуючим положенням такого інноватора карати не слід. Навіть якщо домінуюче становище було використано у спосіб, що шкодить споживачам, наприклад, через нав'язування додаткових товарів та послуг, завищення цін або цінову дискримінацію, рубати голову такій корпорації, не оглядаючись на суспільний резонанс, з боку держави було б недалекоглядно. Якщо Філіп IV Гарний міг собі дозволити розгромити орден тамплієрів, не побоюючись народного гніву та протидії пересічних французів, а лише отримавши формальну згоду католицької церкви, то, наприклад, шведській державі треба буде добре подумати, перш ніж припиняти діяльність єдиного національного автовиробника «Вольво». Закривши «Вольво» або ж навіть, просто заборонивши певні критичні види діяльності, органи антимонопольного регулювання можуть позбавити робочих місць тисячі працівників, які до того ж не мали жодного стосунку до реалізації нечесних конкурентних стратегій, відповідальність за рішення щодо яких цілком лежить на керівництві компанії. Можна сказати, що працівники монополіста виступають у ролі заручників, яких вбивати якось неправильно, хоча за ними і ховається злочинець. Тому у відносинах з корпорацією, яка займає домінуюче становище на ринку і зловживає ним, держава, подібно до справжніх переговорів з терористом, воліє вирішити проблему шляхом діалогу, а не тотальної стрілянини, нищачи цивільних.

Саме така ситуація склалася у другій половині ХХ ст. у Швеції та інших європейських державах. Дві світові війни наочно продемонстрували європейцям, що їхні держави та економіки, хоч і великі, але вже не єдині великі і точно не настільки великі, щоб ігнорувати фактор міжнародної конкуренції. Швеція, яка втратила імперські амбіції ще у ХVІІІ ст., розуміла це дуже добре і діяла відповідним чином. Так, у трійці інституцій, які формували Ринковий суд, Омбудсмен з вільної торгівлі виконував роль, подібну до ролі прокурора. Він міг ініціювати антимонопольне розслідування, доручивши управлінню з цін та картелів зібрати відповідні докази для подальшого розгляду справи в суді (спочатку Ринковому, але якщо справа доходила до необхідності застосування кримінального законодавства, то у суді загальної юрисдикції, наприклад, Стокгольмському міському). Однак Шведська модель запобігання порушенням конкуренції передбачає «принцип переговорів». Це означає, що шкідливі обмежувальні практики, запроваджені монополістом, слід, насамперед, спробувати усунути шляхом переговорів із зацікавленими компаніями та організаціями. Тому на практиці справа доходила до суду (а тим більше, до суду загальної

юрисдикції) у відносно невеликій кількості випадків. Значно частіше ринкову практику, яку було запідозрено в порушенні прав споживачів, скасовували, так би мовити, за згодою сторін, причому переговори проводилися Омбудсменом, що виглядає досить дивно порівняно з іншими сферами правозастосування, де прокурор ніколи не виступає стороною досудової угоди, а владнання досудових угод цілком покладається на адвокатів.

Можна стверджувати, що до такої специфічної, доволі м'якої поведінки державу примушує саме загроза конкуренції з боку іноземців. Швеція приєдналася до Європейського Союзу відносно пізно, лише у 1995 р. Але навіть приєднавшись, вона дуже неохоче і обмежено стала імплементувати загальноєвропейські настанови щодо захисту конкуренції та обмеження монополізму. Більш того, саме шведи виступають чи не найактивнішими підриивниками чинних у Європі антимонопольних практик, відстоюючи своє право якомога менше карати власні компанії навіть у випадках, коли за законом їх слід було б покарати. І шведи в цьому не становлять поодинокі виключення. Скоріше навпаки. Антимонопольні санкції та штрафи по trochu стають засобом захисту своїх монополій від монополій іноземних, як це відбувається у випадках, коли американська феміда накладає сотні мільйонів штрафів на німецькі концерни та банки, будучи формально правими, а натомість німці не менш успішно «підводять під монастир» американців, які насмілилися перебрати на себе завелику частку німецького ринку.

Таким чином, можемо констатувати, що до кінця XX – початку XXI ст. відносини держави і монополії завершили чергове коло еволюції. Від державного потурання монополізму в Середньовіччі наша цивілізація в особі найбільш розвинутих країн світу пройшла шлях до поступового відокремлення монополії від держави, подальшого їх протипоставлення і боротьби, але лише для того, щоб знову об'єднатися в ході боротьби з іншими державами і монополіями з інших національних економік.

6.3. Перспективні проблеми регулювання конкуренції і монополії у XXI ст.

Сучасна постіндустріальна економіка ставить перед системою антимонопольного регулювання нові, раніше незнані виклики. Довгі роки вважалося, що перелік галузей, у яких монополії є найбільш впливовими і високодохідними, обмежується енергетикою, певними видами машинобудування (насамперед високотехнологічного) і окремими сировинними галузями. Але в ході побудови нового технологічного укладу Apple, Amazon, Google, Facebook та інші компанії комп'ютерної та інтернет-індустрії сформували новий сегмент глобальної економіки.

На перший погляд, у цьому немає нічого нового. І раніше найбільш привабливі для монополізації галузі час від часу змінювалися. Так, середньовічний фінансово-лихварський сектор поступився першій трансокеанській торгівлі в епоху Ренесансу, а в Новий час найбільш динамічно розвивалася легка промисловість, але лише доти, доки масштабний наступ сталевих королів не змістив акценти на металургію та важке машинобудування. Але сучасна ситуація за кількома параметрами абсолютно не схожа на попередні.

По-перше, розвиток фондового ринку сприяє тому, щоб процес зміни провідних галузей відбувався з нечуваною раніше швидкістю. Сучасний етап глобалізації, якій часом називають фінансіалізацією, змушує звертати увагу на динаміку фондових ринків та біржових оцінок вартості компаній різних секторів. Тут неможливо не помітити одного важливого тренду: з кожним роком у першій десятці найдорожчих публічних глобальних компаній залишається все менше і менше традиційних індустріальних корпорацій – вони поступаються своїм місцем технологічним гігантам. З п'ятірки лідерів випала навіть Berkshire Hathaway, а залишилися у ній лише Apple, Alphabet (читай – Google), Microsoft, Amazon та Facebook. Чи добрі це новини, чи погані з точки зору розвитку відносин за лінією «монополія – держава»? Відповідь не очевидна.

У міру того як Amazon і Facebook прокладали собі шлях на вершину рейтингу, у західному академічному середовищі, а також серед журналістів і політиків, піднімалася потужна хвиля невдоволення, яке в концентрованому вигляді зводилося до вимог «демонополізації» і застосування до цих та інших технологічних компаній, включаючи Apple і Microsoft, норм антимонопольного законодавства, навіть до насильницького поділу. Сьогодні подібні заклики лунають практично щодня, а обивателів залякують тим, що домінування декількох найбільших фірм здатне навіть «зупинити технологічний прогрес». Причому це не лише порожні заклики. Часом вони втілюються у конкретні антимонопольні переслідування і судові рішення, одним з яких, наприклад, Microsoft був змушений провести анбандлінг своєї операційної системи Windows і браузера Microsoft Explorer. Заради справедливості треба зазначити, що цей анбандлінг пішов на користь розвитку IT-індустрії, а на ринку з'явилося кілька конкуруючих браузерів, мінімум половина з яких була не гіршою, ніж Microsoft Explorer. Втім пігулку робить менш солодкою той факт, що найбільше від відступу Microsoft виграла не менш монструозна і до того ж швидше зростаюча Google зі своїм браузером Chrome, який зі звичайного браузера перетворився на цілісний пакет інтернет-рішень, поглинаючи цілі сектори, які, втім, сам же часто і створює – онлайн-переклад, системи авторизації та

аутентифікації, рішення для проведення занять і конференцій та багато іншого. Кредо «Google повинен мати рішення для всього» змушує підозрювати, що, обмеживши Microsoft, уряд США випустив на волю ще більш властолюбного джина.

Але із застосуванням антимонопольного законодавства проти цих нових технологічних компаній не все так просто. Якщо судовий процес «Уряд Сполучених штатів проти Microsoft» пройшов загалом у приблизно тому ж ключі, що і процес «Уряд Сполучених штатів проти Standard Oil» сотнею років раніше і приблизно з тими ж ключовими звинуваченнями у практиці обмеження доступу конкурентів на ринок, то той же Google так просто спіймати не вдається. Формально він не обмежує доступ конкурентів на ринок, а просто відбиває їм охоту і можливості потіснити лідера, пропонуючи свої послуги безкоштовно.

Невідповідність традиційних підходів до антимонопольного регулювання поточному стану справ призводить до того, що сучасних лідерів ринку часто навіть не вдається визначити як монополістів. Скажімо, частка Apple у другій половині 2017 р. (доволі успішного для компанії) на світовому ринку мобільних телефонів не перевищувала 15% у той час як Samsung мав 22%, але перший майже постійно балансував на межі висунення офіційного звинувачення у зловживанні монопольним становищем, у той час як до другого ніхто не мав претензій. Можна подумати, що справа тут у тому, що південнокорейський уряд просто поблажливіше ставиться до своїх співвітчизників, ніж уряд американський, але ключ до розуміння ситуації не тільки в цьому

Двома з п'яти найдорожчих компаній світу стали Alphabet і Facebook, а ось їх бізнес такою мірою відрізняється від бізнесу не тільки промислових, а й більшості звичних нам сервісних компаній, що доводиться сумніватися, чи можна тут взагалі застосувати поняття монополізму в традиційному розумінні цього терміна. Принаймні в поточних термінах, відображених в антимонопольному законодавстві країн світу, це неможливо.

Століття боротьби уряду і суспільства проти монополій привичило всіх вважати, що основним злом, яке виникає з монополізацією ринку, є штучне підвищення цін заради необґрунтованого збагачення, яке часом обтяжувалося картельними змовами та іншими шахрайськими практиками. Саме це завжди було ідеологічним і юридичним обґрунтуванням державного переслідування компаній, які мають домінуючі позиції на окремих галузевих ринках. Але як поставити подібне у провину технологічним гігантам, якщо 99% їхніх клієнтів взагалі не вступають з ними у будь-які фінансові відносини? Якщо продукт надається споживачеві безкоштовно? Якщо платні додатки

випускають не великі монстри, а невеликі і середнього розміру розробники, яких просто смішно називати монополістами? Як звинуватити той же Amazon чи ТаоБао у капіталістичній зажерливості, коли експансія цих корпорацій істотно знижує, а не підвищує ціни там, де споживачеві доводиться платити за реальний товар. Купівля кабеля для комп'ютера чи чохла для смартфона коштуватиме покупцеві на такому глобальному віртуальному торговельному майданчику у кілька разів (!) дешевше, ніж у найближчому реальному магазині. У таких випадках органам антимонопольного регулювання просто ні за що зачепитися. А багато хто вважає, що і не треба ні за що чіплятися, тим більше що споживачі задоволені й ні на що не скаржаться.

То чи треба приділяти якусь особливу увагу новим технологічним компаніям, зважаючи на відсутність масового невдоволення безпосередніх клієнтів? Спробуємо розібратися у цьому, аналізуючи найбільш поширені перестороги, які звучать у суспільстві у зв'язку з цими компаніями.

Перше зауваження стосується доволі стандартного побоювання, а чи не прояв це чергової інкарнації «мильної бульбашки», а отже, чи не потрібно це усе трохи пригальмувати силою закону та держави, аби запобігти нищівним наслідкам кризи, якою і завершувалися всі бульбашкові історії, починаючи з голландських тюльпанів. На перший погляд, таке побоювання є обґрунтованим. Станом на 2020 р. послугами мережі Facebook користуються два з половиною мільярди осіб, що складає третину всього населення планети, а якщо брати населення економічно активного віку, то вийде майже половина. Поштові скриньки на сервері Gmail активно використовує п'ята частина усіх людей на землі і частка ця зростає у міру поширення комп'ютерної грамотності у країнах третього світу. Так же динамічно зростають різноманітні месенджери: починаючи з 2016 р. аудиторія Telegram майже подвоювалася щороку. Подібний же вибух спостерігається і стосовно капіталізації цих компаній. Їхня вартість з часу проведення IPO зростала у сотні і тисячі разів, подібно до мильної бульбашки, частково за рахунок гіпертрофованих очікувань інвесторів, а частково за рахунок придбань та поглинань (хто не знає про купівлю Microsoft Skype або про придбання компанією Facebook Whats App та Instagram, а Google – AdMob і DoubleClick?). Але вважати цей процес стандартним надмухуванням бульбашки заважає єдина фундаментальна річ: вона не лускає, а демонструє здатність переживати доволі нищівні кризи на заздрість компаніям інших галузей, включаючи попереднього фаворита – міжнародний банкінг. Криза 2008–2009 рр. підірвала позиції найбільших банків світу, але не нанесла відчутної шкоди технологічним компаніям. Криза 2020 р. вдарила майже по всіх секторах, але не по цьому.

Друге зауваження стосується неймовірного масиву реклами, у розміщенні якої ці корпорації дійсно є беззаперечними лідерами, які невпинно витісняють традиційні канали реклами в міру поширення комп'ютерної грамотності серед населення. Звідси виникає гіпотеза, що всі ці технологічні гіганти є насправді не компаніями, що продають поштові, пошукові та інші офіційно заявлені послуги, а величезними, гіпертрофованими рекламними агенціями, і притягати їх до відповідальності слід саме за концентрацію влади на рекламному ринку. На заваді такому плану стоїть той беззаперечний факт, що перетікання рекламних послуг від традиційних радіо, телебачення і друкованих засобів інформації до інтернет-каналів не вдається підвести під стандартний знаменник зловживання домінуючим становищем на ринку, оскільки сама вартість рекламного оголошення невпинно падає, незважаючи на, здавалося б, монополізацію цього бізнесу. Дійсно, саме за рахунок таргетованої реклами Google і Facebook отримують свої мільярдні прибутки. Вважається, що ці прибутки беруться у кінцевому рахунку з кишень споживачів. За стандартною мікроекономічною теорією це має бути частина виграшу споживача, вилученою у той чи інший спосіб. Втім таке трактування доволі важко підтвердити і оцінити у цифрах. І справа тут не у тому, що відповідні дані (як це часто буває) неможливо зібрати через їхню розпорошеність, незадекларованість та ін. Проблема в іншому: судячи з тих даних, які ми можемо отримати для характеристики загального стану справ, діяльність нових технологічних таргет-рекламників не зменшує, а збільшує виграш споживача. Причому це стосується як рекламодавця (який не тільки рік за роком користується тарифами, що постійно знижуються, на розміщення рекламних повідомлень, але і отримує більшу конверсію реципієнтів реклами у споживачів, на чому виграє ще більше), так і покупців рекламованих товарів, які купують більше, а сплачують за товар менше, рухаючись кривою попиту вправоруч вниз, чим, власне, збільшують загальний споживацький виграш. Тож стандартна критика не проходить у цьому зауваженні.

Третє зауваження чи, скоріше, підозра зводиться до того, що інформаційні компанії паразитують на безкоштовному або вкрай дешевому контенті, який насправді коштує набагато дорожче і поширення якого обділяє творців або виконавців тієї чи іншої аудіовізуальної продукції. Проте і тут доволі важко погодитися. По-перше, найбільшу проблему стосовно піратського поширення контенту створюють не респектабельні гранди, а відносно невеликі фірми, групи, а то й взагалі індивіди. На їхньому фоні Facebook та Youtube виглядають просто паладинами добропорядності, ідейними

поборниками авторського права. Мало того що вони не займаються хакерством та нелегальним оприлюдненням контенту, вони ще й цілеспрямовано створюють умови для комфортного і ефективного переслідування тих, хто цим займається на відповідних ресурсах. По-друге, статистика зростання доходів співаків, письменників і музикантів, які тепер отримують додатковий прибуток, не тільки від живих виступів, але і від переглядів їхньої творчості в Інтернеті, не дозволяє з чистим серцем стверджувати, що вони постраждали від технологічних компаній. Скоріше, навпаки.

Спроба традиційно звинуватити технологічних гігантів у перешкоджанні появі на ринку нових конкурентів також має мало перспектив на перетворення в обгрунтовані звинувачення у суді. Традиційно монополісти поводитися як хижаки, які час від часу «чистили» свою галузь від стартапів, занижуючи свої ціни в очікуванні банкрутства конкурентів. У такому випадку антимонопольні органи доводили наявність демпінгу, обмежували таку практику і карали винуватця. Проте стосовно технологічного сектора і це не зовсім так. Сьогодні величезна кількість інноваційно налаштованих підприємств по всьому світу щодня знаходять нові технологічні рішення, які користуються попитом. Деякі з них займаються реалізацією свого продукту самотужки (дякуючи специфіці технологічного процесу, геніальний інді-розробник має шансів не менше на затребувану ринком знахідку, ніж величезна компанія), а інші (і так буває найчастіше) перепродують право власності на продукт великим компаніям, як, наприклад, це сталося з одноранговим файлообмінником (peer-to-peer file-sharing), який троє молодих естонців використовували для свого проекту Kazaa. З цієї невеликої інвестиції виріс Skure, який через два з половиною роки після заснування був куплений eBay за 2,6 млрд дол, а потім, після того як компанія вирішила його позбутися, дістався в 2010 р. Microsoft за 8,5 млрд дол. Ще одним прикладом успіху було вибухове зростання вартості Zoom. І прикладів такого роду стає все більше з кожним роком. У чому реально можна звинуватити найбільших гравців технологічного ринку, так це у тому, що вони організували систему постійної фільтрації перспективних проектів, змітаючи майже всі перспективні стартапи. Проте, по-перше, змітають-то вони ці стартапи не просто так, а за гроші, дуже великі гроші, а по-друге, така практика зовсім не унікальна і не нова, її ще кілька десятиріч тому масштабно використовував провідний виробник відеотехніки – японська компанія Sony, що, втім, не вберегло її від появи потужних конкурентів в особі південнокорейських, а тепер уже і китайських виробників, які посунули з п'єдесталу колишнього лідера. Тому, маючи перед очима такий приклад, стверджувати, що подібна практика здатна ефективно захищати монополіста від конкуренції буде важко.

Незважаючи на те, що традиційні звинувачення легко спростовуються, на нашу думку, ще зарано залишати нових технологічних гігантів поза сферою уваги органів державного нагляду за конкуренцією. Вважаємо, що головну увагу слід звертати на джерела отримання доходів таких компаній, причому джерел не у конкретно-прикладному сенсі, а у більш широкому, загальнотеоретичному контексті. Здається найбільш вірогідним, що Google, Amazon та інші нові технологічні лідери користуються шаленими економіями, наданими впровадженням нових технологій збирання, обробки та поширення інформації. Неможливість спіймати їх на зловживанні домінуючим положенням на ринку пов'язана, насамперед, з тим, що будь-які оцінки, у тому числі і оцінки ступеня використання домінуючого становища ринкового суб'єкта, є відносними, проявляються лише порівняно з іншим одноранговим суб'єктом. А оскільки порівнювати доводиться зі старими, завідомо менш ефективними технологіями, то перерозподіл економії на свою користь залишається непоміченим на цьому тлі, а невеличка частинка цієї економії, надана споживачам, повністю камуфлює наявну диспропорцію у відносинах «продавець – покупець», яка насправді існує.

Стрімке зростання компаній, які (як Amazon) на початку свого шляху потребували мінімальних інвестицій, а потім, зумівши залучити з ринку початкові кошти для розвитку, роками залишалися збитковими, але з часом стали домінуючими у своїх сферах, ставить перед економістами і політиками багато непростих питань. Сьогодні вже очевидно, що сформувався новий сегмент глобальної економіки, здатний розвиватися не тільки в умовах стійкого зниження витрат і собівартості (як демонструвало ще виробництво інформаційного hardware), а й при безкоштовному поширенні свого core product, користуючись своєю ринковою владою зовсім не так, як це робили монополісти минулих часів.

Не менш очевидно й те, що регулювати такі компанії за канонами ХХ ст. практично неможливо, причому не тільки тому, що в їх основі лежить зовсім інша економічна модель, але і тому, що число їхніх лояльних користувачів у кожній розвинутій країні перевищує кількість виборців будь-якої партії, представники якої могли б спробувати пролобіювати подібне регулююче законодавство.

Список використаної літератури

1. Мак-Карті М. Антимонопольна політика у Канаді. *Бізнес Інформ*. 2018. № 3. С. 101–107. URL: https://marcomm.mccarthy.ca/pubs/antitrust_overview.pdf
2. Огляд антимонопольних практик у Швеції. URL: <https://www.oecd.org/sweden/38898675.pdf>

Розділ 7

Міжнародний аутсорсинг і його роль у національній економіці

7.1. Теоретичні аспекти аутсорсингу: сутність та його види

З урахуванням інноваційного розвитку національної економіки, трансформацій бізнес процесів у глобальну організаційну мережу все більшої актуальності набуває дослідження такого процесу, як аутсорсинг в системі розвитку національної економіки. Аутсорсинг на сьогодні, займає ключову позицію в процесах розвитку інноваційного потенціалу макроекономічних систем та бізнес процесів. Для України поняття «аутсорсинг» є відносно новим, але дуже популярним та ефективним, тому що саме за допомогою делегування певних бізнес-процесів, суб'єкти господарювання можуть отримати конкурентні переваги у своїй галузі та підвищити ефективність свого бізнесу.

Дослідженням проблем пов'язаних з міжнародним аутсорсингом займалися такі вчені, як Б.А. Анікіна, О. Зозульов, В.В. Красношапка, С.Н. Лепіхіна, О.О. Нестерова та інші вчені. Основний акцент науковці роблять на теоретичні аспекти та особливості впровадження аутсорсингу в окремих бізнес-процесах, але питання комплексного дослідження аутсорсингу як важливого стратегічного інструменту висвітлено недостатньо.

Під аутсорсингом варто розуміти управлінську стратегію, яка реалізується в процесі делегування робіт сторонньому виконавцю. Аутсорсинг відбувається тоді, коли суб'єкт господарської діяльності купує продукцію чи послуги у стороннього постачальника, тим самим не використовуючи власні потужності. Аутсорсинг базований на принципах розподілу праці, метою яких є вибудовування стійких бізнес-процесів, підвищення ефективності та зниження витрат. Найпоширенішими прикладами аутсорсингу є виробництво компонентів, послуги з програмування, бухгалтерського обліку та маркетингу. Порівняно новою тенденцією в аутсорсингу є залучення як окремих співробітників, так і цілих відділів. Цей процес здобув назву «аутстафінг».

Зростання попиту та зацікавленості до аутсорсингу за останні роки є результатом загальної зміни філософії бізнесу. До середини 80-х років ХХ ст. багато компаній прагнули придбати інші компанії та урізноманітнити свої ділові інтереси з метою зменшення ризиків ведення

бізнесу. Зі зростанням попиту до аутсорсингу як інструменту, який надає переваги у веденні бізнесу великою групою непов'язаних підприємств, о діючі компанії почали позбавлятися дочірніх компаній і перенаправляти свої зусилля на одну або кілька тісно пов'язаних сфер бізнесу. Усе більшої популярності набуває активність компаній, пов'язана з виявленням та розвитком власної «ключової компетенції» та комбінацією досвіду, який забезпечує наявність конкурентних переваг у певній галузі. Певні особливості діяльності компанії наразі узгоджуються навколо основної компетенції, і будь-яка діяльність або функції, які не є необхідними для її збереження, передаються підряднику. Сьогодні аутсорсинг охоплюють компанії будь-якого розміру та галузевої спрямованості. Про актуальність цієї теми свідчить така аналітика рис. 7.1.

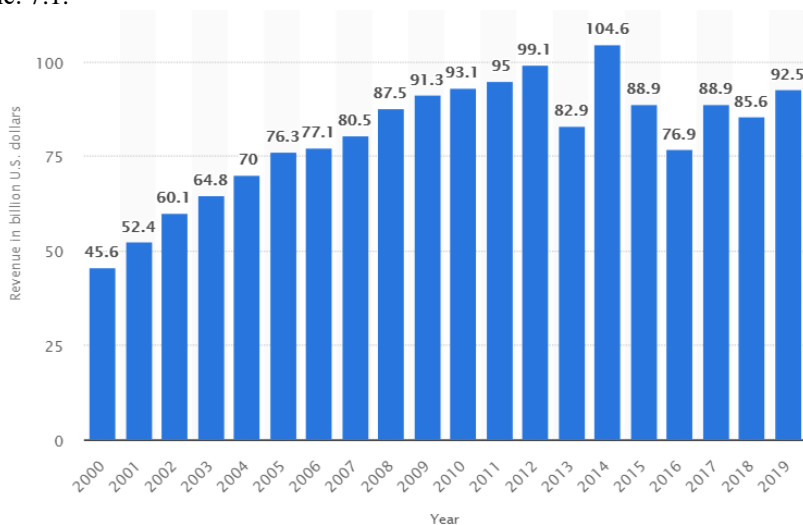


Рис. 7.1. Розмір глобального ринку аутсорсингових послуг в період 2009–2019 рр.

Джерело: Global No.1 Business Data Platform. URL:
<https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>

Як видно з рис. 7.1, у 2019 р. світовий ринок аутсорсингу становив 92,5 млрд дол. США. Аналізуючи попередні дані, можна стверджувати, що доходи світової індустрії від аутсорсингових послуг, характеризуються певною нестабільністю, протягом останніх кількох років. У 2016 р. розмір галузевого ринку впав до 76,9 млрд дол. США, що є найнижчим показником за останні десять років. Найбільша частка

доходів у цій галузі припадала на Америку, Європу, Близький Схід та Африку. Значно менша частка світового доходу припадала на Азіатсько-Тихоокеанський регіон. У 2019 р. аутсорсинг бізнес-процесів приніс набагато меншу частку світового доходу галузі, ніж аутсорсинг інформаційних технологій, приносячи відповідно по 26 млрд та 66,5 млрд дол. США. Окрім аутсорсингу інформаційних систем, не менш привабливими сегментами аутсорсингу у світовій галузі залишаються бізнес-послуги, енергетика, охорона здоров'я та фармацевтика, роздрібна торгівля, подорожі та транспорт, а також телекомунікації та медіа (рис. 7.2). У 2016 р. провідним фактором використання послуг аутсорсингу, на думку керівників підприємств, стало саме скорочення витрат.



Рис. 7.2. Види аутсорсингу

Успішний аутсорсинг вимагає глибокого розуміння можливостей організації та подальших напрямів діяльності. Аутсорсинг може здійснюватися як повною мірою – повний аутсорсинг, так і бути вибіркоким. Повний аутсорсинг передбачає залучення цілих підрозділів та передачу працівників, приміщень, обладнання та повну відповідальність за продукт зовнішньому виконавцю. Для вибіркового аутсорсингу характерним є виконання конкретного завдання.

Постачальники, що надають послуги аутсорсингу, зазвичай об'єднуються у дві моделі: аутсорсинг бізнес-процесів (BPO) та

постачання послуг додатків програмного забезпечення (ASP). У моделі ВРО основні ресурси та активи передаються від компанії постачальнику. Згідно з моделлю ASP, постачальники концентруються на наданні вибраних послуг для кількох клієнтів. У цих двох моделях може існувати багато варіантів [2].

Серед основних причин, які мотивують компанії замовити аутсорсинг:

- зменшення витрат: наразі, підприємства віддають перевагу проектному підходу у веденні бізнесу, що дозволяє зменшити витрати на постійне утримання цілих департаментів і залучати відповідних фахівців за необхідністю;

- висококваліфікований персонал: аутсорсинг надає можливість залучати до виконання завдань або цілих проектів підрядні організації, які характеризуються своєю експертністю у відповідній галузі;

- концентрація: досить часто компанії втрачають концентрацію, фокусуючи свою увагу на тих бізнес-процесах або завданнях, які не є важливими або в яких компанії не має експертності, а саме тому застосування аутсорсингу є чудовою можливістю уникнути відволікаючих факторів та зосередитися на основних компетенціях;

- знання: аутсорсинг має найбільшу цінність для малого бізнесу, оскільки, малий бізнес отримує доступ до нових технологій, які можуть допомогти йому конкурувати з великими компаніями [3].

Серед основних недоліків аутсорсингу можна виділити: низький контроль за якістю, зниження лояльності компанії, втрату стратегічного узгодження, низький рівень довіри та конфіденційність.

На сьогодні показником, який характеризує аутсорсингові процеси, є Глобальний індекс аутсорсингу (далі – GOI). GOI – відображає рівень інноваційної транскордонної взаємодії макроекономіки, його сприйняття новачій, готовність брати участь і міжнародному поділі та кооперації праці [3]. Information Services Group (ISG) пропонує Індекс аутсорсингу оцінювати як вартість щорічних контрактів на здійснення аутсорсингових послуг (ACV) [2].

Рис. 7.3 показує загальну вартість аутсорсингових контрактів у сфері інформаційних технологій (ІТО) у всьому світі з 2000 по 2019 рр. У 2019 р. розмір ринку аутсорсингових послуг у сфері інформаційних технологій склав 66,52 млрд дол. США.

У 2019 р. глобальна традиційна індустрія ІТ аутсорсингу принесла 92,5 млрд дол. США доходу [4]. Аналізуючи поняття аутсорсингу, варто відзначити, що це поняття характеризується багатовимірністю і постійною еволюційністю, що призводить до того, що аутсорсинг не має конкретного визначення в наукових джерелах. Тим не менш, аутсорсинг у

цілому стосується закупівлі фірмою матеріальних факторів чи послуг в інших фірм, причому у випадку міжнародного аутсорсингу постачальником є іноземна сторона.

Міжнародний аутсорсинг, який головним чином стосується міжнародного аутсорсингу послуг, також має назву офшорного аутсорсингу чи офшорингу.

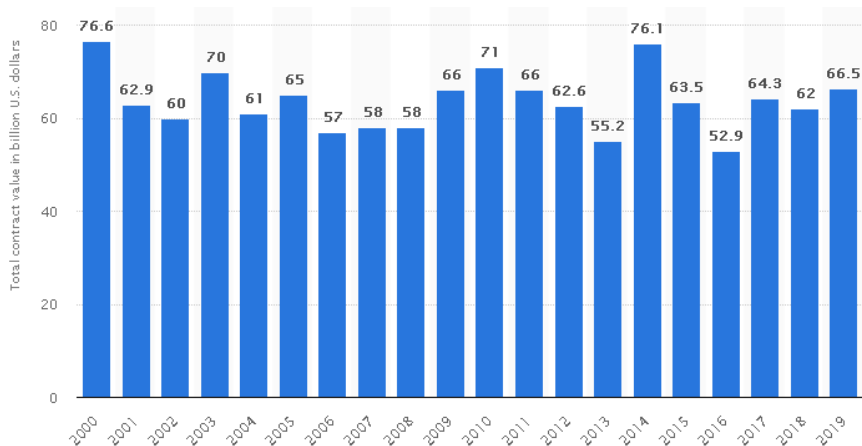


Рис. 7.3. Вартість аутсорсингових контрактів у сфері інформаційних технологій 2000–2019 рр.

Джерело: Total contract value of the information technology outsourcing (ITO) market worldwide from 2000 to 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/190122/total-gloabl-contract-value-information-technology-outsourcing/#statisticContainer>

У спробах пояснити термінологію можна виокремити чотири типи «аутсорсингу», використовуючи критерії місцезнаходження та контролю / власності [6]. З урахуванням ознаки переміщення внутрішньофірмових факторів аутсорсинг можна поділити на аутсорсинг непов'язаної та пов'язаної компанії. З урахуванням географічної приналежності, якщо компанія розташована в одній країні з постачальником послуг, можна прослідкувати місцевий аутсорсинг та внутрішньофірмовий; а з урахування транскордонного розташування: офшорний аутсорсинг, або ж офшоринг, та внутрішньофірмовий офшоринг.

Феномен міжнародного аутсорсингу не лише важко визначити, а й важко оцінити кількісно. Основною проблемою при цьому є те, що такі оцінки не узгоджуються з офіційною статистикою. Рішення про перехід до аутсорсингу приймаються на мікрорівні, тоді як офіційні дані загалом стосуються галузевого та національного рівнів. У випадку міжнародного

аутсорсингу сучасні статистичні концепції не дозволяють знайти зв'язок між статистикою операцій з імпортованих послуг та управлінськими рішеннями про заміну створення товару чи послуги імпортною продукцією.

У випадку міжнародного аутсорсингу послуг зробити кількісні оцінки ще важче. По-перше, торгівля послугами, визначена в статистиці балансу платежів, зазвичай не розподілена за регіонами та країнами, що ускладнює аналіз географічних особливостей послуг. Крім того, немає чіткої відповідності між послугами, залученими до міжнародної торгівлі, та класифікаціями послуг, що існують. Також торгівлю послугами, за її природою, важко оцінити. Більше того, проблеми зі статистикою у сфері послуг викликані і величезними обсягами внутрішньофірмових трансакцій транснаціональних корпорацій. Стурбованість у розвинутих країнах, особливо в США, викликає те, що через офшоринг відбуватиметься експорт робочих місць до країн з низькою вартістю робочої сили, що призведе до безробіття та зниження зарплат. У країнах третього світу, навпаки, є сподівання та надії на те, що міжнародний аутсорсинг стане двигуном зростання та створення робочих місць.

Структура ринку міжнародного аутсорсингу характеризуються такими особливостями: диференціація послуг аутсорсингу; збільшення обсягу послуг аутсорсингу в окремих сегментах ринку; створення стратегічних альянсів великими компаніями з малими та середніми спеціалізованими ринковими гравцями; перехід від надання послуг аутсорсингу лише великим клієнтам до надання їх малим та середнім підприємствам.

Міжнародний аутсорсингу є одним з найбільш динамічних і складних процесів у глобальній економіці, спричинений інноваціями, зниженням витрат, гнучкості при розподілі витрат, стандартизованості міжнародних процесів та інтернаціоналізації бізнес-процесів [7].

Керуючись одним з важливих аспектів аутсорсингу – побудовою бізнес-відносин на рівні «замовник – виконавець», виділяють такі моделі аутсорсингу: горизонтальну (американську), пірамідальну (японську) і змішану. На відміну від горизонтальної моделі, за якої для вирішення поставленого завдання використовується більша кількість виконавців, пірамідальна модель враховує більш довгострокове співробітництво на перспективу з можливістю розвитку галузевих і міжгалузевих кластерів. При цьому в практиці аутсорсингу європейських країн, включно з Україною, простежується змішання пірамідальної і горизонтальної моделей [8].

Американська (горизонтальна) модель базована на взаємодії великої кількості замовників і виконавців, є найбільш конкурентним типом відносин. Горизонтальна модель характеризується боротьбою постачальників за зниження ціни, що є основним критерієм відбору та короткотерміною співпрацею.

Японська модель характеризується ранжуванням підприємств-постачальників залежно від розміщення виробничих потужностей і рівня технології. Таку особливість пірамідальної моделі можна пояснити тим, що в Японії склалася багаторівнева система кооперації: замовник передає замовлення декільком субпідрядникам, які, у свою чергу, співробітничать із постачальниками більш низького рівня. Так, наприклад, японське автомобілебудівне підприємство може мати в середньому до 300 субпідрядників. Із постачальниками першого рівня встановлюються прямі довгострокові відносини. Критеріями відбору слугують, не ціни, а якість, технічна сумісність виробів, надійність партнерів. Зазвичай контракт укладається на період випуску певної моделі виробу і продовжується в майбутньому, якщо партнер задовольняє замовника – замовники прагнуть встановити міцні партнерські відносини з виконавцями для підвищення ефективності виробництва [9].

Розвиток технологій вплинув на появу ще одного сучасного типу аутсорсингу, а саме краудсорсингу, коли до вирішення поставлених завдань може залучатися широке коло осіб за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій по всьому світу [9].

Виникнення та розвиток краудсорсингу безпосередньо пов'язане з розвитком нового типу суспільства – інформаційного, що детермінувало випереджальний розвиток ІТ, формування мережевої економіки знань, розвиток соціальних мереж, нових типів е-взаємодії й універсальних інструментів з метою розв'язання поставлених завдань [10]. Як зазначає Г.М. Калініна, застосування краудсорсингових технологій може надавати ряд переваг, до яких можна віднести: раціональне використання знань та досвіду, скорочення витрат на фінансові, інформаційні, людські ресурси та час; підвищення ефективності пошуку та поширення інформації через соціуму, що має соціальне значення, підвищення інтелектуальної цінності даних; залучення до виконання завдань необмеженої кількості осіб за рахунок масштабності проектів, оперативність у виконанні проектів.

Використання краудсорсингу залежить від мети замовника і категорії залучених фахівців. Краудсорсинг може застосовуватися в соціальній сфері, державному управлінні та бізнесі. За типом завдань, які можуть ставитися виконавцям у межах краудсорсингу, виділяють: створення продукту; пошук рішень; службу підтримки; краудфандинг; тестування; збір інформації тощо.

Хмарні сервіси використовуються з найбільшою частотою для виконання невеликих завдань в усьому світі. Згідно з результатами останньої доповіді Staffing Industry Analysts (SIA) обсяг витрат на краудсорсинг в світі коливається в межах 47–51 млрд дол. США. Віддалений доступ до виконання доручень, місцезнаходження підрядника без будь-якої прив'язки до місця надання послуг, на що припадає понад 80% витрат з вищевказаного бюджету, є одними з незаперечних переваг хмарних технологій. Простежується тенденція того, що з часом все більше корпорацій будуть впроваджувати рішення з використанням краудсорсингу для пошуку та рекрутингу талантів [8].

Основною перевагою для виконавців, які залучаються до виконання певних завдань в межах краудсорсингу, є те, що вони не підпорядковуються замовникам і можуть самостійно обирати місце і час для виконання роботи. Краудсорсингова співпраця відбувається в простій та необов'язковій формі без юридичних зобов'язань.

7.2. Правове регулювання аутсорсингової діяльності в Україні

Як уже зазначалося в попередньому підрозділі, в Україні відносно нещодавно особливого попиту набуло поняття аутсорсинг, особливо в сфері інформаційних технологій. Однак попри економічну ефективність для бізнесу та популярність вищезазначеного стратегічного інструменту правове регулювання аутсорсингової діяльності також набуває все більшої актуальності.

На сьогодні в українському законодавстві не має чіткого визначення терміна «аутсорсинг». Проте Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009:2010, визначає «аутсорсинг» – як угоду, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбору персоналу, допоміжні функції. Таким чином, аутсорсинг – це передавання однією компанією певних бізнес-процесів, функцій або конкретних завдань на виконання іншій компанії (аутсорсеру), що спеціалізується у відповідній галузі [11].

Податковий Кодекс України (п. 14.1.183) містить визначення послуги з надання персоналу – господарська або цивільно-правова угода, відповідно до якої особа, що надає послугу (резидент або нерезидент), направляє у розпорядження іншої особи (резидента або нерезидента) одну або декількох фізичних осіб для виконання визначених цією угодою функцій [12]. З юридичної точки зору, до переваг аутсорсингу можна віднести:

- зменшення бази оподаткування, внаслідок того, що непотрібно утримувати працівників у штаті та сплачувати податки;
- можна «залишити статус малого підприємства», коли на компанію можуть «працювати» безліч працівників поза штатом;
- уникнення трудових ризиків з працівниками (виробничі травми, кадрова документація, надання відпусток тощо);
- уникнення додаткових підстав для перевірок Держпрацею;
- спрощення процесу бухгалтерського обліку тощо [13].

Підставою для надання чи отримання послуг через аутсорсинг є підписання договору аутсорсингу. За своєю суттю договір аутсорсингу є еквівалентним договору про надання послуг. Прикладами аутсорсингу є укладення договорів про бухгалтерське або юридичне обслуговування з компаніями, які спеціалізуються на вищезазначених видах діяльності.

За останні п'ятнадцять років індустрія аутсорсингу в Україні зросла у 40 разів. У 2019 р. ІТ-аутсорсинг приніс Україні близько 4 млрд дол. США завдяки величезному кадровому потенціалу українських розробників та якості послуг. Саме завдяки висококваліфікованим кадрам, бізнес-середовище в сфері ІТ-аутсорсингу в Україні поступово поліпшувалося, починаючи з 2003 р. 4 000 технологічних компаній, які зараз працюють в країні, служать найкращим доказом цього. Велика частина технологічного життя України зосереджена у Києві (де проживає 40% українських розробників), Харкові (15%), Львові (14%), Дніпрі (8%) й Одесі (5%). Львів навіть зайшов так далеко, що виділив технологічну галузь як ключовий елемент у стратегії підвищення конкурентоспроможності міста [14].

Трудовий кодекс України забороняє використовувати найману працю без належного оформлення працівників. Як результат, роботодавець повинен вести кадрову та бухгалтерську документацію та сплачувати податки згідно чинного законодавства. Враховуючи це, бізнес намагається обходити чинне трудове законодавство і, намагаючись зекономити на податках, шукає нові способи залучення працівників та оптимізації кадрової політики. Серед таких способів виділяють аутстафінг та аутсорсинг. Аутсорсинг передбачає, що замовник віддає позаштатним співробітникам виконання певного процесу і очікує від них певного результату. Робочий процес і виконання поставлених завдань для замовника є прозорим і в більшості випадків замовника цікавить не процес виконання поставлених завдань, а конкретний результат за який виконавець отримує гроші. Аутстафінг, за своєю суттю, надає замовнику необхідний персонал на певний час. Замовник самостійно визначає, як організувати роботу «орендованого» персоналу, який у трудових відносинах перебуває з іншим роботодавцем.

Предметом договору аутстафінгу є послуга з надання компанією-аутстафером (виконавцем) своїх працівників для виконання ними робіт у замовника. Відносини, що виникають між такими працівниками й замовником, не є трудовими, оскільки їхнім роботодавцем залишається аутстафінгова компанія, з якою, власне, й укладають трудовий договір. Відносини між виконавцем і замовником мають характер цивільно-правових.

Процедура найму працівників для виконання ними робіт визначається ст. 39 Закону України «Про зайнятість населення».

Так, згідно зі ст. 39 ЗУ «Про зайнятість населення» [15] роботодавці можуть надавати власних працівників для виконання ними роботи в замовників лише за умови наявності спеціального дозволу, виданого центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції. Порядок видачі дозволу на наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця, затверджений постановою Кабміну від 20.05.2013 р. № 359, досі не почав діяти, а тому дозволи не видають. Цей факт, на жаль, говорить про колізії нашого законодавства.

Проте Державна служба зайнятості, як орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення, здійснює ведення Переліку суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, та суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців, до якого входять й аутстафінгові компанії.

Для цього компанія, яка надає послуги з аутстафінгу, зобов'язана повідомити Державну службу зайнятості листом, в якому повинна бути відповідна заява за формою, установленною Мінсоцполітики. Також варто враховувати й інші правила ст. 39. Зокрема аутстафінгова компанія повинна:

- укласти договір про застосування праці працівника із замовником послуг;
- виплачувати працівникові заробітну плату не нижчу за мінімальну, а також не меншу за винагороду, яку отримує працівник замовника за виконання аналогічної роботи;
- забезпечувати працівнику час роботи й відпочинку відповідно до чинного законодавства;
- нараховувати та сплачувати ЄСВ на користь працівника;
- не перешкоджати укладенню трудового договору між працівником і роботодавцем, у якого було виконано роботи [15].

Крім того, ч. 4 передбачено перелік випадків, коли замовник не може використовувати послуги аутстафінгу. До них належить:

- 1) скорочення чисельності працівників протягом року;
- 2) недотримання нормативу чисельності працівників професій, задіяних у технологічних процесах основного виробництва;
- 3) залучення працівників для виконання робіт у шкідливих, небезпечних та важких умовах праці, а також робіт за професіями технологічного процесу основного виробництва.

Тож відмінність між аутстафінгом та аутсорсингом є досить суттєвою і виражається це не лише з боку дій компанії замовника та виконавців, а й на законодавчому рівні.

Варто зазначити, що роботодавцем працівників у разі як аутстафінгу, так й аутсорсингу є компанія, що надає послуги. Саме вона виплачує працівникам заробітну плату, з якої утримує податки та збори, а також сплачує ЄСВ за кожного працівника.

Щодо оплати, то за договором аутстафінгу замовник виплачує виконавцю суму заробітної плати за кожного «орендованого» працівника, а також за домовленістю сторін може компенсувати виконавцю податкові витрати. За договором аутсорсингу замовник оплачує виконавцю вартість наданих ним послуг без прив'язки до заробітної плати кожного окремого працівника, які були залучені до процесу надання послуг [16].

До основних переваг аутстафінгу й аутсорсингу можна віднести:

- зменшення податкового тягаря для компанії-замовника послуг, які виникають при офіційному оформленні працівників;
- спрощення бюрократичних питань, пов'язаних з кадровою політикою компанії-замовника, соціального забезпечення та бухгалтерського обліку найманих працівників.

Ключовою відмінністю між аутстафінгом й аутсорсингом є організація робочого місця і можливість контактувати з працівниками. Аутсорсинг за своєю суттю є подібним до договору про надання послуг, а тому його укладення не вважається підміною трудових відносин. Хоча аутстафінг характеризується ризикованістю. Іноді, органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері зайнятості населення, може трактуватися використання найманої праці за договором аутстафінгу як допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору.

Судова практика щодо правовідносин за договором аутстафінгу є доволі неоднозначною. Так, у деяких випадках суди вбачають у договорі положення, які порушують права й законні інтереси працівника, або ж визнають його недійсним чи неукладеним. В інших випадках суд визнає договір аутстафінгу й фіксує відсутність порушень трудового

законодавства [16]. До факторів, які можуть запобігти виникненню ризиків з боку укладення договору аутстафінгу, можна віднести:

- не зазначати в договорі питання пов'язані з дисциплінарною чи матеріальною відповідальністю до «орендованих» працівників, що розповсюджуються на найманих працівників компанії-замовника;

- не встановлювати обов'язок замовника в частині визначення розміру оплати праці;

- впевнитись у наявності аутстафінгової компанії в Переліку суб'єктів господарювання та суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців;

- здійснювати перевірку щодо наявності та належності чинних трудових відносин між замовником та компанією-аутстафером;

- Здійснювати систематично оформлення актів добору персоналу та наданих послуг.

У цілому варто відзначити, що як оптимізаційні інструменти кадрової політики компанії аутсорсинг й аутстафінг є досить дійовими та ефективними способами залучення висококваліфікованих кадрів. Однак перед обранням одного з варіантів варто докладно проаналізувати, який із них доцільніше використати для організації роботи у конкретній компанії, а також максимально відповідально поставитися до процесу укладення договору, що дасть змогу мінімізувати можливі ризики [16].

Тож, головним джерелом правового регулювання відносин, що складаються при здійсненні аутсорсингу, є договірні норми. У першу чергу діють норми, встановлені в договорі аутсорсингу. При цьому будь-який договір аутсорсингу повинен враховувати такі особливості:

- обов'язково використовувати в тексті самого договору і документів, що підтверджують його виконання, термінологію українського законодавства;

- текст договору повинен включати усі істотні умови для договорів даного виду (наприклад, договору надання послуг);

- максимально деталізувати предмет договору;

- правовий статус організації-аутсорсера не повинен викликати сумнівів, у зв'язку з чим доцільно перевірити сам факт існування і діяльності організації, яка надає послуги;

- договір повинен бути підписаний належними посадовими особами як з боку замовника, так і з боку аутсорсера;

- необхідно перевірити наявність дозвільної документації у компанії-аутсорсера в тих випадках, коли це законодавчо передбачено;

- забезпечити відповідність вартості наданих послуг їх обсягу, якості і трудовитрат;

- організувати облік договорів в журналі реєстрації договорів, форму якого доцільно розробити самостійно і затвердити в якості додатку до наказу по обліковій політиці;

- організувати облік виданих довіреностей особам, уповноваженим підписувати договори в спеціальному журналі реєстрації, форму якого доцільно розробити самостійно і затвердити в якості додатку до наказу по обліковій політиці, а також облік виданих довіреностей особам, уповноваженим представляти організацію в податкових органах;

- щоб уникнути серйозних помилок при оформленні операцій приймання-здачі послуг конкретні, виконавці повинні мати можливість ознайомитися з істотними умовами укладених організацією договорів на надання послуг;

- операції з надання аутсорсингових послуг повинні бути ретельно задокументовані [17].

Учасниками у відносинах аутсорсингу є 1) компанія-аутсорсер (провайдер), яка надає послуги з аутсорсингу; 2) компанія-замовник (клієнт, користувач) таких послуг і 3) треті особи – кваліфікований персонал (запозичені працівники), який надається провайдером замовнику для їх виконання [28].

Ю.М. Андрєєва [18] поділяє процедуру проведення аутсорсингу на такі етапи:

I етап. Оцінка і підготовка. На цьому етапі основним для підприємства, що хоче передати на зовнішнє обслуговування інформаційного забезпечення, є пізнавальний принцип, що характеризується високою необхідністю попередньої оцінки переваг і недоліків аутсорсингу, визначенням функцій та завдань та оцінкою можливих ризиків.

У своєму листі № 42-311/382 від 29.01.2004 р. Національний Банк України у разі використання банком послуг аутсорсингу, для зменшення ризиків рекомендує здійснити такі дії: з'ясувати обставини, за яких можуть використовуватись послуги аутсорсингу та перелік операцій, до яких можуть бути залучені сторонні особи; визначити процедуру та критерії вибору постачальників послуг; провести моніторинг якості роботи і ризиків, пов'язаних з використанням сторонніх постачальних послуг [19]. Передумовами укладення договору аутсорсингу є: визначення можливостей контракту; опис предмету договору; гарантії з боку виконавців та замовників; процес перевірки і підтвердження сервіс-провайдером стану оточення, за який він нестиме відповідальність; підготовка проекту договору; визначення термінів виконання поставлених завдань; вирішення спірних питань; визначення кваліфікаційних вимог до виконавців.

II етап. Підготовка та укладення договору. На цьому етапі здійснюється підготовка договору. Господарський договір аутсорсингу є регулятором відносин у сфері застосування аутсорсингу. Як і будь-який господарський договір, стандартний договір аутсорсингу має містити низку істотних умов, до яких належать: предмет договору, дія договору, вартість наданих чи отриманих послуг, внесення змін, передавання робіт за договором іншому виконавцеві, вирішення суперечок, форс-мажорні обставини, конфіденційність, відповідальність сторін. Предметом договору-аутсорсингу є передавання замовником непрофільних функцій у порядку і на умовах, встановлених договором.

Окрім загальних умов, які зазначаються у договорі-аутсорсингу, залежно від специфіки виконання завдань, наприклад, сфера ІТ, можуть зазначатися специфічні умови, що впливають на якість та результативність процесу аутсорсинга. Такою специфічною угодою є SLA-угода (Service Level Agreement), тобто договір про рівень якості послуг, що надаються.

Мета документа – дати якісний і кількісний опис сервісів як з погляду аутсорсера, так і з погляду клієнтів. Чітко визначена SLA-угода – це впорядкована система показників контролю якості послуг, що надаються, яка визначає реальні очікувані результати для користувачів і гарантію того, що ваша організація платить лише за отримані послуги обумовленої якості. Істотною частиною SLA є каталог сервісів. Каталог складається з частини, що описує маркетинг (управління, документація, звітність), і частини, що описує операції із сервісом (технічна інфраструктура, плани підтримки і вдосконалення сервісів) [20].

III етап. Проведення аутсорсингу. На третьому етапі здійснюються безпосередні заходи з аутсорсингової діяльності, заявлені в договорі. На цьому етапі замовник здійснює контроль за виконання аутсорсингової діяльності.

IV етап. Розірвання чи припинення договору аутсорсингу. З метою уникнення певних негативних наслідків та подолання певних ризиків запобігання конфліктам при розірванні договору, договір аутсорсингу має включати інформацію про підстави, процедуру та наслідки завершення аутсорсингу.

Аутсорсинг має постійний, а не разовим характер і може включати в себе підтримку й управління існуючими ресурсами з поточним супроводом, регулярною модернізацією тощо. До особливостей аутсорсингу можна віднести тривалість договору, мінімум 1 рік. Поряд з поняттями «аутсорсинг» та «аутстафінг» з'являється поняття «фрилансер».

За визначенням Д.М. Трачова, фрилансер – це людина, яка виконує роботу без укладання довгострокового договору з роботодавцем і наймається тільки для виконання певного переліку робіт (позаштатний працівник). Будучи за межами постійного штату будь-якої компанії, фрилансер може одночасно виконувати замовлення для різних клієнтів [21]. Для європейської та американської практики фриланс є досить популярним напрямом самозайнятості. Встановлено, що найбільш поширеними формами реалізації аутсорсингу в Україні є передавання виконавцю таких функцій: інформаційні технології, бухгалтерський облік і розрахунок податків; юридичне забезпечення діяльності; забезпечення повернення проблемної заборгованості; інформаційні системи і керування базами даних тощо (рис. 7.4).

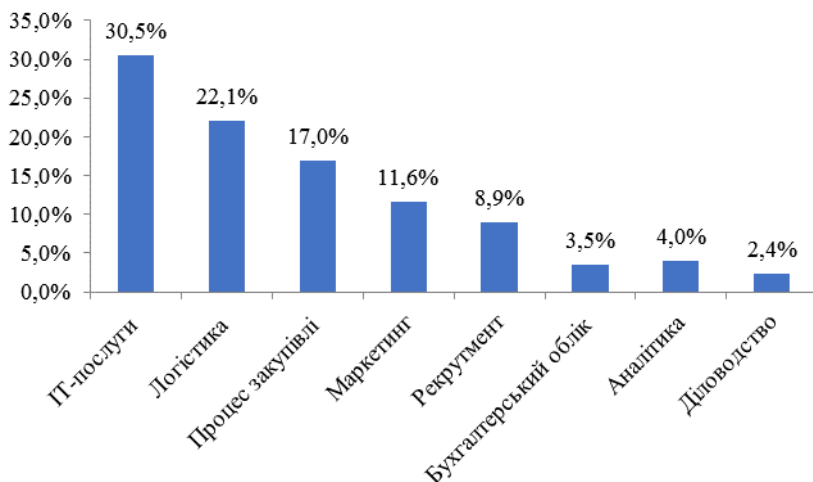


Рис. 7.4. Поділ аутсорсингу за сферами діяльності в Україні за 2019 р.

Джерело: Global No.1 Business Data Platform. URL: <https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>

З практичної точки зору фрилансерам довіряють проекти середнього рівня важливості з поступовим підвищенням рівня. Однак правовий статус фрилансера в Україні має багато суперечливих моментів. Якщо його діяльність має епізодичний характер і отримання коштів за договорами відбувається не частіше чотирьох разів на рік, то його реєстрація як суб'єкта підприємницької діяльності не є обов'язковою. Отримані суми додаються до сукупного оподаткованого доходу, з якого

сплачується ПДФО. Однак якщо планується виконувати роботи на умовах фрилансу на систематичній, постійній основі, є сенс зареєструватись як фізична особа – підприємець.

Оскільки розрахунок з фрилансером може здійснюватися в іноземній валюті, то виведення грошей прямо на валютний рахунок фізичної особи – підприємця супроводжується певними вимогами банку. Таким чином, фізична особа – підприємець, яка надає послуги на умовах фрилансу, стикається з такими проблемами нормативного характеру: рахунок фізичній особі-підприємцю за кордоном не відкривають; інвойси, угоди та інші документи для коректного ведення зовнішньоекономічної діяльності він не отримує [22, с. 296]. Саме тому іноді використовуються закордонні онлайн-біржі за типом oDesk і Elance. Механізм отримання оплати через такі біржі має такий вигляд рис. 7.5.

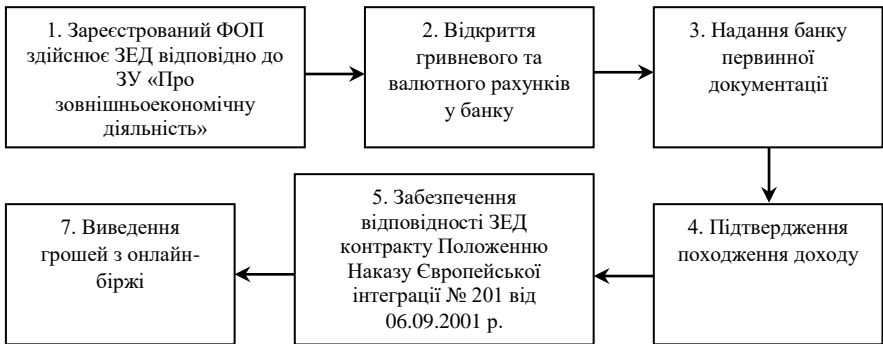


Рис. 7.5. Механізм отримання оплати праці фрилансером

Рис. 7.5 демонструє механізм роботи та отримання оплати праці фрилансером від іноземного замовника. Першим кроком здійснюється реєстрацію фізичної особи – підприємця, як правило, з обранням спрощеної системи оподаткування. Далі відкриваються рахунки в банку: гривневий та в іноземній валюті; з метою зарахування оплати за контрактом в банк надається первинна документація, що містить підтвердження щодо суми зарахування, а саме зовнішньоекономічного контракту, інвойсу та акту виконаних робіт. Залежно від специфіки аутсорсингової діяльності, за якою укладається контракт, оплата за послуги іноземним замовником здійснюється у визначений термін відповідно до ЗУ «Про валюту та валютні операції» [23].

До 07.08.2020 р. зовнішньоекономічний контракт повинен був відповідати Положенню «Про затвердження форми зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затверженому наказом Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р і містити всі необхідні реквізити, зазначені в цьому положенні. Невідповідність цьому наказу може стати проводом до визначення такого контракту недійсним. Проте на сьогодні згідно з Наказом Мінрозвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України № 1275 від 06.07.2020 р. він втратив чинність, а іншого документу, який би встановлював чіткі вимоги до ЗЕД-контрактів, не ухвалено. Однак юристи рекомендують під час укладання ЗЕД-договорів звертати увагу на такі позиції:

1. Найменування договору (договір купівлі-продажу, поставки, позики, найму тощо), його номер, а також дата та місце укладення контракту.

2. Преамбула, де зазначаються повні найменування сторін ЗЕД-операції, зазначені у відповідному реєстрі, із зазначенням країни, а також скорочене найменування сторін («Замовник», «Продавець», «Покупець», «Постачальник» тощо), уповноважена особа, від імені якої укладається ЗЕД-контракт, і найменування установчих або інших документів, на підставі яких діють органи управління або представники контрагентів при укладенні ЗЕД-контракту.

3. Предмет ЗЕД-контракту – зазначається, які товари (роботи, послуги) або інші об'єкти цивільних прав один з контрагентів повинен поставити (здійснити) іншому, із зазначенням точного найменування, марки, виду, сорту, зміст послуги або кінцевого результату роботи чи завершеного об'єкта.

4. Якщо товар (робота, послуга) потребує детальнішої характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) є значною, то такі дані можуть зазначатися в додатку або специфікації, які мають бути невід'ємною частиною ЗЕД-контракту, про що зазначається у тексті договору.

5. У тексті ЗЕД-контракту про виконання робіт (надання послуг) зазначається точний обсяг робіт (послуг) та строк їх виконання.

6. Ціна і загальна вартість ЗЕД-контракту. У цьому розділі зазначається ціна за одиницю виміру товару, їх загальна вартість, вартість виконаної роботи (наданої послуги), що поставляється за договором, крім випадків, коли ціни розраховуються за формулою, і валюта контракту. Якщо поставляються товари різної якості та асортименту, ціна зазначається окремо за одиницю товару кожного сорту, виду, марки. Окремо зазначається загальна вартість товару. У таких випадках ціни

можуть бути зазначені в додатку або специфікації, на які робиться посилання в тексті договору.

7. Умови платежів. Цей розділ містить умови про валюту платежу, способи, порядок і строки грошових або інших розрахунків та гарантії виконання сторонами зобов'язань з оплати. Тут може зазначатися, на підставі яких документів здійснюється оплата, передплата та за чий рахунок здійснюється оплата комісій банків.

8. Термін дії договору. Зазначається безстроковий, тобто до повного виконання сторонами зобов'язань або з фіксованою датою завершення дії контракту.

9. Реквізити сторін. Тут зазначаються місцезнаходження або місце проживання сторін (адреса, населений пункт, країна), повні поштові і платіжні реквізити (номер банківського рахунка, IBAN, назва та місцезнаходження (місто та країна) банку, SWIFT-код банку) контрагентів договору.

Важливою особливістю є те, що IBAN використовується тільки в розрахунках з країнами Євросоюзу, Великобританії, Казахстану, Об'єднаних Арабських Еміратів, Грузії, Туреччини [24].

Враховуючи те, що договір аутсорсингу прямо не передбачений нормами українського законодавства, М.М. Єфименко пропонує реформування й підсилення нормативного змісту розділу 63 ЦК України «Послуги. Загальні положення», оскільки він містить основні положення правового регулювання договорів, які не мають спеціального нормативного регулювання, та договорів, які взагалі прямо не визначені законодавством, проте законодавчо мають право на існування, серед яких і договір аутсорсингу [25].

У правовій літературі постійно звертається увага на те, що ЦК України та ГК України повинні враховувати динаміку відносин і мати певні особливості регулювання господарської діяльності, особливо в аспекті аутсорсингу. Під особливостями розуміються норми, які повинні мати універсальні риси і передбачати появу нормативно-правових актів та договорів в найближчій перспективі. Основною проблемою сучасного законодавства, на жаль, є систематичний перегляд існуючих нормативно-правових актів з аналізом узгодженості діючих та новоприйнятих законів.

Стрімкий розвиток сфери послуг об'єктивно потребує посилення гармонізації договірних відносин із послуг, які регулюються національним законодавством, з нормами міжнародного права. Так, сектор послуг посідає вагоме місце на ринку світової торгівлі. Водночас дані світової статистики вказують на те, що торгівля послугами розвивається швидкими темпами та вимагає від суб'єктів міжнародних торгових відносин створення нових способів співробітництва, а від

компетентних органів – формування ефективного правового регулювання таких нових способів. Варто нагадати, що регулювання відносин ринку послуг на міжнародному рівні здійснюється спеціалізованими міжурядовими організаціями, наприклад, Всесвітньою туристичною організацією (ВТО), одним із напрямів діяльності якої є формування стандартів і нормативів послуг [25].

До джерел міжнародного правового регулювання відносять Генеральну угоду з торгівлі послугами (ГАТС). ГАТС визначає такі принципи: забезпечення режиму найбільшого сприяння, прозорість регулювання, взаємне визначення кваліфікаційних вимог до надавачів послуг, правила щодо врегулювання монополій, виключних надавачів послуг та іншої підприємницької діяльності, що обмежує конкуренцію, заходів лібералізації торгівлі, зокрема таких, які передбачають зростання ролі країн, що розвиваються [26]. Вищезазначені принципи можна охарактеризувати універсальністю, їх дублюванням в інших міжнародних актах та національному законодавстві, оскільки вони забезпечують загальну політику торговельної діяльності послугами для міжнародних суб'єктів.

Зростання тенденцій в розвитку сфери надання послуг на світовому ринку говорить про те, що виникає необхідність в інтернаціоналізації договірної права та регулювання послуг.

Варто зауважити, що досить демократичний та зважений правовий підхід до аутсорсингу персоналу в межах світового ринку праці розроблено Міжнародною організацією праці та закріплено в Конвенції № 181 «Про приватні агентства зайнятості» (19.06.1997 р.). Відповідно до цього підходу серед послуг, що можуть надаватися на ринку праці, передбачено найм працівників з метою надання їх у користування третій стороні, яка встановлює таким працівникам робочі завдання та контролює їх виконання [27]. Однак Верховною Радою України проект закону про ратифікацію відповідної конвенції не було підтримано.

З метою адаптації до вітчизняного законодавства у договорах аутсорсингу його предмет часто формулюють як «надання фахових послуг», а не «послуг з надання фахівців у відповідній сфері». Проте насправді цей договір опосередковує «оренду» персоналу або надання його у користування, що не передбачене чинним законодавством. Зустрічаються і такі назви, як договори оренди персоналу, договори аутсорсингу або аутстафінгу, або навіть договори лізингу персоналу, договори підяду на виконання послуг з надання персоналу тощо [28].

У межах сучасних реалій правового законодавства схема аутсорсингових відносин мала б складатися з двох видів договорів: 1) цивільного, який передбачав би відносини між аутсорсером та

замовником як суб'єктами господарювання; 2) трудового – між працівником-виконавцем та аутсорсером.

Цивільний договір між замовником і аутсорсером є своєрідним договором підяду на виконання послуг з надання персоналу, а його сторони визначаються як суб'єкти господарювання. Між аутсорсером і працівником повинен укладатися трудовий договір, за яким компанія-аутсорсер виступає формальним роботодавцем і виконує обов'язки, пов'язані з нарахуванням і сплатою заробітної плати, податків і єдиного соціального внеску, веденням кадрового діловодства тощо. «Запозичений» працівник виконує свою трудову функцію за місцем знаходження замовника, який є фактичним роботодавцем. Трудові відносини між аутсорсером і працівником оформляються трудовим договором, а трудові відносини між компанією-замовником і запозиченим працівником документально не оформлюються [28].

У цьому значенні має місце таке поняття, як «розщеплення трудових відносин». Міжнародна організація праці дає таке визначення «розщеплених (або тристоронніх) трудових відносин»: це поняття стосується ситуацій, коли «працівники, які наймаються підприємством («постачальником»), виконують роботи для третьої сторони («користувача»), якій роботодавець постачає робочу силу або надає послуги» [29, с. 3]. Розщеплення трудових відносин сприяють появі питань, пов'язаних з тим, хто нестиме відповідальність у цих трьохсторонніх договорах. Міжнародний досвід свідчить про різне врегулювання цього питання, зокрема пропонуються такі відповіді:

1) практика Великобританії свідчить про те, що ніхто не несе відповідальність;

2) у більшості європейських країн відповідальність на плечах компанії-аутсорсера;

3) у Канаді основну відповідальність у таких відносинах несе компанія – замовник послуг;

4) у США передбачають спільну відповідальність аутсорсера і компанії-замовника.

Процес інтернаціоналізації й набуття нормами національного господарського законодавства міжнародного змісту вимагає від уряду дій за напрямками реформування національного законодавства, а саме: уніфікації норм національного й міжнародного права, збільшення впливу норм міжнародного права на норми національного приватного права, розвитку національних відносин із міжнародним елементом.

На сьогодні українське законодавство має низку стримуючих правових факторів щодо ефективного функціонування аутсорсингової діяльності.

Профспілки України в аутсорсингу персоналу вбачають суттєві ризики для працівників, серед яких [30]:

1) відсутність гарантії постійної зайнятості, оскільки в будь-який момент, незалежно від якості виконаної роботи, працівники можуть бути переведені на інше підприємства або звільнені;

2) тимчасовий характер роботи позбавляє працівників багатьох винагород, що пов'язані з тривалістю роботи на одному місці (наприклад, виплат за стаж, соціальне страхування тощо);

3) працівник, який фактично відпрацював певний строк на шкідливих і небезпечних роботах, втрачає право на пільгову пенсію, адже юридично він оформлений у штаті аутсорсингової компанії, де відсутні шкідливі умови праці;

4) «запозичені» працівники не мають права вступити до профспілки підприємства, а отже, не беруть участі в колективному регулюванні трудових відносин на фактичному робочому місці.

Водночас не менш важливим є врахування в такому нормативному акті особливостей договору аутсорсингу, які будуть виникати під час укладення учасниками господарського права такого договору, та відображення різниці між договором аутсорсингу й іншими договорами про надання послуг. Без урахування особливостей договору аутсорсингу й різниці між ним та іншими договорами нормативний акт, який пропонується, втратить своє змістовне значення й не буде виконувати мету, для якої він приймається [25].

Аутсорсинг, як і будь-яка діяльність, має свої переваги та недоліки (рис. 7.6) і потребує попередніх фінансових розрахунків задля вимірювання рівня ефективності від застосування таких оптимізаційних заходів кадрової політики, як аутсорсинг.

Отже, незважаючи на труднощі, які можуть виникати при правових аспектах аутсорсингової діяльності, ця індустрія має величезну кількість переваг для національної економіки, серед яких можливість зниження ціни на товар або послугу, при цьому можливість зменшити внутрішні витрати компанії за рахунок отримання конкурентних переваг у своїй сфері діяльності. Окрім економічних наслідків, аутсорсинг підвищує якість виконаних робіт, фінансову стійкість компанії і, як наслідок, ефективність бізнесу в цілому.

	Організаційні	Правові	Економічні
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – оперативний пошук та підбір персоналу; – зменшення бюрократичних процесів; – оптимізація чисельності кадрів на певних проектах; – зменшення ризиків, пов'язаних з простоями в роботі 	<ul style="list-style-type: none"> – зменшення впливу наслідків від змін у трудовому законодавстві; – перекладання відповідальності за ведення діловодства, розрахунків із зарплати, сплати відповідних податків та обов'язкових нарахувань; – відсутність формальних зобов'язань 	<ul style="list-style-type: none"> – зменшення додаткових обов'язків на бухгалтерів щодо фінансового забезпечення та обліку залучених фахівців; – економія на створенні власного структурного підрозділу з управління персоналом; – економія часу на пошук працівників та їх навчання
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – загроза банкрутства аутсорсингової компанії; – слабкий вплив на співробітників аутсорсингової компанії, що знижує ефективність процесів і збільшує витрати на обслуговування; – ймовірність виникнення тимчасових втрат при забезпеченні обробки і отриманні інформації з кадрового діловодства 	<ul style="list-style-type: none"> – ймовірність порушення конфіденційності; – діяльність зведення кадрового діловодства не підлягає ліцензуванню, що ускладнює вибір аутсорсера; – загроза рейдерської атаки з боку аутсорсера; – незгодженість українського законодавства з міжнародними правовими актами 	<ul style="list-style-type: none"> – витік комерційної інформації, що може становити економічну цінність; – вартість аутсорсингу може бути вищою, ніж робота внутрішніх працівників; – витрати на кадрову політику можуть не скоротитися повною мірою

Рис. 7.6. Переваги та недоліки аутсорсингу [29]

На сьогодні основними користувачами аутсорсингових послуг в Україні є представники малого та середнього бізнесу, які мають певні фінансові обмеження, пов'язані з утриманням непрофільних департаментів, а залучення підрядних організацій надає можливість отримати максимальну вигоду від зовнішньої експертності. Тож, враховуючи позитивні тенденції у розвитку аутсорсингу в Україні, на законодавчому рівні потрібно прийняти низку нормативно-правових актів, які зможуть регламентувати аутсорсингові взаємовідносини на національному рівні та гармонізувати національне законодавство з міжнародними актами.

Список використаної літератури

1. Global No.1 Business Data Platform. URL: <https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>
2. John Keppel EMEA outsourcing is off to strong start in 2016: ISG. URL: <https://futureofoutsourcing.com/node/932>
3. Biggs, Maggie. Outsourcing Wisdom. *Info World*. 2000, January 24. URL: <https://www.referenceforbusiness.com/small/Op-Qu/Outsourcing.html>
4. Total contract value of the information technology outsourcing (ITO) market worldwide from 2000 to 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/190122/total-gloabl-contract-value-information-technology-outsourcing/#statisticContainer>
5. Examining the Ins and Outs of Outsourcing. *Employee Benefit News*. 2000, September 15. URL: <https://www.referenceforbusiness.com/small/OpQu/Outsourcing.html#ixzz6pl5n24v>
6. World Trade Report 2019, Geneva: UNCTAD, 2019. URL: www.unctad.org
7. Сівачова О., Карпова К. Міжнародний аутсорсинг як виклик для світової торгової системи. *Міжнародна економічна політика*. 2007. № 1 (6). С. 138–168. URL: http://iejjournal.com/journals/6/2007_06_Sivachova.pdf
8. Стахурская Е. Аутсорсинг в Украине и в мире: особенности, тенденции и перспективы. *Юрист и закон*. 2017. № 38. URL: https://uz.ligazakon.ua/magazine_article/EA010850
9. Микало О.І. Аналіз світового досвіду використання аутсорсингу. *Ефективна економіка*. 2010. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_5_5

10. Калініна Г.М. Краудсорсинг як інноваційний управлінський інструмент і змістова компонента навчального посібника для керівників. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/77240698.pdf>

11. Класифікатор професій ДК 003:2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#Text>

12. Податковий Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

13. Законодавче регулювання аутсорсингу та аутстафінгу персоналу в Україні. URL: <https://ua.accace.com/zakonodavche-reguljuvannja-autsorsingu-ta-autstafingu-personalu-v-ukran-news-flash/>

14. Ukrainian IT Awards: The Full List of Outsourcing Awards Ukraine Has Won by 2020. URL: <https://www.daxx.com/blog/outsourcing-ukraine/ukrainian-it-awards>

15. Закону України «Про зайнятість населення». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text>

16. Кавчук А. Аутстафінг та аутсорсинг в українському правовому полі. URL: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA013436#42020

17. Леденева І.Ю. Нормативно-правове регулювання відносин аутсорсингу. *Молодий вчений*. 2013. № 1 (48). С. 146–150. URL: <https://moluch.ru/archive/48/6115/>

18. Андреева Ю. Правове регулювання аутсорсингу у сфері інформаційних комп'ютерних технологій. URL: www.pdaa.com.ua/np/pdf/75.pdf

19. Лист Національного банку України N 42-311/382 від 29.01.2004 Методичні вказівки щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_382500-04

20. Трачова Д.М. Аутсорсинг в Україні: облік і оподаткування зовнішньоекономічної діяльності. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 4. С. 294–298. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_4_53
<https://core.ac.uk/download/pdf/145704429.pdf>

21. Закон України «Про валюту та валютні операції». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>

22. Рекомендації з оформлення операцій в іноземній валюті. URL: <https://zkg.ua/rekomendatsiji-z-oformlennya-operatsij-v-inozemnij-valyuti/>

23. Єфименко М.М. Перспективні напрямки розвитку законодавства у сфері правового регулювання договору аутсорсингу в Україні. *Актуальні проблеми держави і права*. URL: <http://www.apdp.in.ua/v72/23.pdf>

24. Генеральна угода про торгівлю послугами. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017#Text
25. Конвенція про приватні агентства зайнятості № 181. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/993_046#Text
26. Кохан В.П. Аутсорсинг і договори, що його опосередковують. *Державне будівництво та місцеве самоврядування*. 2013. Вип. 26. С. 159–174. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dbms_2013_26_15.file:///C:/Users/User_001/Downloads/dbms_2013_26_15.pdf
27. Курзина М. Защита прав работников в условиях заемного труда: перспективы для Украины. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/08632.pdf>
28. Кохан В.П. Нестандартна зайнятість в Україні: виклики часу. *Актуальні питання інноваційного розвитку*. 2012. № 3. С. 79–84.
29. Самолюк Н.М. Юрчик Г.М. Аутсорсинг персоналу – новітній інструмент оптимізації витрат підприємств. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2014. № 2. С. 117–123. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtpt_2014_2_16
30. Зозульов О., Микало О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації. *Економіка України*. 2009. № 8 (573). С. 16–24.

Розділ 8

Економічні інтерпретації ролі вищої освіти в сучасному суспільстві

8.1. Освіта як складова економічного та політичного зростання: ретроспективний аналіз

Проблема освіти завжди була актуальною для людства, адже передавання знань від одного покоління до іншого забезпечувало науковий прогрес, збереження та примноження досягнень, а відповідно й економічне зростання. Країна, яка міцнішала економічно, часто ставала впливовою і на міжнародній політичній арені. Так, Велика Британія, яка з часів Середньовіччя приділяла особливу увагу університетській освіті, першою почала індустріальну революцію та в XIX ст. вже стала світовою імперією. І, навпаки, країни, що не мають розвинутої системи освіти, як правило, демонструють невисокий рівень економічного розвитку та соціального добробуту.

Освіта не завжди була настільки інституціоналізованою, як сьогодні. За часів античності навіть у рамках однієї цивілізації існували різні підходи стосовно того, як і чому вчити. Так, спартанці звертали увагу передусім на фізичне виховання з метою створення потужної армії. Стародавні Афіни створили більш різнопланову систему освіти, що включала в себе фізичне та розумове виховання, причому їх поєднання створювало умови для розвитку держави. Крім закладів освіти, існувала система приватних викладачів – софістів (вчителів мудрості), які за гроші допомагали майбутнім політичним діячам навчитися переконувати публіку. У цей же час зароджується й класична філософія, яка стала основою багатьох наук сучасності. Втім економічне підґрунтя такого розквіту освіти та науки є досить прозаїчним: усі античні держави (від грецьких полісів до Римської імперії) ґрунтувалися на використанні рабської праці. Більше того, практично всі тогочасні філософи, включаючи Платона та Аристотеля, переконували в необхідності збереження такого ладу. Заняття фізичною працею чи торгівлею вважалося недостойним справжнього громадянина полісу. Отже, освіта і наука того часу мінімально збігалися з господарською діяльністю, вони мали здебільшого не прикладний, а теоретичний характер.

Політичний, економічний та культурний занепад Західної Європи у «темні віки» призвів до кризи в освіті. Зменшення відсотка письменних людей зумовило те, що про ці часи ми знаємо надто мало. Більш

просунутими на цьому етапі були Візантія та арабські країни. Але монгольські завоювання змінили співвідношення сил, і вже у XIII ст. західноєвропейські королівства та республіки були попереду в розвитку ремесел та торгівлі. Це сприяло відродженню інтересу до освіти та науки, оскільки подальший розвиток виробництва вимагав спеціалізації знань. У XI ст. виник комунальний рух. Розвивалися об'єднання міських жителів, передусім гільдії купців та цехи ремісників. Подібні об'єднання для захисту своїх інтересів створювали й викладачі та студенти. Такі об'єднання називалися *studium particulare*, якщо вони орієнтувалися на місцевих студентів, та *studium generale*, якщо орієнтувалися на залучення іноземців. У XIV ст. за такими закладами остаточно закріпилася назва «університет». Саме ускладнення суспільних відносин, поділ праці, інтернаціоналізація торгівлі (наприклад, створення Ганзи як торговельного союзу європейських міст) сприяли формуванню феномену університету, аналогу якого не було в Античності [1].

У XII ст. Університет Болонії домігся перших серйозних соціально-економічних привілеїв, серед яких – звільнення від більшості зборів у міській бюджет. Тоді ж католицька церква ухвалила рішення про резервування в кожному церковному окрузі певної частини доходів для оплати посад викладачів релігійних дисциплін. Університети мали сюзеренів – це міг бути папа римський, король чи герцог або навіть впливовий місцевий феодал. Паризький університет став одним з найбільших у Європі та був чимось на кшталт містоутворюючого підприємства: численні парижани жили за рахунок задоволення потреб студентів у житлі, їжі, одязі, пергаменті, лампадній олії тощо [2, с. 12]. Після Вестфальського миру 1648 р. та зміцнення національних держав середньовічні привілеї університетів (у тому числі економічні) почали скасовуватися.

У XVII ст. змінюється й соціальний склад студентства: через подорожчання навчання поступово зменшується частка дітей міщан та купців серед студентства. Університети, виходячи з-під контролю церкви та потрапляючи під контроль (а згодом і управління) держави, стають елітарними навчальними закладами для представників аристократії. При цьому вже у XVIII ст. у соціально-політичному дискурсі домінують ідеї Просвітництва, а на економічну арену виходить буржуазія. Науково-технічний прогрес (зокрема винайдення парової машини та конструювання верстатів) вступив у протиріччя з дещо відсталою та переважно теоретичною вищою освітою. Від університетів очікували підготовки кваліфікованих кадрів, але забезпечити це вони не могли. Після поразки Наполеона I та встановлення Віденської міжнародної системи університети остаточно перейшли під контроль держави, яка

відтепер керувала і економічними, і організаційними аспектами їх діяльності. Основним джерелом фінансування більшості вишів став державний бюджет.

Індустріалізація у країнах Європи та США зумовила потребу в збільшенні кількості кваліфікованих працівників інженерно-технічного профілю. Держави сприяли зростанню та трансформації вищої школи, посилюючи професіоналізацію вишів у галузях інженерних та технічних наук. Було створено вищі політехнічні школи, які готували кадри для заводів, залізниць та інших об'єктів промисловості. Європейські моделі функціонування вищої освіти запозичили країни, що почали модернізацію пізніше: Росія та Японія.

Досить великих успіхів у розбудові системи освіти досягли США. Вже у 1636 р. було створено Гарвардський університет, а у 1802 р. у штаті Огайо було прийнято акт про виділення грошей з бюджету штату на підтримку освіти. До початку Громадянської війни 21 університет фінансувався з бюджетів штатів та належав до системи державної освіти [3, с. 40]. У 1862 р. Конгрес США прийняв акти Морілла (Morrill Land-Grant Acts), згідно з якими в кожному штаті вищим навчальним закладам виділяли безкоштовно 30 тис. акрів землі для будівництва та організації навчальних закладів сільськогосподарських та інженерних спеціальностей. У 1870 р. було законодавчо підтверджено право штатів спрямовувати та використовувати податки для створення та організації робіт публічної вищої школи [3, с. 40–41].

У міжвоєнний період керівництва держав усвідомили, що елітарність вищої освіти шкодить її взаємодії з економічною сферою. Адже об'єктивно люди, здатні до отримання вищої освіти та подальшої праці на посадах, де вона вимагається, виховуються і в багатих, і в бідних сім'ях. Відповідно починається поступове повернення вищої школи до її витоків: масовізація (хоча й не тотальна), скасування обмежень щодо вступу абітурієнтів.

Одночасно міжвоєнний період характеризувався встановленням тоталітарних режимів в Італії, Німеччині та СРСР. Очевидно, що освіта – це одна з ключових сфер суспільного життя, над якою намагаються встановити контроль тоталітарні лідери. При встановленні такого режиму спостерігається централізація економіки (навіть за умов збереження приватної власності). Економічним цілям режиму слугує централізація управління вищою освітою. Планування здійснюється шляхом підрахунку планованої кількості зарахованих студентів та кількості робочих місць. Іншими словами, за умов тоталітарного режиму вища освіта розглядається передусім як постачальник кваліфікованої робочої сили в тій кількості, яка потрібна, та на ті місця, які визначені державою [4, с. 182].

Тотальне соціально-економічне планування детермінувало фінансування вищої школи, кількість спеціальностей та набір дисциплін. У Німеччині та Італії в умовах диктатури зберігався значний приватний сектор економіки, тому при плануванні у вищій освіті враховувалися економічні інтереси великого бізнесу. Втім держава мала вирішальне слово при врегулюванні всіх аспектів функціонування освіти. Централізоване керівництво освітою та концентрація ресурсів на воєнних областях промисловості – це характерна риса тоталітаризму. Нацисти поділили наукові дисципліни на дві категорії: 1) корисні в практичному та ідеологічному вимірах; 2) інші дисципліни, які мали довести свою перспективність для влади. До першої категорії увійшли інженерна справа, технічні науки, хімія, історія, геополітика, біологія, медицина, антропологія. Перші три мали особливе економічне і військове значення та підтримку німецьких промислових кіл, на які спирався уряд. Інші були покликані обслуговувати ідеологічні потреби режиму. Стосовно них нацисти проводили системну політику, яка поєднувала кадрові чистки, корекцію освітніх і дослідницьких програм та збільшення фінансування. За націонал-соціалізму ці дисципліни отримували значну державну підтримку й активно розвивалися. У 1933–1939 рр. п'ятеро німецьких вчених отримали Нобелівські премії з хімії та медицини [5, с. 31].

Крім того, існувала дискримінація при отриманні освіти та посад в академічній сфері. Так, у нацистській Німеччині та фашистській Італії головним критерієм була етнічна належність: євреї не мали права отримувати вищу освіту та викладати у вишах. Така дискримінація призвела до масової еміграції за кордон, і вже до початку Другої світової війни значна кількість професорів (не тільки євреїв, а й тих, хто не поділяв ідеї нацизму та фашизму) виїхали за кордон, переважно до США, сприяючи тим самим стрімкому економічному зростанню США та перетворення їх на світового лідера в науці, освіті та бізнесі. З дев'яти лауреатів Нобелівської премії, які залишили Третій Рейх, шестеро обрали для постійного проживання США. Дискримінаційна політика нацистів призвела до кризи у провідному хімічному концерні *Interessen-Gemeinschaft Farbenindustrie AG*, де працювали вчені-євреї та антинацисти. Керівництво концерну звернулося до А. Гітлера з попередженням, що від'їзд учених загальмує розвиток фізики та хімії в Німеччині, на що диктатор заявив, що краще країна житиме століття без фізики та хімії [6, с. 410]. У той же час деякі вчені залишилися в країні (наприклад, М. Хайдеггер), через що мали потім проблеми після повернення до демократії.

В СРСР велика увага приділялася освіті як інструменту скорочення відставання від провідних країн Заходу. У якнайкоротший термін було

ліквідовано неписьменність, що дало можливість мільйонам людей працювати на підприємствах. Швидкими темпами створювалися технічні та педагогічні ЗВО, робфаки при існуючих вишах для підготовки робітничої та селянської молоді до вступу. Але при цьому більшовики не намагалися повністю ліквідувати нерівність у можливостях отримувати освіту. Деякі категорії населення («лишенці», діти «ворогів народу», низка етнічних меншин) фактично були усунуті від можливості отримання якісної освіти. Репресії проти професорсько-викладацького складу та навіть заборона цілих галузей науки (генетики, кібернетики) перешкоджали ефективному зв'язку науки з життям. Якщо у 1922 р. «неблагонадійних» вчених вислали з Росії на «філософському пароплаві», то в 1930-х рр. усіх нелояльних чи підозрюваних у нелояльності ув'язнювали чи вбивали.

В СРСР, на відміну від Російської імперії, різко впав рівень володіння іноземними мовами серед освічених людей. Випускники царських університетів та навіть гімназій у переважній більшості на високому рівні знали французьку, німецьку, англійську, а також латину та грецьку. У Радянському Союзі вивчення іноземних мов формально зберігалось, але методика викладання була такою, що мало хто з учнів та студентів реально володів мовою. Практично весь навчальний матеріал був спрямований на механічне вивчення окремих лексем замість набуття комунікативних навичок. Таким чином, після розпаду СРСР більша частина освічених людей, часто навіть з науковими ступенями, не могли використовувати англійську та інші мови з професійною метою, а отже, певна ізоляція від світового академічного простору тривала. Крім того, певний вплив на систему освіти справляла необхідність вивчення дисциплін ідеологічного спрямування, що не стосувалися фаху студента, а наявність потужних інституцій ідеологічної освіти в СРСР потребувала додаткового фінансування (хоча безпосередня користь для економіки цих структур була відсутня).

Після Другої світової війни система вищої освіти продовжувала розвиватися в напрямі демократизації та усунення перепон для отримання вищої освіти. У 1960-ті рр. після перемоги руху за громадянські права афроамериканців було встановлено рівні можливості навчання для представників усіх рас у США. У 1990-ті рр. режим апартеїду було скасовано й у ПАР. Це стало поштовхом до реального економічного рівноправ'я представників різних етнічних груп. У сучасному світі більшість юридичних перешкод для отримання освіти подолано, а економічні все ще залишаються. Крім того, існують різні підходи до інтерпретації економічного змісту освіти та вимог щодо її доступності, про що піде мова нижче.

8.2. Освіта як фактор формування людського капіталу

Оскільки переважна частина сучасних країн, які справляють більш-менш помітний вплив на міжнародні економічні відносини, належать до країн з ринковою або змішаною економікою, то видається логічним розглянути проблему освіти в контексті формування людського капіталу. На нашу думку, інвестиції в людський капітал мають певні особливості. По-перше, дохід від інвестицій у людський капітал пов'язаний з тим, як довго особа буде задіяна у трудових відносинах. По-друге, людський капітал зношується не стільки фізично, скільки морально. Так, знання, які здобула людина 20 років тому, вже морально застарілі та не відповідають сучасному розвитку науки, техніки, бізнесу та соціальних відносин. Наприклад, випускник спеціальності «Комп'ютерні науки» отримав диплом у 2001 р. Але за наступні роки відбулися революційні зміни в цій галузі: поширився мобільний інтернет, з'явилися соціальні мережі та месенджери, засоби зв'язку на кшталт Skype та Zoom. Відповідно, знання цієї людини без постійного оновлення та поглиблення практично не можуть бути монетизовані, адже навіть середньостатистичні користувачі сьогодення володіють більш просунутими навичками в певних питаннях, аніж фахівці початку століття. У цьому контексті неперервна освіта є основним фактором підвищення продуктивності праці, що приводить до зростання якості життя суспільства в цілому [7, с. 89].

Існує декілька особливостей інвестицій у людський капітал. По-перше, дохід від інвестицій у людину зростає лише до тієї миті, поки вона не виходить із працездатного віку. Після цього доходи різко знижуються. Іншими словами, доходність від інвестицій у людський капітал напряму залежить від тривалості працездатного періоду життя індивіда. У зв'язку з цим логічним є висновок про те, що здійснення вкладень має починатися на початковому етапі життя людини. Такий підхід забезпечить більш тривалу та значну віддачу. По-друге, людський капітал піддається зношенню, як фізичному, так і моральному. Але, на відміну від інших типів капіталу, він здатен накопичуватися та примножуватися. Зношення людського капіталу означає не тільки природне старіння людського організму, а й застарівання знань та знецінення здобутої раніше освіти. Відтворення людського капіталу в такому випадку здійснюється шляхом періодичного підвищення кваліфікації, перенавчання та накопичення досвіду на виробництві. У цьому контексті неперервна освіта є основним фактором підвищення продуктивності праці, що в свою чергу призводить до зростання якості життя суспільства в цілому. По-третє, не всі інвестиції в людський капітал можуть оцінюватися в грошовому еквіваленті. Окрім грошових доходів, людина може отримувати моральне задоволення від

набуття нових умінь та навичок. Таким чином, доход від інвестицій у людський капітал може бути соціальним чи психологічним, таким, що приносить доход, але на практиці важко піддається кількісній оцінці. По-четверте, чим більшим є обсяг інвестицій у людський капітал, тим більше ступінь ризику, тому що носій людського капіталу не здатен розподілити чи диверсифікувати свій ризик. По-п'яте, інвестиції в людський капітал є вигідними для суспільства: зростає загальний освітній та культурний рівень населення, створюються умови для підтримки стабільності та толерантності [7].

Таким чином, знання морально застарівають, і цей процес пришвидшується. На нашу думку, варто звернутися до поняття «напіврозпад знань». Людина ніколи нічого не забуває остаточно, і при певному збігу обставин з її пам'яті виринає щось, здавалося б, давно, забуте. Період напіврозпаду знань визначається як час після завершення навчання, протягом якого професіонали втрачають половину первинної компетентності. У 2008 р. вітчизняні автори зазначали, що період напіврозпаду знань у сфері науки і проектування становить близько п'яти років. Сьогодні ж можемо сміливо говорити, що цей термін ще більше скоротився, особливо для прикладних знань (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Знання з тривалим і коротким періодами напіврозпаду*

Основні характеристики	Знання з тривалим Періодом напіврозпаду	Знання з коротким періодом напіврозпаду
Типи знання	Академічне, базове, теоретичне	Професійне, практичне
Час формування	Тривалий (роки, місяці)	Короткий (тижні, дні)
Період окупності	Тривалий	Короткий
Соціальний ефект	Високий	Низький
Джерела фінансування	Держава, сім'я	Бізнес, сам здобувач
Приклади	Іноземна мова, математика, логіка, теорія держави та права, економічна теорія, політична теорія	Навички використання окремих технологій, продуктів програмного забезпечення, обізнаність у поточних економічних та політичних реаліях

* Складено за: [8, с. 122].

Говорячи про вплив освіти на економічну систему, зупинимося на основних вимірах цього впливу. На нашу думку, можна виділити три напрями, за якими освіта чинить очевидний вплив на суспільство в цілому та на його економічну систему зокрема: компетентністний, кадровий та аксіологічний.

Компетентнісний напрям включає в себе, перш за все, підготовку висококваліфікованих кадрів для національної економіки. Лавиноподібне нагромадження знань призвело до необхідності спеціалізації експертів та опанування суміжних професій. Створення університетами сучасних освітньо-професійних програм, які затверджуються з урахуванням побажань стейкхолдерів, – це спроба нівелювати застарівання знань та ретрансляцію парадигм, які вже не є актуальними. Серед стейкхолдерів є роботодавці, які надають консультації з приводу необхідності тих чи інших компетентностей на ринку праці, а також випускники, які закінчили цю ж спеціальність і можуть на власному досвіді довести необхідність або непотрібність тих чи інших складових освітньо-професійної програми.

Враховуючи вищевикладене, перед вищою школою постає завдання підготовки фахівця, що володіє як фундаментальними знаннями, так і прикладними технологіями, що дозволять йому бути конкурентоспроможним на ринку праці. Окрім традиційних лекційних та семінарських занять, професорсько-викладацький склад дедалі більше використовує у навчальній діяльності ділові ігри, воркшопи, творчі лабораторії, дебати та інші способи активізації пізнавальної діяльності студентів. Мотивація здобувачів навчатися та використовувати свої знання творчо є основою інноваційності суспільства. Як зазначає І. Баланчук, можливість і бажання кожного використовувати свій творчий потенціал пізнання стали основною передумовою для фінської конкурентної переваги. Однією із найбільших проблем було створення атмосфери і культури бізнесу, адже це середовище мало заохочувати інновації та підприємництво в суспільстві [9, с. 13].

Кадровий напрям впливу вищої школи на економічну систему пов'язаний зі значною роллю вишів у підготовці майбутніх управлінців та економістів загальнодержавного рівня. Серед загальновідомих історичних прикладів є режим «Estado Novo» під керівництвом професора Коїмбрського університету А. Салазара у Португалії [10, с. 403]. Вихідці з академічних структур часто отримують посади в міністерствах, відомствах, які відповідають за економічну політику. Президент України В.А. Ющенко (2005–2010) має науковий ступінь кандидата економічних наук та досвід управління Національним банком України. Голова Федеральної резервної системи США Бен Бернанке, який відіграв важливу роль у подоланні наслідків кризи 2008 р., був колишнім викладачем Стенфордського та Принстонського університетів.

Заклади вищої освіти є, безперечно, основним постачальником кваліфікованих кадрів на ринок праці. Втім існують спеціальні аналітичні центри, які зосереджують найкращих аналітиків у своїх галузях саме для

проведення загальнонаціональних економічних, політичних та інших досліджень. Так, серед американських «фабрик думки» економічні проблеми досліджує, зокрема Інститут світової економіки Петерсона. В Україні одним з провідних дослідницьких центрів є Український центр економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова. У його роботі беруть участь, зокрема, й представники вищої школи України. Опубліковані матеріали є корисними як для економістів, так і для широкого кола громадськості. Так, 20 жовтня 2020 р. на сайті Центру було опубліковано статтю «Рівень бідності через коронавірус злетить: чого чекати українцям». У ній містяться припущення, що економічні наслідки коронакризи в Україні будуть менш катастрофічними, ніж у світі в цілому. Але це «заслуга» перш за все структури нашої економіки, в якій значне місце відведено агросектору, який майже не страждає від епідемій. «Сфера будівництва у нас практично не впала. Це стабілізує нашу економіку. Тому немає підстав говорити, що оцінки Світового банку поширюються на Україну» [11].

Дослідження центру Разумкова стосуються й політико-економічних аспектів. Так, дослідники розглядають проблеми інтеграції України до європейського простору на тлі падіння інтенсивності відносин з Росією. У 2020 р. було представлено розгорнуту доповідь «Європейська інтеграція України: російський фактор», в якій, зокрема, містилася теза про таке. Переорієнтація торгових потоків пов'язана з «корекцією» структури (товарної та за видами послуг), яка загалом характеризується виразною тенденцією до структурного спрощення, що, своєю чергою, справляє істотний вплив на негативну еволюцію всієї структури економіки України. Так, Україна експортує товари здебільшого з низькою доданою вартістю (наприклад, електричні кабелі). Експорт ЄС-28 (ЄС + Велика Британія) до Росії за останні два роки був у 3,7–3,8 раза більше, ніж до України, а за імпортом ЄС це перевищення на користь Росії складає 7,9–9,4 раза. Не дивно, тому що в бізнес-середовищі ЄС існує зацікавленість у відновленні стосовно РФ режиму «business as usual». І така зацікавленість не може не знаходити відображення і в політичних рішеннях низки провідних країн Євросоюзу [12, с. 27, 29].

Іншою фабрикою думки, Центром економічної стратегії, у 2019 р. було проведено соціологічне дослідження в Україні з метою виявити рівень підтримки популістських гасел громадянами. Було запропоновано 8 популістських пропозицій, кожна з яких пропонували оцінити респондентам:

1. Державне регулювання цін на ліки та продукти.
2. Підвищення мінімальної пенсії до 5000 грн.
3. Зниження пенсійного віку.

4. Максимальна зарплата повинна бути не більше, ніж в п'ять разів вища за мінімальну.

5. Наказати роботодавцям збільшити зарплату до 1000 доларів.

6. Газ, видобутий в Україні, спрямувати на потреби населення.

7. Зниження ціни на газ у два рази.

8. Гарантоване державою працевлаштування всім громадянам.

У середньому 84% респондентів вважають популістські пропозиції позитивними для добробуту, а 59% – і позитивними, і реалістичними. 52% українців вважають усі 8 пропозицій позитивними для свого добробуту, 96% підтримують більше 5 пропозицій, і лише менше 1% не підтримують жодної [13, с. 10].

Останніми роками в Україні все більше витрати на інвестиції в людський капітал покладаються безпосередньо на людей, носіїв цього капіталу, їх батьків, що утримують молодих людей, вкладаються у витрати на освіту в державних навчальних закладах, а також на все суспільство через систему фінансування освіти. Ці інвестиції передбачають віддачу у вигляді майбутніх доходів, які перевищують вкладені кошти [14, с. 143].

В останні роки особливої актуальності набув феномен надлишкової освіти. Це поняття найчастіше розглядається в понятійному апараті економічних наук, коли мова йде про розповсюджені розбіжності між освітою працівників та вимогами робочих місць: працівник посідає робоче місце, яке вимагає нижчого рівня кваліфікації, ніж у нього є [15, с. 83]. Часто таке трапляється, коли, наприклад, трудові мігранти з вищою освітою їдуть за кордон як некваліфіковані робітники. На вітчизняному ринку праці вимоги щодо вищої освіти, знання мови тощо висуваються до здобувачів вакансій, де ці знання об'єктивно не потрібні. Отже, зменшуються цінність вищої освіти.

На нашу думку, система освіти має здійснювати просвітницьку місію, серед іншого, в економічній сфері. Викладання економічних дисциплін здобувачам усіх спеціальностей дозволило б підвищити рівень поінформованості людей стосовно економічних процесів. Це дозволить громадянам краще розуміти політичні програми та економічні обіцянки (так, підвищення зарплат і пенсій не завжди означає реальне підвищення їх купівельної спроможності через наявність фактора інфляції). Також підвищення рівня економічної обізнаності уможливило б більш уважне ставлення громадян до таких явищ, як кредити чи депозити (адже за допомогою інструментарію економічної теорії можна довести, що банк не працюватиме собі на шкоду).

Усе зазначене вище сприяє формуванню людського капіталу, підвищенню загального рівня освіченості громадян, створенню громадянського суспільства освічених людей, які відповідально приймають економічні та політичні рішення.

8.3. Особливості інтерпретації освіти як суспільного блага

Розгляд освіти як блага дає можливість компенсувати однобічність при реалізації інституційного та структурно-функціонального підходів до її вивчення. Це допоможе подолати недостатність уваги до освіти як духовного феномену [16, с. 22].

Усвідомлюючи суперечливі погляди на освіту як благо, акцентуємо увагу на такому аспекті, як особлива природа освітніх послуг, їх належність до так званих мериторних благ, які поєднують властивості благ, що забезпечують суспільні інтереси, із властивостями, які формують особисті, приватні вигоди індивіда [17, с. 14].

У. Парпан зазначає, що освіта як результат навчання – система нематеріальних благ, основними складовими якої є: знання, уміння, навички, установки, переконання, цінності, компетенції. Освіта як результат навчання аналізується у двох аспектах: перший – це результат системи, що конкретизується у формі визначеного стандарту; другий – як індивідуальний результат особи, яка здобувала знання у певній освітній системі [18, с. 49].

На думку С. Сапожникова, головна місія системи вищої освіти XXI ст. полягає у збереженні, розвитку і модернізації національних систем вищої освіти країн світу, вихованні нового фахівця, який стане джерелом інструментального знання і професійних компетенцій, повноправним представником різних поколінь, класів, етносів і сегментів культури, носієм зразків поведінки та батьківських функцій, використовуючи владу для захисту, заохочення, підтримки громадян своєї країни [19, с. 10].

Освіта демонструє явні ознаки суспільного блага, такі як неконкурентність та невиключеність (але тільки до певної межі). Дійсно, отримання однією людиною освіти аж ніяк не заперечує можливостей іншої людини. А не допустити здобувача до отримання середньої освіти нерально (повна загальна середня освіта є обов'язковою в Україні). При цьому освіта є не чистим, а переважаним суспільним благом, адже заповнювати шкільні класи та університетські аудиторії можна лише до певних меж. Вища освіта надається на підставі конкурсу, тому частина бажаючих не може її отримати. Елементи приватного блага також спостерігаються: людина, отримавши освіту, використовує її для отримання доходів, більше того, самі освітні послуги купуються та продаються. Таким чином, освіта розглядається як змішане (особисте та суспільне) благо [20, с. 29].

Зазначимо, що будь-яка держава (навіть під керівництвом максимально неоліберального уряду) змушена брати на себе значний тягар по забезпеченню освітою широких мас населення. Саме у ХХ ст. освіта стала об'єктом національного планування у більшості країн. Рівень державного фінансування вищої освіти багато в чому зумовлює якість результату освітнього процесу. Слід зазначити, що не всі навчальні заклади та спеціальності можуть бути прибутковими. Очевидно, що не можуть приносити прибутку державні та муніципальні школи. Викладання історії, культури, образотворчого мистецтва, рідної мови та мов національних меншин також порівняно складно зробити рентабельним. Тим не менш, держави виділяють кошти на ці статті видатків, адже це є запорукою соціалізації громадян, забезпечення їх лояльності державі. Так, у Фінляндії є дві державні мови: фінська та шведська, причому фінська домінує практично в усіх сферах життя, будучи рідною для переважної більшості громадян. Тим не менше, у фінських школах існує курс *rakkoruotsi* (обов'язкова шведська), покликаний забезпечити володіння другою державною мовою на базовому рівні.

Відвідування закладів середньої освіти є обов'язковим для дітей у більшості країн світу. Політичні еліти усвідомлюють, що наявність принаймні середньої освіти у громадян є необхідною (але не єдиною) умовою економічного зростання. Вигоди від інвестування в освіту, наслідуючи В.О. Пашкова, можна поділити на матеріальні та нематеріальні [4, с. 282]. Зокрема до матеріальних вигод належить підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва, підвищення конкурентоздатності національної економіки, збільшення національного доходу та податкових відрахувань, економічне зростання та поліпшення суспільного добробуту. Г.Я. Глуха зазначає, що прагнення людини реалізувати свої знання та навички завдяки професійному та духовному розвитку – найважливіший резерв економічного зростання та його кінцева мета. Іншими словами, людину слід розглядати не просто як робочу силу, витрати на яку потрібно скорочувати, а як людський ресурс, що потребує інвестицій на відповідну віддачу. Для того, щоб людина могла повноцінно використати свої знання та вміння, необхідно створити умови для збереження та розвитку трудового потенціалу [21, с. 125]. Головним критерієм якості вищої освіти має бути здатність молодого покоління повноцінно жити і активно діяти в новому світі, постійно самовдосконалюватися, адекватно реагувати на зміни, особливо в періоди технологічних та цивілізаційних проривів [22, с. 16].

У довгостроковій перспективі інвестиції у вищу освіту дозволяють сформувати висококваліфіковану робочу силу, яка здатна виготовляти конкурентоспроможну продукцію та надавати якісні послуги, тим самим забезпечуючи економічне зростання. Працівники, які одержали якісну освіту, намагаються знайти кращу та добре оплачувану роботу. У результаті маємо зростання доходів населення, яке, у свою чергу, призводить до зростання податків на місцевому та державному рівнях. Високі доходи громадян є основою для зростання споживання, що є непрямими інвестиціями для реального сектора економіки [23, с. 162]. Наприклад, людина, яка обізнана стосовно історії та культури своєї держави, може одного разу обрати для себе не традиційний закордонний туризм, а внутрішній, відвідавши якусь історичну пам'ятку, яка не приносить значного прибутку державі, але становить інтерес для науки та культури.

Говорячи про освіту як благо, слід зазначити, що, незважаючи на те, що вона створюється різними суб'єктами, на державу покладено роль контролю за рівномірним та справедливим розподілом цього блага серед різних соціальних груп. Саме цьому служить уніфікація освітньо-професійних програм, а також стандартизація правил прийому до закладів вищої освіти. Доступність вищої освіти є одним з факторів нівелювання поляризації населення. Освіта є універсальним соціальним ліфтом, який «піднімає» індивіда значною мірою в залежності від його власних зусиль. У той же час віддача від освіти починає проявлятися не в певний момент, а протягом тривалого часу, крім того, вона залежить від безлічі змінних, починаючи від соціально-політичних умов у країні і світі та закінчуючи особистими обставинами життя випускника.

Серед нематеріальних вигід можна назвати підвищення активності громадян у суспільному житті. Чим більш освіченими є громадяни, тим більшим є рівень їх поінформованості щодо соціально-політичних процесів, тим більш вони схильні до участі у виборах, громадських обговореннях тощо. Підвищення загального культурного та освітнього рівня населення також є очевидною вигодою від інвестування в освіту. Правова освіта зумовлює підвищення рівня правової свідомості, що сприяє зниженню рівня злочинності. Також підвищується ефективність державного управління та управління національним господарством. Освіта протягом життя сприяє залученості вже досвідчених фахівців до новітніх розробок, мотивує їх до наукової та творчої діяльності. Всесторонньо розвинена, соціально інтегрована особистість є багато в чому результатом правильної роботи системи освіти.

Що ж стосується зайнятості, то наявність вищої освіти в нашій країні не є гарантією працевлаштування, про що свідчить статистика: у 2000 р. частка безробітних з вищою освітою серед усіх безробітних складала 14,3%, у 2010 р. – 23,7, а у 2020 р. – 52% [24; 25]. На нашу думку, це може бути пов'язане з «відірваністю» вищої школи від реальної економічної ситуації. На ринку праці вимагаються сучасні компетентності, soft skills, знання іноземної мови тощо. Але освітньо-професійним програмам у державних ЗВО часто властиві догматизм, негнучкість, орієнтація не на потреби ринку, а на потреби самого вишу (освітній процес проводиться так, як зручно керівництву закладу, викладачам, але не здобувачам). При цьому система вступу до закладів вищої освіти, яка дозволяє вступати на переважну більшість спеціальностей за умови наявності 100-бального результату ЗНО, ліквідувала бар'єр, який міг би «відсіяти» некомпетентних абітурієнтів. З іншого боку, підвищення прохідного балу спричинить зменшення студентського контингенту в переважній більшості державних вишів, що негативно позначає на зайнятості науково-педагогічних працівників та поставить питання працевлаштування та / або подальшого навчання тих випускників шкіл, які не здолали прохідний бар'єр.

У контексті розуміння освіти як блага зазначимо, що в Україні запроваджено «Нову українську школу», в якій посилюється роль учителя як партнера у вихованні особистості. Реформою передбачається запровадження сертифікації – зовнішнього оцінювання професійних компетентностей педагогічних працівників, що має на меті виявити та стимулювати вчителів з високим рівнем професійної майстерності, які володіють методиками компетентнісного навчання і новими освітніми технологіями та сприяють їх поширенню [26, с. 83]. Але при цьому різниця між рівнем оволодіння компетентностями молоддю з різних регіонів, населених пунктів та навчальних закладів залишається значною, що створює умови для збереження суттєвої соціально-економічної нерівності. Це поглиблюється, на нашу думку, тим, що значна частина українського суспільства вважає цінністю освіту за кордоном (навіть без спроб отримати її на батьківщині).

Саме в останнє десятиліття збільшилася частка тих випускників шкіл, які прагнуть здобути освіту за кордоном, покладаючи на цей вибір важливі життєві очікування. Ці очікування багато в чому стимулюються ЗМІ, активністю громадських організацій, які «вербують» людський ресурс для закордонних ЗВО. Такими мотиваційними чинниками виступають: визнання диплома вишу у світі; престижність освіти у закордонному університеті; культурний саморозвиток; спілкування із ровесниками з інших країн; вища технічна оснащеність освітнього

процесу, кваліфікація викладачів; об'єктивність оцінювання знань тощо [27, с. 9]. Відтік молоді за кордон на навчання – це передумова їх неповернення для роботи в Україні. Відповідно, держава має взяти на себе відповідальність за підвищення якості освіти в Україні.

8.4. Освіта в умовах глобальних викликів сьогодення

Глобалізація, що безперервно об'єднує весь світ у єдину економічну систему, має і зворотний бік. Екологічні, соціально-економічні та політичні виклики, з'явившись в одній країні, миттєво поширюються на весь світ. Усі ці процеси впливають на освіту та науку, які мають у найкоротший термін знайти відповіді на нові виклики.

К.А. Антюхова пропонує розуміння глобальної освітньої політики як цілеорієнтованої системи заходів, що забезпечує отримання освіти, необхідної для стійкого розвитку сучасної цивілізації. Така цілеорієнтована система забезпечує взаємодію неурядових організацій з державною, взаємне збагачення національних систем у пошуку сценаріїв розвитку. Глобальна освітня політика формує рекомендований вектор розвитку національних систем, далеко не обов'язковий, але такий, який гарантує конкурентоспроможність освітньої системи у загальноосвітньому масштабі [28, с. 162]. Розглядаючи акторів глобальної освітньої політики, авторка відносить до них не лише державу, а й міжнародні організації UNICEF, UNESCO, OECD та транснаціональні корпорації на кшталт Google. Особливе місце сьогодні посідають освітні екосистеми, такі як Масачусетський технологічний інститут (США), Сколково (Росія), Університет Ніцци – Софія Антиполіс (Франція) тощо. Вихід таких екосистем на глобальний рівень проявляється у двох вимірах. По-перше, затребуваність онлайн-курсів глобальних освітніх платформ, як-от Coursera. По-друге, вплив дистанційних освітніх програм на діяльність хедхантерів, які виключають у своїх анкетах вимогу про наявність вищої освіти, вважаючи пріоритетними конкретні навички. Так, це вже зробили компанії SuperJob та HeadHunter [29].

При цьому нерівномірність розподілу освітніх благ є глобальною проблемою для сучасного світу. Причому це стосується не лише вищої, а й середньої освіти. Так, прикладом освітньої нерівності є Росія, де доступ до освітніх благ залежить не лише від майнового стану, а й від географічного розташування регіону. Так, у Санкт-Петербурзі 42% шкіл є «просунутими» та «елітними», а в Забайкальському краї – лише 2%. У результаті егалітарність освіти підміняється її селективністю. Причому селекція йде не лише за інтелектуальними чи творчими здібностями, а й за достатком та статусністю батьків. Як наслідок, бачимо зниження

соціальних домагань у тих, хто не має матеріальних та інших можливостей отримати освіту у ЗВО з високим конкурсом та / або високою платою за навчання. Спостерігається відтворення соціально-економічної нерівності, оскільки в будь-якому суспільстві освіта є соціальним ліфтом [30, с. 21]. В Україні ситуація є дещо схожою: наявність «елітних» гімназій та ліцеїв та нестача кваліфікованих кадрів у звичайних школах призводять до помітної різниці в успішності складання ЗНО абітурієнтами. У той же час, на нашу думку, надмірна профілізація середньої освіти обертається прогалинами в знаннях з тих предметів, які не є в даному закладі профільними. Рішення щодо навчання дітей в «елітних» спеціалізованих навчальних закладах приймаються часто батьками до досягнення дітьми 14-річного віку, коли більшість дітей не мають реалістичних уявлень про свою майбутню професію. Отже, може знижуватися рівень загальних компетентностей на тлі відносно глибоких знань з 2–3 дисциплін.

Втім пострадянські країни принаймні не зіштовхуються з проблемою базової грамотності. У той же час ЮНЕСКО повідомляє, що у 2020 р. 773 млн дорослих були неписьменними, а понад 617 млн дітей та підлітків не мали необхідних навичок з читання та математики [31]. Більше того, у деяких країнах та регіонах влада чи певні політичні сили, які фактично виконують владні функції, забороняють отримувати освіту певним категоріям населення. Напади на школи та школярів – звичайна практика терористичної організації «Боко Харам». Радикали в Пакистані, Афганістані, Сомалі та інших країнах також роблять здобуття освіти небезпечною справою.

У деяких країнах рівень неписьменності є загрозливим для подальшого економічного розвитку (табл. 8.2). Наведені нижче дані свідчать: у 30 країнах світу частка неписьменного населення складає понад 30%.

Враховуючи дані з письменності та неписьменності, можна зробити висновок: у вищеперелічених країнах вкрай мало кваліфікованої робочої сили, що унеможливує перенесення туди високотехнологічних виробництв у найближчі роки. Як свідчить досвід Японії, Південної Кореї, Китаю, В'єтнаму та інших незахідних країн, вони стали місцем виробництва високотехнологічних товарів лише після зростання рівня освіченості громадян.

У 2020 р. вперше у новітній історії стався глобальний локдаун в очній освіті. Практично в усіх країнах було запроваджено істотні обмеження для викладачів та здобувачів освітніх послуг. Навесні 2020 р. через пандемію COVID-19 1,6 млрд дітей та молодих людей у понад 190 країнах та територіях не відвідували навчальні заклади (91% усіх учнів та

студентів) [33]. У липні 2020 р. представники організації «Save the Children» заявили, що 10 млн учнів можуть взагалі не повернутися за парти після пандемії [33].

Таблиця 8.2

Відсоток письмених у деяких країнах світу*

Країна	Відсоток письмених, %	Рік
Афганістан	43	2018
Ангола	66	2014
Бутан	67	2017
Буркіна-Фасо	41	2018
Бурунді	68	2017
Центральноафриканська Республіка	37	2018
Чад	22	2016
Коморські Острови	59	2017
Кот-д'Івуар	47	2018
Ефіопія	52	2017
Гамбія	51	2015
Гвінея	32	2014
Гвінея-Бісау	46	2014
Гаїті	62	2016
Ліберія	48	2017
Малаві	62	2015
Малі	35	2018
Мавританія	53	2017
Мозамбік	61	2017
Непал	68	2016
Нігер	35	2018
Нігерія	62	2018
Пакистан	59	2017
Папуа – Нова Гвінея	62	2010
Сенегал	52	2017
Сьєрра-Леоне	43	2018
Південний Судан	35	2018
Судан	61	2018
Східний Тимор	68	2018
Того	64	2015

*Складено за: [32].

Освіта одразу ж зіштовхнулася з низкою проблем, які існували й раніше, але актуалізувалися саме у 2020 р. По-перше, це матеріально-технічна неготовність багатьох закладів середньої та вищої освіти до онлайн-навчання. Не всі заклади мали в достатній кількості камери, комп'ютери, програмне забезпечення тощо. По-друге, неспроможність забезпечити повноцінний навчальний процес для тих спеціальностей, для

яких необхідна фізична присутність (наприклад, медиків чи хіміків). По-третє, психологічна неготовність частини здобувачів ставитися до навчання онлайн з тим же ступенем відповідальності, як і до очного. По-четверте, зменшилися можливості для академічної мобільності (обміни між університетами не припиняються навіть онлайн, але візити в інші країни мають певні переваги, у тому числі для економік приймаючих країн).

Потрібно відзначити, що однією з проблем освіти є недостатня сформованість у здобувачів навичок критичного мислення. Люди, навіть отримавши вищу освіту, часто сприймають на віру різного роду теорії змови, міські легенди тощо. Така ситуація призвела до появи цілих течій «ковід-дисидентів» та «ковідіотів» (слово «*Covidiot*» стало одним з неологізмів 2020 р.). Наявність у цих людей доступу до Інтернету зумовила появу та поширення низки конспірологічних «теорій».

Так, деякі прибічники таких теорій встановлювали «зв'язок» між наявністю вишок 5G та рівнем захворюваності на вірусні хвороби (у Великій Британії вандалами – прихильниками цієї версії було пошкоджено чимало вишок). Антиглобалісти звинувачували у пандемії «світовий уряд» та навіть особисто Б. Гейтса, який буцімто планував використати паніку серед населення для «чіпування» та контролю над людьми [34, с. 57]. Очевидно, що жодна з цих «теорій» не могла отримати наукового підтвердження. При цьому, на нашу думку, заклади освіти мають приділяти більше уваги саме роз'ясненню проблематики вірусів з точки зору офіційної науки та вчити перевіряти факти.

У 2020 р. колишній міністр освіти та науки України С. Ніколаєнко виокремив зовнішні та внутрішні фактори кризи освіти в Україні. До зовнішніх факторів, які впливають на якість української вищої освіти, він відніс:

- загострення конкуренції з боку країн-сусідів (Польща, Росія, Румунія, Угорщина), пряме втручання міжнародних організацій у діяльність ЗВО, МОН України;
- політичні чинники (ситуацію навколо Криму та Донбасу);
- негативну демографію, деградацію українського села, сільської школи, різке скорочення чисельності населення України;
- вплив пандемії на руйнування міжнародних зв'язків, деформацію навчального процесу;
- правові фактори (недосконалість законодавства, процесу вступу, зменшення державного замовлення, реорганізацію коледжів);
- відсутність у суспільства об'єктивної потреби у кваліфікованих кадрах, можливість збагатитись без використання знань;

– економічні (економічну кризу, локдаун, зменшення ВВП, бідність населення, зокрема студентства, залежність від зовнішніх запозичень);

– появу псевдонавчальних закладів.

До внутрішніх факторів належать:

– відсутність коштів для розвитку науки та інновацій, неефективна діяльність лабораторій, науково-дослідних господарств (НДГ), сучасних баз практик, слабкий зв'язок з бізнесом;

– недостатня мотивація, низька кваліфікація науково-педагогічних працівників, наявність нестатутних відносин;

– зниження рівня підготовки абітурієнтів, особливо вихідців із села, неефективна профорієнтація;

– слабкість маркетингової політики, недостатні зв'язки з роботодавцями, бізнесом, школами;

– недоліки в системі менеджменту університетів: стиль керівництва, слабка орієнтація на новаторство, пасивність колективів і окремих керівників;

– недостатня єдність освітнього і наукового процесів, застарілість наукової і навчально-лабораторної бази [35, с. 2–3].

В. Луговий зазначає, що переведенню української вищої освіти в русло цілеспрямованого динамічного розвитку перешкоджає нерозвинутість або відсутність механізмів оцінювання якості вищої освіти, відтак визначення за їх допомогою профілю якості вищої освіти як інституційного (в цілому), так і галузевого (за галузями знань). За створенням системи механізмів моніторингу і оцінювання, забезпечення і вдосконалення якості вищої освіти Україна відстає від світової і європейської практики. Країна достеменно не знає університетів-аутсайдерів та університетів-лідерів, перспективних національних центрів університетського розвитку (а рейтинги часто є заангажованими). Тому українські громадяни, суспільство і економіка потерпають від відсутності національного об'єктивного, валідного та вірогідного рейтингового оцінювання закладів [36, с. 2].

У січні 2021 р. журнал «*The Economist*» опублікував статтю «*The roaring 20s?*», де спрогнозував на наступне десятиліття більш стрімкий розвиток науки та технологій, ніж у 2000–2020 рр. На думку авторів, від цього виграють індустрії послуг, у тому числі охорона здоров'я та освіта [37, с. 7]. Цікаво, що бурхливий економічний розвиток 1920-х рр. («ревучі двадцяті») також відбувався після глобальної пандемії грипу.

Глобальна освіта відкриває величезний світ інформації, що невпинно розширюється, і надає великі можливості для успішної і компетентної діяльності на міжнародному рівні. За допомогою

дистанційної освіти можна стати «людиною світу». Наприклад, під час карантину студенти могли підключатися до лекцій не лише своїх викладачів, а й інших, навіть в інших країнах, якщо це дозволяв розклад.

Перспективи розвитку освіти є актуальними особливо в період, коли освіта вступає в якісно новий етап – «постпандемічний» чи «постглобальний». У ньому буде поєднано онлайн- та офлайн-навчання. Для інтеграції стають характерними зростаючі за рахунок злагодженої міжнародної освітньої політики взаємне зближення, взаємодоповнення і взаємозалежність національних освітніх систем, синхронізація дій, що досягається на основі регулювання їх наднаціональними інститутами поступове переростання національними освітніми системами своїх державних рамок і зародження тенденцій до формування єдиного освітнього простору як найефективнішої форми реалізації завдань майбутнього [38].

Отже, проблематика освіти інтерпретується різними науками, зокрема, економічною. Говорячи про історичну ретроспективу, слід зазначити, що освіта завжди була основою економічного та політичного зростання. Так, країни з більш освіченим населенням раніше розпочинали як індустріалізацію, так і політичну модернізацію. У ХХ ст. освіта стала одним з інструментів боротьби між провідними геополітичними гравцями, і тут політичний фактор виявився вирішальним навіть для самої структури освіти. Так, рівень викладання іноземних мов у СРСР був нижчим, ніж у країнах Заходу. Режим нацистів встановлював обмеження для отримання освіти та роботи в цій сфері за етнічною ознакою. А в США ліквідація сегрегації у цій сфері остаточно відбулася лише у другій половині ХХ ст.

Освіта є фактором формування людського капіталу. Так, зростає загальний освітній та культурний рівень населення, створюються умови для підтримки стабільності та толерантності. При цьому знання, здобуті людиною, швидко застарівають, особливо прикладні, і це мотивує і освітян, і здобувачів освіти до *lifelong learning*. Освіта, будучи суспільним благом, надається не тільки з метою конвертації знань у гроші, а й з метою соціалізації, духовного розвитку громадян.

В умовах глобальних викликів сьогодення, на нашу думку, особливо важливим є поєднання якості та доступності навчання, а також коригування змісту освітніх програм, їх спрямованість на всебічний розвиток особистості, вивчення інформаційних технологій, розвиток критичного мислення.

Сучасна Україна має потужний потенціал не лише для того, щоб подолати наявні проблеми в освіті, а й наслідуючи приклади Польщі та Чехії, зробити вітчизняні вищі більш привабливими для іноземців, бо, як ми переконалися, економічне зростання потребує якісної зміни системи освіти.

Список використаної літератури

1. Григорук В., Пилипенко Р. Державний та комерційний вплив на реформування університетів: західноєвропейський досвід. *Вища школа*. 2011. № 10. С. 32–36.
2. Университет в условиях современности: сила традиций перед вызовами будущего: монография / [Е.Г. Михайлева, Е.В. Бирченко, Т.В. Зверко и др.]; под общ. ред. Е.Г. Михайлевой; Нар. укр. акад. Харьков: Щедра садиба плюс, 2014. 284 с.
3. Запрягаев С.А. Системы высшего образования России и США. *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Проблемы высшего образования*. 2001. № 1. С. 39–47.
4. Пашков В.О. Політика у сфері вищої освіти: міжнародні стратегії модернізації ЗВО: монографія. Дніпро: НТУ «ДП», 2020. 356 с.
5. Пашков В.О. Система вищої освіти як предмет політичного управління у Третньому Рейху: цілі та наслідки. *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право: зб. наук. праць*. 2018. № 1 (37). С. 28–33.
6. Капитонов Е.Н., Капитонов И.Е. Ситуация в немецкой науке при нацистах. *Вестник ТГТУ*. 2008. Т. 14. № 2. С. 409–415.
7. Балунская К. Инвестиции в образование, как фактор развития качественного человеческого капитала. *Strategies for Entrepreneurship for Sustainable Development of Small and Medium-Sized Innovative Entrepreneurship: International Conference*. 9–14 October 2019. Riga: Baltic International Academy, 2019. С. 87–96.
8. Прушківська Е.В. Переверзева А.В. Освіта як складова людського капіталу. *Вісник Запорізького національного університету*. 2008. № 1 (3). С. 119–124.
9. Баланчук І.С. Інновації в економіці як засіб підвищення конкурентоспроможності держави (на прикладі Фінляндії). *Інноваційна економіка*. 2018. № 2. С. 9–16.
10. Ключник Р.М. Вища освіта в умовах політичної кризи: функціональні особливості. Гілея: науковий вісник. 2015. Вип. 98. С. 402–406.

11. Рівень бідності через коронавірус злетить: чого чекати українцям. *Центр Разумкова*. URL: <https://razumkov.org.ua/komentari/riven-bidnosti-cherez-koronavirus-zletyt-chogo-chekaty-ukraintsiam>
12. Економічні аспекти співробітництва Києва і Брюсселя: російський чинник. *Національна безпека і оборона*. 2020. № 1–2. С. 23–54.
13. Як зробити українців менш вразливими до популізму? Аналітична записка (2019). *Центр економічної стратегії*. URL: <https://ces.org.ua/populism-paper/>
14. Коломієць В.М. Освіта як форма інвестицій в людський капітал національної економіки. *Інтелект XXI*. 2018. № 2. С. 139–144.
15. Іщенко А.М. Феномен надлишкової освіти як фактор формування людського капіталу: філософська рефлексія. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2015. № 5. С. 83–86.
16. Смирнова Е.Ю. Образование как экономическое благо. Введение в экономику образования. *Вестник адукацыі*. 2015. № 11. С. 19–22.
17. Чекаловська Г.З. Суспільне благо освітніх послуг в системі стимулювання розвитку «нової економіки»: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01; Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2016. 249 с.
18. Парпан У.М. Правова природа вищої освіти в Україні : дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.01 – теорія та історія держави і права; історія політичних і правових учень / Міністерство освіти і науки України, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна». Львів, 2019. 473 с.
19. Сапожников С.В. Педагогічний університет XXI століття: місія та мета. *Вісник Університету імені Альфреда Нобеля*. Серія «Педагогіка і психологія». Педагогічні науки. 2018. № 1 (15). С. 8–15.
20. Майборода Т.М. Державне регулювання освіти в контексті розвитку національної економіки: дис ... кан-та екон. наук : 08.00.03 / Полтавський університет економіки і торгівлі. Полтава, 2019. 259 с.
21. Глуха Г.Я. Національна економіка: фактори зростання: монографія. Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. 312 с.
22. Диса О.В. Педагогічна система як основа розвитку особистісної зрілості студентів. *Вісник Університету імені Альфреда Нобеля*. Серія «Педагогіка і психологія». 2019. № 1 (17). С. 13–19.
23. Константюк Н. І. Вплив рівня освіти на розвиток економіки та добробуту населення країни. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих учених «Соціально-економічні аспекти розвитку економіки»*, 27–28 квітня 2017 р. – Т.: ТНТУ, 2017. С. 161–163.

24. Антонюк В.П. Вища освіта України у системі відносин ринку праці. *Економічний вісник Донбасу*. 2015. № 2 (40). С. 132–137.

25. В Україні найбільше безробітних серед жінок та людей з вищою освітою. Центр зайнятості. *Суспільне*. URL: <https://suspilne.media/70679-v-ukraini-najbilse-bezrobitnih-sered-zinok-ta-ludej-z-visou-osvitou-centr-zajnatosti/>

26. Економічна динаміка в нових геостратегічних реаліях: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора А.О. Задой. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. – 235 с.

27. Кривошеїн В.В. Дисипація українських абітурієнтів у закордонні виші: мотиваційний чинник. *Науково-теоретичний альманах «Грані»*. 2017. Т. 20. № 1 (141). С. 5–11.

28. Антюхова Е.А. Акторные модели глобальной образовательной политики. *Полис. Политические исследования*. 2020. № 3. С. 158–168.

29. HeadHunter уберет из резюме графу об образовании. *Коммерсантъ*. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3861210>

30. Белеева И.Д., Титова Н.Б. Проблема образовательного неравенства в современной России. *Педагогическое образование в России*. 2018. № 12. С. 18–22.

31. Literacy teaching and learning in the COVID-19 crisis and beyond' – The role of educators and changing pedagogies – Concept Note. *UNESCO*. URL: <https://en.unesco.org/sites/default/files/ild2020-concept-note-en.pdf>

32. Literacy rate, adult total (% of people ages 15 and above). *World Bank*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SE.ADT.LITR.ZS>

33. Coronavirus: 10 million children may never go back to school says new report. *BBC*. URL: <https://www.bbc.co.uk/newsround/53367841>

34. Ключник Р.М. COVID-19 та масова свідомість. *Соціологічні дискурси: матеріали IV Всеукраїнської наукової конференції молодих учених (м. Дніпро, 4 грудня 2020 року) / відповідальний за випуск професор В.В. Кривошеїн*. Дніпро: Формат А+, 2020. С. 56–58.

35. Ніколаєнко С.М. Якість вищої освіти – запорука конкурентоспроможності українських університетів. *Вісник НАПН України*. 2020. Вип. 2 (2). С. 1–7.

36. Луговий В. Поточний стан вищої освіти в Україні: проблеми, причини, перспективи. *Вісник НАПН України*. 2020. № 2 (2). С. 1–4.

37. The roaring 20s? *The Economist*. 2021. January 16th. P. 7.

38. Ярошенко А.О. Криза освіти як глобальна проблема сучасності. *Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. *Філософія. Психологія. Педагогіка*. 2007. № 1. URL: http://novyn.kpi.ua/2007-1/07_Yaroshenko.pdf

Розділ 9

НАРОЩУВАННЯ АГРАРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ВОДНИХ ПРОБЛЕМ: ПОРІГ НЕСТАЧІ ВОДИ

9.1. Глобалізація водних проблем у світі та Україні

Існує прямиий зв'язок між водою і виробництвом продовольства. Вирощування сільськогосподарських культур і тваринництво – процеси водоемні. На сільське господарство припадає біля 70% всієї води, відібраної сільськогосподарським, муніципальним і промисловим (включно енергетику) секторами. Зростаючий попит на продукти тваринництва зокрема збільшує попит на воду. Це також позначається на якості води, що, у свою чергу, знижує її доступність. Відповідальне управління водними ресурсами в сільському господарстві стане важливим внеском у глобальну водну безпеку майбутнього [1].

Енергія і вода пов'язані найтіснішим чином. Вода – незамінний виробничий ресурс для постачальників первинної енергії та електрики, що використовується при видобутку сировини, охолодженні в теплових процесах, очищенні, вирощуванні культур для біопалива і приведення в дію турбін. Енергія потрібна для забезпечення доступності та використання водних ресурсів людиною через їх відбір, транспортування, очистку, опріснення і зрошення.

Вода належної якості та кількості необхідна для питних та санітарно-гігієнічних цілей, а також для виробництва продуктів харчування (риболовлі, посівів та худоби), переробки та приготування. Водні потоки та водойми часто є ключовими транспортними засобами (включаючи сировину, їжу та корми). Загалом вода підтримує економічне зростання та отримання доходів, а отже, економічний доступ до їжі.

Очікується, що до 2050 р. на планеті Земля буде понад 9 мільярдів людей, таким чином, попит на їжу зросте більш ніж на 50%. Світ швидко стає більш заможним та урбанізованим, і харчові уподобання змінюються, а саме споживання основних вуглеводів має тенденцію до зниження, тоді як попит на високоцінні продукти, такі як молоко, м'ясо, фрукти та овочі – збільшується. Одночасно посилюється конкуренція за дефіцитні земельні, водні та енергетичні ресурси.

У всьому світі зростає навантаження на доступні ресурси прісної води через урбанізацію та наслідки зміни клімату. Як зазначено на Європейському сайті новин зі зміни клімату, «цілком ймовірно, що протягом ХХІ століття Україна буде страждати від нестачі води, оскільки до 2070 р. прогнозуються сильні посухи, що класифікуються сьогодні як одне зі 100-літніх явищ» (*Climate Change Post*) [2]. За оцінками Національної розвідувальної ради США – майже половина населення світу буде жити в районах, що зазнають серйозної нестачі прісної води [3].

Ще у 2009 р. Всесвітній економічний форум визначив пріоритет водної безпеки у якості глобального ризику, заявивши, що «безпека води – це нитка, яка з'єднує в павутину продовольство, енергетику, клімат, економічне зростання і виклики безпеки людини, з якими зіткнеться світова економіка протягом наступних десятиліть» [4].

У цьому зв'язку назріває необхідність регулювання регіонального розвитку в умовах обмеженості водних ресурсів. Пропонуємо розглянути ресурс «вода» з економічної точки зору у декількох площинах (рис. 9.1).



Рис. 9.1. Конкретизація ресурсу «вода» з економічної точки зору

Авторська розробка.

У 2019 р. в Сполучених Штатах на 7-му щорічному спеціалізованому тижні Інфраструктури-2019 було визнано, що старість водної інфраструктури залишається загрозою для людей та громад. Велику загрозу сільському господарству спричинили зміна клімату та засухи на заході поряд зі збільшенням ураганів, тропічних штормів та внутрішніх повеней, що призвело до погіршення запасів води у Північній Кароліні, Флориді та інших районах. Було визнано, що застаріла водна

інфраструктура просто не може протистояти викликам, з якими людство стикається у XXI ст. (*Infrastructure week in USA*) [5].

Водні ресурси України все більшою мірою стають серйозною складовою національної безпеки. Україна належить до найменш водозабезпечених держав Європи, оскільки запаси місцевих ресурсів річкового стоку на 1 людину становлять близько 1,0 тис. м³ на рік (табл. 9.1). Мінімальний рівень водозабезпеченості, визначений ООН, становить 1,7 тис. м³ на рік на 1 людину. Для країн Європи цей показник становить: Норвегія – 96,9; Швеція – 24,1; Фінляндія – 22,5; Франція – 4,6; Італія – 3,9; Великобританія – 2,7; Польща – 1,7; Німеччина – 1,3; Угорщина – 0,8 тис. м³ на рік [6].

Водні ресурси України складаються із стоку річок та прісних підземних вод. Місцевий річковий стік, тобто той, що формується в межах країни, у середній за водністю рік становить 52,4 км³. Розподіл річкового стоку по території України дуже нерівномірний. Це відповідає територіальному розподілу атмосферних опадів і сумарного випаровування.

Характерною особливістю основної складової водних ресурсів країни – річкового стоку – є його нерівномірність протягом року і з року в рік. З літературних джерел наочно видно, що річковий стік протягом останніх 8 років вченими фіксується як незмінний. Більш ранні публікації підручників з географії також вказують на незмінну цифру річкового стоку. Підтверджують постійність річкового стоку в Україні і дані сайту Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних націй (FAO), яка публікує, що з 1992 р. по 2014 р. річковий стік в Україні складає 55,1 км³/рік [6; 7; 9]. Тобто можна стверджувати, що за роки незалежності річковий стік є постійним.

Найбільшу кількість водних ресурсів (58%) зосереджено в річках басейну Дунаю у прикордонних районах України. Найменш забезпечені водними ресурсами – Донбас, Криворіжжя, Крим та інші південні регіони України, де зосереджені найбільші споживачі води. Для того щоб забезпечити функціонування економіки цих регіонів, в Україні збудовано водосховища із загальним об'ємом понад 55 млрд м³, ставки, великі канали та водоводи великого діаметра, якими воду переправляють у маловодні регіони [6].

В Україні та світі прийнято виділяти чотири основних джерела попиту на воду:

- сільське господарство;
- виробництво електроенергії;
- промислове використання;
- побутове споживання.

Таблиця 9.1

Водозабезпеченість регіонів України на 1 особу, тис. м³/рік

Область	Забезпеченість середньобагаторічним річковим стоком на 1 особу, тис. м ³ /рік			
	2007	2015	2017*	2020*
	місцевим			
Україна	1,08	1,23	1,24	1,27
АР Крим та м. Севастополь ¹	0,38	–	–	–
Вінницька	1,39	1,54	1,57	1,62
Волинська	2,06	2,09	2,10	2,13
Дніпропетровська	0,24	0,27	0,27	0,28
Донецька	0,21	0,24	0,24	0,25
Житомирська	2,27	2,52	2,55	2,63
Закарпатська	6,29	6,29	6,31	6,35
Запорізька	0,32	0,35	0,36	0,37
Івано-Франківська	3,26	3,32	3,34	3,38
Київська та м. Київ	0,46	0,44	0,44	0,43
Кіровоградська	0,84	0,98	1,00	1,04
Луганська	0,57	0,66	0,67	0,69
Львівська	1,87	1,94	1,96	1,98
Миколаївська	0,45	0,49	0,50	0,51
Одеська	0,14	0,15	0,15	0,15
Полтавська	1,19	1,35	1,37	1,42
Рівненська	1,98	2,01	2,01	2,03
Сумська	1,88	2,20	2,23	2,33
Тернопільська	1,58	1,70	1,72	1,76
Харківська	0,56	0,61	0,62	0,63
Херсонська	0,12	0,13	0,13	0,14
Хмельницька	1,5	1,65	1,68	1,72
Черкаська	0,72	0,81	0,83	0,86
Чернівецька	1,33	1,35	1,36	1,38
Чернігівська	2,77	3,30	3,39	3,56

Джерело: [6–8].

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополя.

* Розраховано автором за даними [6; 8].

За останні роки (2007–2018 рр.) незмінно до п'ятірки найбільших водоспоживачів в Україні входять Дніпропетровська, Запорізька, Донецька, Херсонська та Київська області (рис. 9.2).

На промислові потреби цих п'яти областей (із 24 існуючих в Україні областей та Автономна Республіка Крим) припадає 73–74% (у 2016–2018 рр.) від усього використання свіжої води в Україні.

Також слід враховувати, що дніпровська вода, що нижче Києва, є джерелом питного водопостачання для 30 млн громадян України.

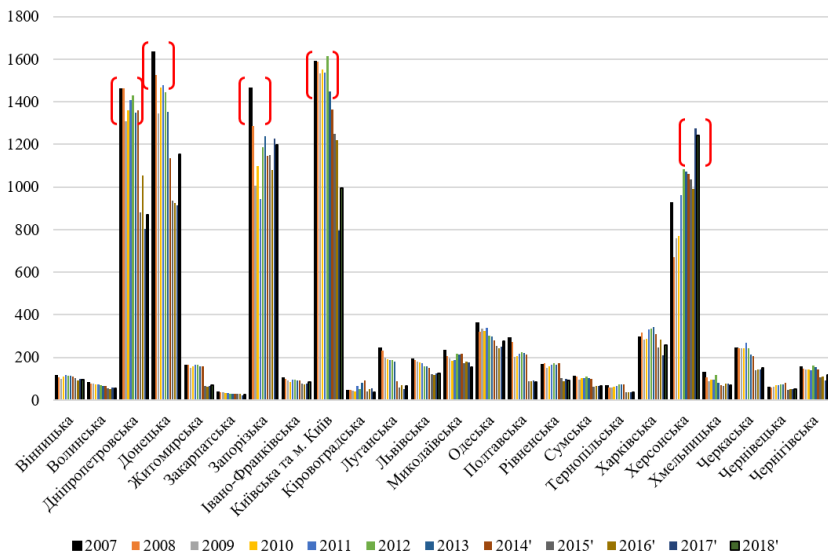


Рис. 9.2. Використання свіжої води за регіонами України у 2007–2018 рр., млн м³

Джерело: Державна служба статистики України : <http://www.ukrstat.gov.ua/> [8]

Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополя.

У розрізі регіонів за методологією ООН достатній річковий стік формується лише у 8 областях – Волинській, Житомирській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Рівненській, Сумській та Чернігівській, який перевищує значення 1,7 тис. м³ на рік на 1 людину (див. табл. 1). З падінням чисельності в Україні, звісно, відбувається збільшення річкового стоку на 1 людину. У 2017–2020 рр. вже перевищено порогове значення річкового стоку в Тернопільській і Хмельницькій областях.

Українськими дослідниками у сфері антропогенного навантаження на водні екосистеми та рівня раціональності водокористування прийнято вважати, що водозабезпечення території є задовільним для існування екосистем, якщо споживається менше 10% річкового стоку [6; 7].

Коли використання водного ресурсу території наближається до 20% стоку вважається, що виникає потреба обмежити водокористування та здійснити заходи з регулювання стоку, щоб забезпечити вимоги водокористувачів і соціально-економічний розвиток регіону, а якщо використання перевищує 70% стоку – це є критичною межею, що призводить до докорінного порушення стану водних систем [6; 7].

Використовуючи власний показник – індекс регіональної водогосподарської залежності, прораховано та доведено, що в Україні існують значні диспропорції щодо використання водних ресурсів, і за деякими регіонами таке водоспоживання є критичним, що призводить до порушення стану водних систем, хоча цей показник по Україні в цілому може вважатися нормальним і не критичним, відповідно позиції Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних націй (FAO).

Індекс регіональної водогосподарської залежності розраховано як відношення повного обсягу використання прісної води в регіоні до обсягу наявного «місцевого» річкового стоку даного регіону (табл. 2). Значення більше «1» будемо вважати «критичними», це – регіони, які використовують більше 100% свого водного потенціалу.

З табл. 9.2 видно, що до територій, які мають критичне значення індексу регіональної водогосподарської залежності незмінно за останні 10 років належать Дніпропетровська, Донецька, Запорізька та Херсонська області. Херсонська область за цим індексом перевищує інші території з критичним значенням майже в 5-8 разів.

Високий рівень індексу регіональної водогосподарської залежності мають Одеська та Київська області разом з м. Київ, а також тимчасово окупована територія АРК з м. Севастополь. Розрахунки за Київською областю та м. Київ проводились шляхом підсумовування значень, як і для АРК з м. Севастополь, оскільки статистика річкового стоку проводиться тільки за областями з їх містами включно.

FAO використовує подібний до Індексу регіональної водогосподарської залежності показник Індексу водного стресу, що визначається як співвідношення між сукупним водозабором та наявними прісноводними ресурсами і розраховується в цілому по Україні без урахування територіальних особливостей. Але у своїх розрахунках FAO використовує значення «сумарного» річкового стоку, який формується не лише в межах України та перевищує значення «місцевого» з 52,4 км³/рік до 88 км³/рік середньобогаторічного ресурсу річкового стоку. З урахуванням того, що аграрні території України належать до зон ризикованого землеробства і що річковий стік в Україні формується нерівномірно, і саме аграрні території є найменш водозабезпеченими, використання «сумарного» річкового стоку є помилковим. Відповідно і помилковою є позиція FAO, що в Україні «водний стрес» є на безпечному рівні, а саме 11%. За методологією FAO у глобальному масштабі «водний стрес» залишається на безпечному рівні в 17% [9].

Таблиця 9.2

Індекс регіональної водогосподарської залежності*

Регіони	2007	2010	2013	2016 ¹	2017 ¹	2018 ¹
Україна	0,21	0,19	0,19	0,14	0,13	0,14
АРК та м. Севастополь	0,93	0,91	0,90	–	–	–
Вінницька	0,05	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04
Волинська	0,04	0,03	0,03	0,02	0,03	0,02
Дніпропетровська	1,68	1,56	1,55	1,21	0,92	1,00
Донецька	1,60	1,44	1,33	0,91	0,89	1,13
Житомирська	0,05	0,05	0,05	0,02	0,02	0,02
Закарпатська	0,005	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004
Запорізька	2,36	1,77	2,00	1,74	1,98	1,93
Івано-Франківська	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Київська та м. Київ	0,78	0,76	0,71	0,60	0,39	0,49
Кіровоградська	0,05	0,04	0,08	0,05	0,06	0,04
Луганська	0,17	0,13	0,12	0,05	0,03	0,04
Львівська	0,04	0,04	0,03	0,02	0,03	0,03
Миколаївська	0,41	0,32	0,38	0,31	0,31	0,27
Одеська	1,03	0,93	0,85	0,69	0,71	0,79
Полтавська	0,15	0,11	0,11	0,04	0,05	0,04
Рівненська	0,07	0,07	0,07	0,04	0,04	0,04
Сумська	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03
Тернопільська	0,04	0,03	0,04	0,02	0,02	0,02
Харківська	0,18	0,17	0,21	0,17	0,13	0,15
Херсонська	6,59	5,50	7,67	7,07	9,11	8,86
Хмельницька	0,06	0,05	0,04	0,04	0,04	0,03
Черкаська	0,24	0,24	0,21	0,14	0,14	0,15
Чернівецька	0,05	0,06	0,06	0,04	0,04	0,04
Чернігівська	0,04	0,04	0,05	0,03	0,03	0,03

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополя

* Авторська розробка, розраховано автором за даними [6; 8].

За нашими розрахунками, в цілому по Україні, водогосподарська залежність (стрес) складає 13–14% у 2017–2018 рр., але є такі регіони, де цей показник перевищує 100% (див. табл. 9.2). Зрозуміло, що господарський комплекс України є водоемним і незбалансованим та не відповідає можливостям відновлення водних ресурсів за екологічними параметрами.

Характеристику водогосподарської залежності регіонів України за 2007–2018 рр. та запропоновану авторську градацію регіонів за цим індексом подано в табл. 9.3.

У цій класифікації запропоновано вважати, що характеристика території за значенням ІРВГз «низька» означає, що використовується тільки до половини водного забезпечення території; «середня» – використовується від 51 до 70% водного забезпечення території;

«висока» – використовується від 71 до 100% водного забезпечення території та «дефіцит» – використовується більше 100% водного забезпечення території, і для таких територій потрібні значні інфраструктурні схеми для перерозподілу водних ресурсів між регіонами для ведення господарської діяльності.

Таблиця 9.3

Характеристика водогосподарської залежності регіонів України за 2007–2018 рр.*

Порогові значення І _{РВГЗ}			
0–0,5	0,51–0,7	0,71–1,0	1,0 та >
Характеристика водогосподарської залежності			
Низька	Середня	Висока	Дефіцит
Регіони України			
Решта інших областей	Не має такої категорії залежності	АРК та м. Севастополь, Київська та м. Київ, Одеська.	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Херсонська.

* Авторська розробка.

Отже, території Дніпропетровської, Донецької, Запорізької і Херсонської областей належать до водогосподарської залежності «дефіцит», і це регіони, в яких використовується більше 100% водного забезпечення території шляхом перерозподілу водних ресурсів між регіонами та використання каскаду водосховищ.

Це одним відомим показником, який оцінює водний ризик території, є показник водного ризику за методологією Інституту світових ресурсів (WRI). Цей показник є агрегованим і достатньо достовірним. Складовими загального водного ризику за методологією Інституту світових ресурсів є такі показники [10]:

1. Кількість фізичних ризиків:
 - водний стрес;
 - виснаження води;
 - міжрічна мінливість;
 - сезонна мінливість;
 - зниження рівня ґрунтових вод;
 - ризик річкової повені;
 - ризик приберегових повеней;
 - ризик посухи.

2. Якість фізичних ризиків:

- неочищені стічні води, підключені до мережі;
- потенціал приберегової евтрофікації.

3. Регуляторний та репутаційний ризики:

- непокрашена / без питної води;
- непокрашений / без санітарії;
- індекс ризику ESG для країни з максимальним ризиком RepRisk.

За даними Інституту світових ресурсів для України складемо таку характеристику територій (рис. 9.3).

Ступінь ризику за методологією WRI				
Low risk (0-1)	Low to medium risk (1-2)	Medium to high risk (2-3)	High risk (3-4)	Extremely high risk (4-5)
2018 р.				
---	Київська, Чернівецька, Закарпатська, Луцька, Житомирська, Чернігівська, Черкаська, Дніпропетровська (більша частина), Запорізька (половина)	Харківська, Полтавська, Луганська (більша частина), Сумська, Кіровоградська, Вінницька, Хмельницька, Тернопільська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Одеська (більша частина), Запорізька (половина)	АРК, Херсонська, Миколаївська, Донецька, Луганська (мала частина), Дніпропетровська (мала частина), Одеська (мала частина)	---
2021 р.				
	Київська, Чернігівська, Закарпатська, Луцька, Івано-Франківська, Житомирська, Дніпропетровська (більша частина), Херсонська (половина), Полтавська	Кіровоградська, Миколаївська, Хмельницька, Тернопільська, Львівська, Рівненська, Одеська (більша частина), Запорізька (половина), Херсонська (половина),	Донецька, Луганська, Харківська, Вінницька, Черкаська, Запорізька (половина), АРК (половина), Дніпропетровська (мала частина), Одеська (мала частина)	Вінницька (мала частина)

Рис. 9.3. Загальний водний ризик (Overall Water Risk) за регіонами України (за даними Інституту світових ресурсів – WRI)

Джерело: складено автором за даними офіційного сайту Інституту світових ресурсів. URL: <http://www.wri.org> [10]

Багато дослідників вказують на поновлювані джерела енергії як на найбільшу загрозу, з якою стикаються електростанції, що працюють на викопному паливі. Нове дослідження WRI показало, що реальною загрозою може бути вода [10]. За даними WRI 47% світової теплової потужності припадає на райони з високим рівнем водного стресу.

Було виявлено, що 47% потужності теплових електростанцій у світі, в основному вугільних, газових і атомних, і 11% гідроелектростанцій розташовані в районах з високим дефіцитом води. Як тепла, так і гідроелектрична енергія сильно залежать від води для виробництва електроенергії. Ця проблема також характерна і для України поряд з ростом аграрного сектора.

Узагальнюючи отриманні дані за переліченими показниками використання водного ресурсу в Україні складемо таку карту критичного співвідношення забезпечення та використання водного ресурсу території (рис. 9.4).

За мінімальним рівнем водозабезпеченості, визначений ООН, та значенням нижче середнього по Україні	За Індексом регіональної водогосподарської залежності (авторський)*	За Ступенем ризику, за методологією WRI	За Індексом водного стресу, за методологією FAO
Характеристика показника			
Критичне забезпечення водним ресурсом території, 2007–2020 рр	Критичне використання водного ресурсу території, 2007–2018 рр.	Критичне співвідношення забезпечення та використання водного ресурсу території, 2018–2021 рр.	Критичне використання водного ресурсу території, 2021 р.
Регіони за характеристикою показника			
Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Херсонська, Київська та м. Київ, Одеська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Харківська, Черкаська.	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Херсонська, Київська та м. Київ, Одеська, АРК та м. Севастополь	Дніпропетровська (мала частина), Донецька, Запорізька (половина), Одеська (мала частина), Луганська, АРК (половина).	–

Рис. 9.4 Карта критичного співвідношення забезпечення та використання водного ресурсу території України

Джерело: складено автором за: [7; 9; 10].

*Авторська розробка.

Наведена карта дає розуміння, що найбільші території-водоспоживачі України є і найменше водозабезпеченими поверхневим поновлюваним річковим стоком (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Херсонська, Київська області та м. Київ; частково ще Одеська область, але вона не споживає так багато водного ресурсу, як перелічені області, але при цьому має дуже мале значення наявного поновлюваного водного ресурсу).

Недостатність водного ресурсу території та наявність родючої землі чорнозем на зазначених територіях і формує проблему зон ризикованого землеробства в Україні та може стати серйозною загрозою національній безпеці. Як уже зазначалося, дніпровська вода, що нижче Києва, перш за все, є джерелом питного водопостачання для 30 млн громадян України.

Тому нарощування аграрного потенціалу України потребує серйозного моніторингу наростаючих глобальних водних проблем як в Україні, так і світі та реалізації відповідних інноваційних інфраструктурних проєктів.

9.2. Поріг нестачі води як обмежувальний фактор нарощування аграрного потенціалу

Вивчення світових досліджень (Yang et al.) [11; 12], (Han et al.) [13], (Qasemipour et al.) [14], (Luis Caparrós-Martínez et al.) [15], (Wu et al.) [12] дає розуміння, що для більшості країн ступінь водозабезпеченості не є значущим фактором, що впливає на міжнародну торгівлю, доки не буде досягнуто певного порогу нестачі води, і в подальшому зниження водозабезпеченості стане важливим фактором у зростанні чистого імпорту «віртуальної води», тобто продукції, що потребує у виробництві багато водного ресурсу (Allan) [17], (Roobavannan et al.) [18], (Arunrat et al.) [19]. Вода зазвичай не транспортується безпосередньо на великі відстані, але міжнародна торгівля водомісткими товарами, так званий ринок віртуальної води вже існує.

Вперше в історії України, відповідно до статистичних даних, у 2020 р. питома вага продовольства і сільськогосподарської сировини у структурі українського експорту перевищила 50% від загального експортного потоку.

За дослідженнями вчених Університету Лейдена (Нідерланди), Україна у 2017 р. виступила основним світовим експортером харчових продуктів, разом зі США, Австралією і Росією [20].

У дослідженні «Analysis of the characteristics of the global virtual water trade network using degree and eigenvector centrality, with a focus on food and feed crops» (Lee et al.) [21] зазначається, що станом на 2016 р., для

експорту зернових культур в Україні використовується 19,4% віртуальної води від загального водного потенціалу країни. Україна відіграє основну роль у забезпеченні функціонування світового ринку віртуальної води разом з Аргентиною, Бразилією, Канадою, Францією, Пакистаном, Парагваєм, Росією, Таїландом та США. При цьому більшість країн для експорту зернових використовують значно менше свого водного потенціалу, а саме: Бразилія – 1,7%, Канада – 1,0, Франція – 8,0, Парагвай – 11,0, Росія – 0,8, Таїланд – 12,6, США – 6,3%.

У розрізі регіонів виробництво основних сільськогосподарських культур представлено в основному вже зазначеними регіонами, які мають критичну водогосподарську залежність. Достатньо великий обсяг виробництва зернових та зернобобових культур припадає на більшість регіонів України, а також на ризиковані території Дніпропетровської, Запорізької, Київської та Одеської областей (рис. 9.5).

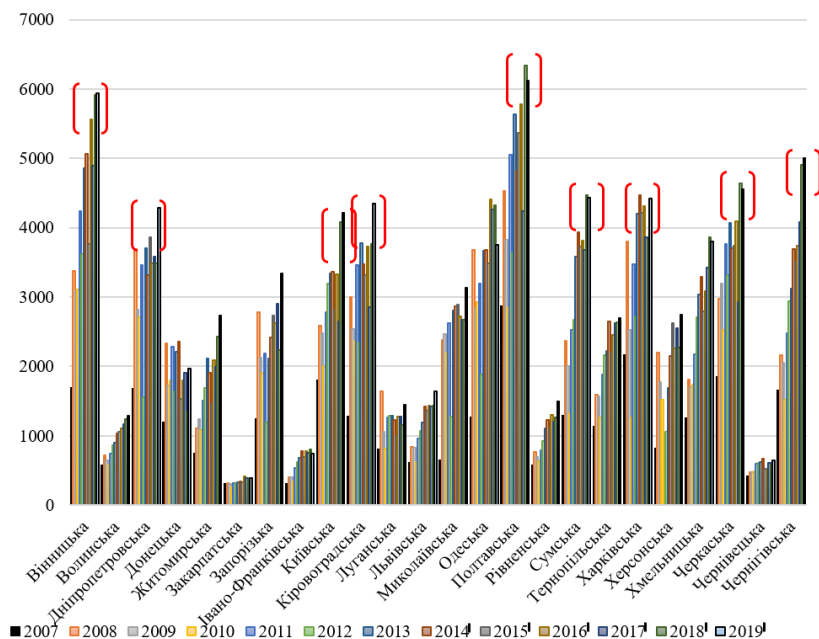


Рис. 9.5. Зернові та зернобобові культури (у вазі після доробки), тис. т

Джерело: [8].

Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АРК і м. Севастополя.

Виробництво соняшника також припадає більшою мірою на згадані ризиковані території Дніпропетровської, Кіровоградської, Запорізької, Луганської, Вінницької, Миколаївської, Одеської, Полтавської та Харківської областей. При чому лідируючі позиції займають Дніпропетровська, Кіровоградської та Харківська області.

Майже весь обсяг виробництва овочевих культур припадає на Херсонську область. На жаль, за наявності таких родючих земель, як чорнозем в Україні, на цих територіях не формується річковий стік у достатніх обсягах. З урахуванням майбутніх тенденцій до засухи та зміни клімату на території України потрібна виважена політика регіонального розвитку цих територій. Результати проведених досліджень робочої групи неурядових організацій з питань зміни клімату показують, що клімат України протягом останніх десятиліть вже почав змінюватися, і в майбутньому в Україні буде продовжуватися зростання температури повітря разом зі зміною кількості опадів протягом року [22].

Раніше проведені авторські дослідження дійсно вказують на те, що в Україні відсутній як кореляційний зв'язок між виробництвом зернових і зернобобові культур за регіонами України (тис. т) та наявним у них середньобагаторічним річковим стоком ($\text{км}^3/\text{рік}$), так і кореляційний зв'язок між використанням свіжої води за регіонами (млн м^3) та наявним у них середньобагаторічним річковим стоком ($\text{км}^3/\text{рік}$) (табл. 9.4). Що і підтверджує твердження, яке збігається зі світовими тенденціями: водозабезпеченість територій не визначає спеціалізацію регіонів України на експорті / імпорті водоємної продукції через існування земельних ресурсів (чорноземів).

Але повертаючись до питання визначення певного порогу нестачі води, що в подальшому призведе до зниження водозабезпеченості в Україні і стане важливим фактором у зростанні чистого імпорту «віртуальної води», проведемо порівняльний аналіз загального водозбору в країнах, що мають найбільші запаси водних ресурсів у світі і одночасно деякі з них є основними світовими експортерами харчових продуктів (табл. 9.5).

За даними FAO, Україна використовує лише 5,27% свого водного потенціалу в розрахунку на одну особу на функціонування економіки та суспільства. Треба сказати, що значення поновлюваних водних ресурсів на 1 особу за методологією FAO значно вище ніж за статистичними даними України – 3,911 тис. $\text{м}^3/\text{рік}$ на 1 особу замість 1,24 тис. $\text{м}^3/\text{рік}$ на 1 особу у 2017 р. Якщо перевести розрахунки на українські дані, то Україна вже використовує 16,61% свого водного потенціалу в розрахунку на одну особу на функціонування економіки та суспільства (табл. 9.4).

Таблиця 9.5

Загальний водозбір у країнах, що мають найбільші запаси водних ресурсів у світі за методологією FAO

№ з/п	Країна	Загальна кількість внутрішніх поновлюваних водних ресурсів (10^9 м ³ /рік), км ³ /рік (2014 р.)	Всього поновлюваних водних ресурсів на 1 особу, тис. м ³ /рік (2014 р.)	Загальний водозбір на 1 особу, тис. м ³ /рік 2013–2017 рр.	Питома вага загального водозбору на 1 особу у наявних водних ресурсах на 1 особу, %*
1	Бразилія	5661	41,603	0,316	0,76
2	Росія	4312	31,543	0,442	1,40
3	Канада	2850	80,746	0,969	1,20
4	США	2818	9,538	1,367	14,33
5	Китай	2813	2,018	0,411	20,37
6	Колумбія	2145	48,933	0,278	0,57
7	Індонезія	2019	7,839	0,841	10,73
8	Перу	1641	59,916	0,512	0,85
9	Індія	1446	1,458	0,568	38,96
10	М'янма	1003	21,671	0,625	2,88
11	Демократична Республіка Конго	900	180,087	0,017	0,01
12	Чилі	885	51,432	1,918	3,73
13	Венесуела (Болівійська республіка)	805	42,594	0,769	1,81
14	Папуа-Нова Гвінея	801	105,132	0,046	0,04
15	Малайзія	580	19,122	0,176	0,92
16	Австралія	492	20,527	0,673	3,28
17	Філіппіни	479	4,757	0,881	18,52
18	Еквадор	442,4	27,403	0,590	2,15
19	Японія	430	3,397	0,638	18,78
20	Мексика	409	3,637	0,704	19,36
21	Україна	55,1	3,911	0,206	5,27

Джерело: Складено автором за даними офіційного сайту Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних націй: <http://www.fao.org> [9].

*Розраховано автором за даними [9].

З розрахунків табл. 9.6 стає зрозуміло, що використання водних ресурсів в зазначених п'яти регіонах перевищує середньостатистичні показники по світу, а також водний потенціал найбільших експортерів зернових – США, Австралії і Росії перевищує потенціал України від «в 10 разів» порівняно з Австралією до «в 100 разів» порівняно з Росією.

З вищевикладеного стає зрозуміло, що економічне зростання Української економіки за рахунок аграрного сектора має свої межі та зумовлюється водогосподарською залежністю територій, тобто обмеженістю певних територій областей України щодо водних ресурсів. Наступне ефективне економічне зростання можливе лише за рахунок впровадження значних інфраструктурних проектів для перерозподілу водних ресурсів територією України, водоефективних технологій та активізації водоефективної діяльності регіону.

Таблиця 9.6

Питома вага загального водозбору на 1 особу у наявних водних ресурсах на 1 особу за регіонами – найбільшими водоспоживачами України

Регіон	Усього поновлених водних ресурсів на 1 особу, тис. м ³ /рік (2017 р.)	Загальний водозбір на 1 особу, тис. м ³ /рік (2013–2017 рр.)	Питома вага загального водозбору на 1 особу у наявних водних ресурсах на 1 особу, %*
Україна	1,24	0,206	16,61
Дніпропетровська	0,27	0,15	55,56
Донецька	0,24		62,50
Запорізька	0,36		41,67
Київська та м. Київ	0,44		34,09
Херсонська	0,13		115,38

* Розраховано автором за даними [7; 9].

Але треба чітко розуміти, якщо використання перевищує 70% стоку – це є критичною межею, що призводить до докорінного порушення стану водних систем.

Тому, відповідаючи на питання визначення певного порогу нестачі води в Україні, можна стверджувати, що на цей час за існуючих інфраструктурних схем та стану водної інфраструктури України, яка має знос від 50 до 90% (Дніпропетровська, Донецька і Запорізька області мають знос водної інфраструктури 80–90%) питома вага продовольства і сільськогосподарської сировини у структурі українського експорту в 50% від загального експортного потоку є критичною.

У цілому водоемність валового внутрішнього продукту (ВВП) в Україні за роками значно знижується (табл. 9.7). Але якщо розглядати показник водоемності за регіонами (водоемність валового регіонального продукту (ВРП), то ми знову побачимо значні диспропорції та критичні значення дефіцитності водовикористання.

Для порівняння, за даними Всесвітньої водної ради AQUASTAT data [23] та Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй [9], так звані впливові країни, які є основними світовими експортерами зернових, мають значно нижчий показник водоемності валового внутрішнього продукту (ВВП) станом на 2013–2017 рр., ніж має Україна. Для Австралії цей показник склав 17,634 тис. м³/дол. США, США – 40,065, Росії – 50,094, Франції – 15,056, Бразилії – 32,996, Канади – 33,531, Парагваю – 54,786, Аргентини – 106,186 тис. м³/дол. США.

Таблиця 9.7

Водосмність ВВП, тис. м³/грн*

Реґіон	2007	2010	2013	2016	2017	2018
Вінницька	7,35	4,66	3,18	1,24	1,06	0,86
Волинська	7,94	4,99	3,10	1,45	1,12	0,89
Дніпропетровська	20,53	11,72	8,82	4,32	2,56	2,35
Донецька	17,73	11,37	8,21	6,73	5,48	6,00
Житомирська	14,65	8,48	6,15	1,31	1,09	0,91
Закарпатська	3,62	2,16	1,40	0,90	0,51	0,46
Запорізька	44,15	25,72	22,76	10,36	9,40	8,15
Івано-Франківська	7,40	4,21	2,80	1,44	1,17	1,06
Київська та м. Київ	9,81	6,42	3,79	1,77	0,93	0,96
Кіровоградська	4,40	2,54	3,12	1,09	1,02	0,59
Луганська	7,47	4,22	3,25	2,20	1,65	1,85
Львівська	6,82	4,20	2,48	1,04	0,83	0,71
Миколаївська	15,78	7,65	6,68	3,10	2,57	1,93
Одеська	10,87	6,03	4,29	2,03	1,67	1,59
Полтавська	10,30	4,63	3,76	0,75	0,61	0,49
Рівненська	14,94	10,01	7,45	2,25	2,01	1,60
Сумська	8,91	5,51	3,89	1,38	1,13	0,93
Тернопільська	7,97	4,79	4,04	1,19	0,91	0,77
Харківська	6,72	4,40	4,00	1,82	1,13	1,10
Херсонська	102,17	49,20	51,72	25,55	26,66	22,50
Хмельницька	10,29	5,36	3,07	1,58	1,22	0,93
Черкаська	17,79	10,92	6,44	2,39	1,95	1,60
Чернівецька	8,99	6,87	5,31	2,45	1,75	1,50
Чернігівська	13,35	8,35	6,44	2,51	1,64	1,66
Україна	15,26	9,07	6,63	3,01	2,30	2,07

* Розраховано автором.

Натомість Україна у 2014 р. мала значення водоемності ВВП (за курсом дол. США на 2014 р.) – 137,11 тис. м³/дол. США, у 2016 р. – 80,1, у 2018 р. – 59,20 тис. м³/дол. США. Значення водоемності ВВП хоча і

знижується за роками, але все ж таки значно вище тих країн, які не мають водного дефіциту. А якщо говорити в розрізі регіонів, то станом на 2018 р. тільки сама Херсонська область мала водоемність ВРП на рівні 607,5 тис. м³/дол. США. Достатньо велике значення і по Запорізькій області – 220,05 тис. м³/дол. США. Такого значення не має жодна з перелічених країн! І лише Таїланд та Пакистан мають значно більші показники, відповідно – 182,485 і 1698,272 тис. м³/дол. США.

Тому з огляду на проведені дослідження, вирішуючи питання розвитку аграрного сектора в Україні та збільшення питомої ваги продовольства і сільськогосподарської сировини у структурі українського експорту, треба першочергово звернути увагу на впровадження інноваційних інфраструктурних водних проєктів.

Практично всі Європейські країни, а також США вже розробили та впроваджують концепцію «стійкої водної інфраструктури», при цьому вони визнають інфраструктуру водного сектора як критичну на державному рівні. У США водна інфраструктура визначена як один із 16 секторів критичної інфраструктури, схильних до кібернебезпеки. Центр захисту національної інфраструктури Великобританії, Федеральне управління з інформаційної безпеки Німеччини, уряд Австралії також визнають інфраструктуру водного сектора як критичну.

Проводячи аналіз стійкості міських систем у Китаї, вчені визначили, що оцінка діяльності очисних споруд має найбільший вплив на показник стійкості всієї системи.

На 7-му Всесвітньому водному форумі в Тегу (Південна Корея) Світова Водна Рада продемонструвала зростаючу потребу в інвестиціях у великі водні інфраструктурні схеми як засобу стимулювання національного економічного зростання (*World Water Council*) [23]. У програмних документах зазначено, що зі збільшенням використання води для всіх видів діяльності – сільське господарство, промисловість, енергетика, водна інфраструктура має бути багатоцільовою.

Список використаної літератури

1. Управление водными ресурсами в условиях неопределенности и риска // Обзор важных сообщений 4-го доклада об освоении водных ресурсов мира (WWDR4) / Документ опубликован в рамках Программы оценки водных ресурсов ООН. UNESCO-WWAP, 2012. 16 с.
2. Official website of the Climate Change Post. URL: <https://www.climatechange.org/post/ukraine/fresh-water-resources>

3. Глобальные будущие тенденции 2030: альтернативные миры. Публикация Национального разведывательного совета США / пер. О.К. Усманова. Ташкент: Научно-Информационный Центр МКВК, 2013. 32 с.
4. Водная безопасность: Применение концепции на практике / Илко ван Бик, Воутер Линклаен Арриенс; пер. Е. Абдраманова; под ред. канд. геог. наук В. Соколова. *Тематическая публикация Технического комитета № 20. Глобальное Водное Партнерство (GWP)*. Ташкент: Секретариат GWP Центральная Азия и Кавказ, 2014. 48 с.
5. Why water is a critical issue for infrastructure week 2019. URL: <https://www.meco.com/why-water-is-a-critical-issue-for-infrastructure-week-2019>
6. Яцик А.В., Томільцева А.І., Мокін В.Б. та ін. Екологічні основи управління водними ресурсами: навч. посіб. К.: Інститут екологічного управління та збалансованого природокористування, 2017. 200 с.
7. Яцик А.В., Грищенко Ю.М., Волкова Л.А., Пашенюк І.А. Водні ресурси: використання, охорона, відтворення, управління: підруч. для студ. вищ. навч. закл. К.: Генеза, 2007. 360 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Офіційний сайт Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних націй (ФАО). URL: <http://www.fao.org>
10. Офіційний сайт Інституту світових ресурсів. URL: <http://www.wri.org>
11. Yang, H., Reichert, P., Abbaspour, K.C., Zehnder, A.J.B. A Water Resources Threshold and Its Implications for Food Security. *Environmental Science and Technology*. 2003. № 37 (14). P. 3048–3054.
12. Yang H., Wang L., Zehnder A.J.B. Water scarcity and food trade in the Southern and Eastern Mediterranean countries. *Food Policy*. 2007. № 32. P. 585–605.
13. Han X., Zhao Y., Gao X., Jiang S., Lin L., An T. Virtual water output intensifies the water scarcity in Northwest China: Current situation, problem analysis and countermeasures. *Science of the Total Environment, Volume 765*. 2021. № 144276.
14. Qasemipour E., Tarahomi F., Pahlow M., Sadati S.S.M., Abbasi A. Assessment of virtual water flows in Iran using a multi-regional input-output analysis. *Sustainability*. 2020. Vol. 12, Issue 18. № 2534.
15. Luis Caparrós-Martínez J., Rueda-López N., Milán-García J., de Pablo Valenciano J. Public policies for sustainability and water security: The case of Almeria. *Global Ecology and Conservation*. 2020. Vol. 23. № e01037.

16. Wu Z., Zhang Y., Hua Y., Ye Q., Xu L., Wang S. An improved system dynamics model to evaluate regional water scarcity from a virtual water perspective: A case study of Henan Province, *Sustainability*. 2020. Vol. 12. Issue 18. № 7517.
17. Allan J.A. Virtual water: a strategic resource. Global solutions to regional deficits. *Groundwater*, 1998. № 36 (4). P. 545–546.
18. Roobavannan M., Kandasamy J., Pande S., Vigneswaran S., Sivapalan M. Sustainability of agricultural basin development under uncertain future climate and economic conditions: A socio-hydrological analysis. *Ecological Economics*. 2020. Vol. 174. № 106665.
19. Arunrat N., Pumijumnong N., Sereenonchai S., Chareonwong U., Wang C. Assessment of climate change impact on rice yield and water footprint of large-scale and individual farming in Thailand. *Science of the Total Environment*. 2020. Vol. 726. № 137864.
20. Daniel, Bacon (2017). The MENA region, the Virtual Water Trade, and the Opportunity Cost of Agriculture. University of Leiden. P. 71.
21. Sang-Hyun Lee, Rabi H. Mohtar, Jin-Yong Choi, and Seung-Hwan Yoo (2016). Analysis of the characteristics of the global virtual water trade network using degree and eigenvector centrality, with a focus on food and feed crops. *Hydrol. Earth Syst. Sci.*, 20, 4223–4235.
22. Оценка уязвимости к изменению климата: Украина / Климатический форум восточного партнерства (КФВП) и Рабочая группа неправительственных организаций по вопросам изменения климата (РГ НУО ВИК), 2014. 77 с.
23. Офіційний сайт Всесвітньої водної ради. URL: <http://www.worldwatercouncil.org/ru>

Розділ 10

Аналіз соціально-економічних показників національних економік: сучасний стан, тенденції розвитку та основні проблеми (на прикладі Китаю та Японії)

10.1. Загальна характеристика китайської економіки в період 2005–2020 рр.

З моменту заснування КНР її становище у світовій економіці постійно змінювалося. З відсталої аграрної країни Китай перетворився на індустріально-аграрну державу, яка поставила за мету досягти високого рівня розвитку в першій половині XXI ст. і стати однією з провідних у світі. Протягом останніх 15 років країна пройшла шлях трансформування централізованої планової економіки, впроваджуючи ринкові методи регулювання. На цьому етапі за соціально-економічними характеристиками КНР найбільшою мірою належить до групи країн з перехідною економікою, аніж до країн, що розвиваються.

Китайська Народна Республіка посідає друге місце серед країн світу за рівнем економічного розвитку у 2020 р. США – єдина держава, що змогла випередити показники КНР. Примітним є той факт, що з 2014 р. Китай перебуває на першому місці за рівнем ВВП за паритетом купівельної спроможності. За даними Міжнародного валютного фонду, станом на 2020 р. Китайська Народна Республіка продовжує посідати провідні позиції за рівнем ВВП (ППС), який у 2020 р. становив 24,2 трлн поточних міжнародних доларів, що становило 17,39% світового ВВП. Незважаючи на вищезазначені показники, КНР посідає лише 69-те місце у світі за рівнем ВВП на душу населення (17 206 міжнародних доларів на душу населення) [1].

Про рівень економічного розвитку держави свідчить низка показників, які враховують формування регулярних тенденцій. Варто взяти до уваги динаміку номінального ВВП за період 2005–2020 рр. (рис. 10.1).

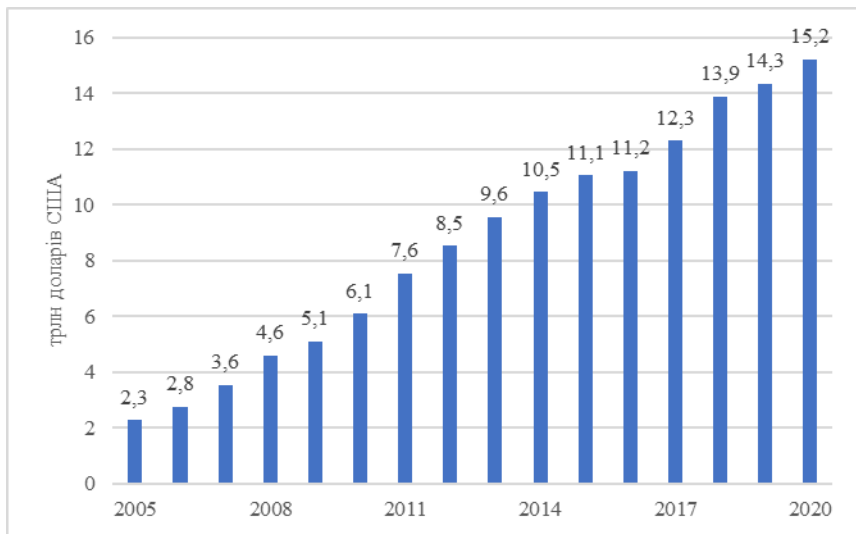


Рис. 10.1. Номінальний ВВП Китаю, трлн дол. США, 2005–2020 рр.

Джерело: World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Виходячи з рис. 10.1, можна припустити, що реструктуризація економіки та підвищення ефективності сприяють стабільному збільшенню обсягу ВВП Китаю. За відносно довгий період після Другої світової війни й особливо за останні два десятиліття? на межі ХХ–ХХІ ст., КНР вдалося здійснити успішний «прорив» до групи найбільш розвинутих економік світу, що дає достатньо підстав вважати досвід КНР корисним для кола країн, щоб розв’язувати схожі проблеми. Протягом останніх п’яти років КНР проводила успішні реформи, що сприяли зростанню її економічних показників та рівня життя.

Цілі розвитку КНР пов’язані з побудовою «соціалістичної ринкової економіки», в якій гармонійно поєднується використання двох економічних систем господарювання: планово-розподільчої та ринкової. Для досягнення вищезгаданої мети було використано такі інструменти, як поступове впровадження елементів ринку та зменшення рівня централізації, скорочення частки державного сектора зі збільшенням частки інших форм власності, співіснування регульованих державою та вільних ринкових цін. Трансформація економічного механізму розглядається в Китаї як надзвичайно складне, масштабне завдання, яке вимагає системного підходу. Однак така стратегія вже довела свою ефективність [2].

Варто також підкреслити, що протягом останніх 15 років КНР демонструє постійне зростання показників обсягу ВВП, незважаючи на дві світові економічні рецесії, що відбулися протягом останнього десятиліття: світова фінансова криза (2008–2011 рр.) та коронавірусна рецесія (2020 р.). У 2020 р. Китай став єдиною великою економікою у світі, яка уникнула рецесії через пандемію COVID-19. Варто розглянути динаміку річних темпів приросту ВВП в КНР за період 2005–2020 рр. (рис. 10.2).

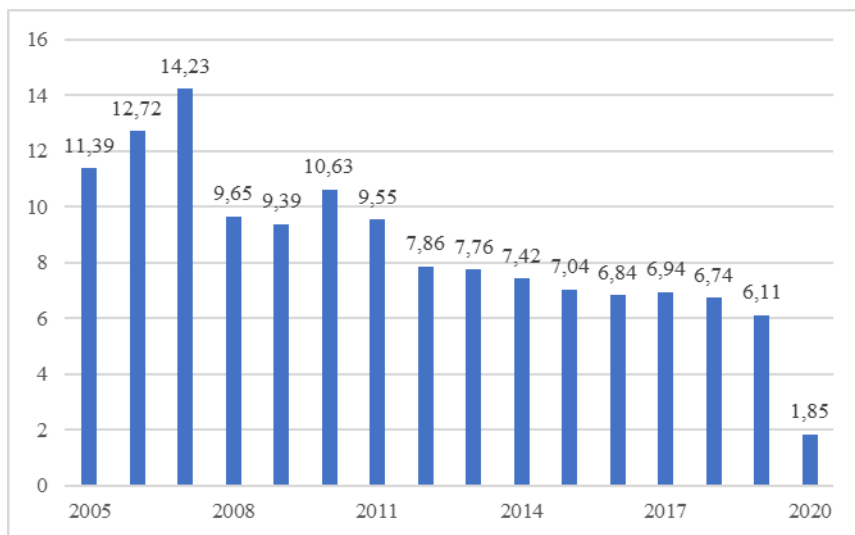


Рис. 10.2. Приріст ВВП КНР у відсотковому співвідношенні, 2005–2020 рр.

Джерело: World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Аналізуючи динаміку зростання КНР, легко помітити, вищезазначений показник неухильно уповільнюється починаючи з періоду світової фінансової кризи 2008 р. Незважаючи на те, що певні заохочувальні заходи запроваджені китайським урядом тимчасово сприяли зростанню показника до двозначних значень, з 2010 р. темпи економічного зростання Китаю неухильно уповільнювалися протягом шести років, посилюючи занепокоєння щодо перспектив китайської економіки як всередині країни, так і за кордоном. Однак у 2017 р. зазначений показник продемонстрував помірне зростання, еквівалентне 6,9%, та відносну стабільність протягом наступних двох років. Проте

через виклики 2020 р., пов'язані з коронавірусною рецесією, темпи зростання ВВП Китаю сповільнилися до відмітки в 1,83%. Однак варто зазначити, що, незважаючи на таке різке падіння, темпи зростання ВВП КНР не перетнули відмітки нуля. Більшість країн світу, враховуючи розвинені країни, зазнали протилежних результатів.

Проте зростання обсягів ВВП та темпи збільшення показника не завжди гарантують поліпшення добробуту жителів країни. Основним показником економічного розвитку, що характеризує зміни добробуту громадян, є ВВП на душу населення. Варто розглянути динаміку вищезазначеного показника за останні 15 років (рис. 10.3).

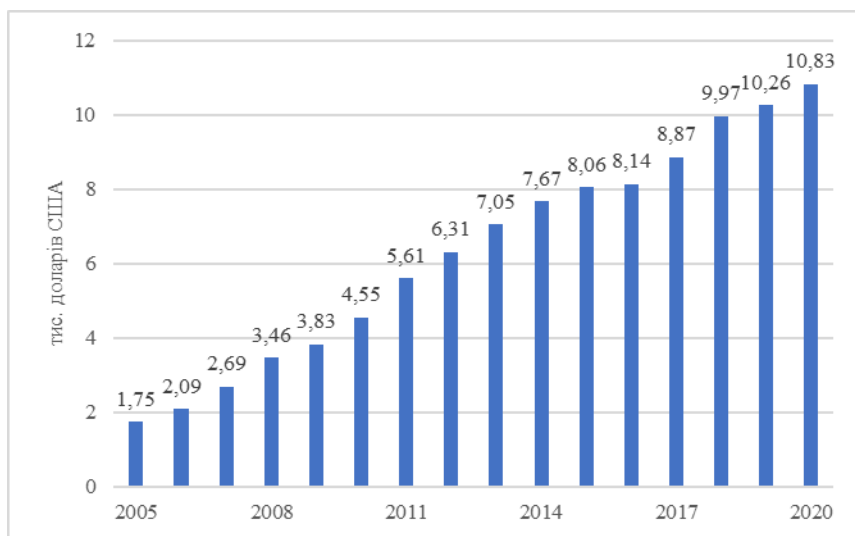


Рис. 10.3. Обсяги ВВП на душу населення Китаю, тис. дол. США, 2005–2020 рр.

Джерело: World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Побудована вище діаграма дає можливість більш об'єктивно проаналізувати рівень економічної успішності країни за останнє десятиліття. ВВП на душу населення постійно зростає, що свідчить про поліпшення рівня життя в країні. Однак на цьому етапі варто зауважити, що, хоча Китай є світовим лідером за розрахунками ВВП за паритетом купівельної спроможності, він не займає провідних позицій за ВВП на душу населення.

10.2. Аналіз змін галузевої структури економіки Китаю

Щоб відтворити чіткий економічний портрет КНР, варто детальніше розглянути зміни в розподіл ВВП Китаю за секторами економіки протягом останніх 15 років (рис. 10.4).

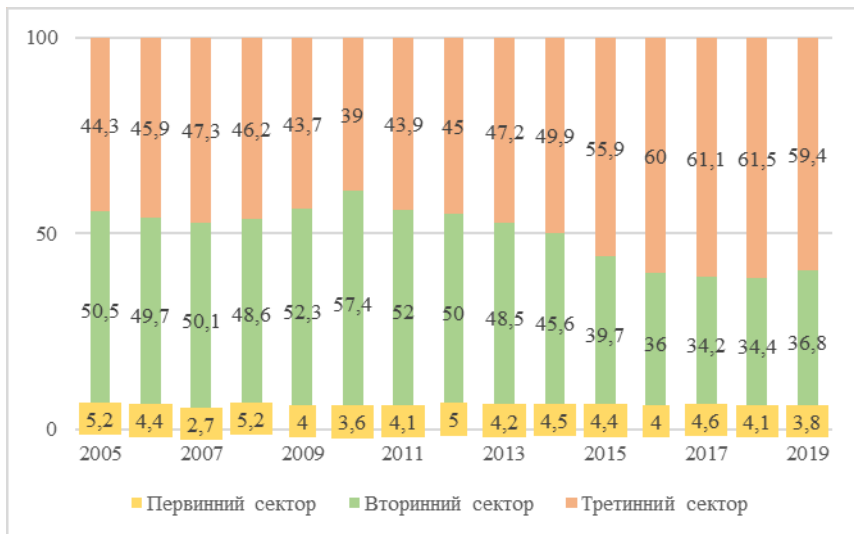


Рис. 10.4. Динаміка змін у структурі ВВП Китаю за секторами економіки (первинний, вторинний і третинний сектори відповідно), у відсотковому співвідношенні до загального обсягу ВВП

Джерело: National Bureau of Statistics of China. URL: <http://www.stats.gov.cn/english/>

Стає зрозумілим, що у структурі ВВП Китаю домінують вторинний і третинний сектори економіки. Однак третинний сектор робить найбільш вагомий внесок у ВВП Китаю. Зміни помітні одразу: якщо у 2005 р. сфера послуг становила близько 44,3% ВВП, то вже у 2015 р. вона досягла 55,9% від загальної суми. У 2018 р. третинний сектор вже складав 61,5% ВВП, тоді як вторинний сектор зменшився до 34,4%, а первинний – до 4,1% ВВП. Таким чином, нині третинний сектор став головним рушієм китайської економіки, і його внесок у зростання ВВП, що вперше перевищив відмітку в 50% з початку серії реформ у 2015 р., продовжує швидко зростати. Розглянемо тенденції розвитку кожної із галузей економіки за останні 15 років.

Розвиток первинного сектора китайської економіки протягом 2005–2019 рр. Цей сектор економіки формується такими галузями, як сільське господарство, риболовля, лісове господарство, полівання (агропромисловий сектор), а також видобуток природних копалин (вугілля, масла, металевих руд тощо). Сільське господарство, незважаючи на незначну частку в порівнянні з іншими галузями, займає важливе місце в економіці країни. Китай як експортує, так і споживає власну продукцію у великих обсягах. Станом на 2018 р. до сільського господарства було залучено 26,8% від загальної кількості населення. Однак протягом останнього десятиліття спостерігається тенденція до зменшення частки сільського господарства у структурі ВВП, як було зазначено вище. У країні немає вільних земель, адже вже майже всі рілльні землі використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. Проте варто підкреслити, що через природні особливості лише 10–15% землі можуть бути використані в сільському господарстві. Незважаючи на те, що використання сільськогосподарських земель у КНР пов'язано з викликами (багато земель не зрошувані, не існує високорозвинених технологій агрономії), прибутки від цієї галузі економіки щорічно збільшуються, оскільки врожайність зростає щороку через інтенсивне землеробство.

Основою сільського господарства Китаю є рослинництво, яке становить близько 70% від вартості всієї виробленої сільськогосподарської продукції. Найбільша частка у структурі виробництва рослинництва посідає традиційна китайська культура – рис. Крім того, у Китаї вирощують пшеницю, картоплю, сорго, арахіс, чай, просо, ячмінь та бавовну.

Частка тваринництва у загальному обсязі сільського господарства становить близько 20%. Незважаючи на те, що Китай займає одне з перших місць у світі за кількістю худоби, КНР відстає від розвинутих країн у контексті обсягів виробництва на душу населення. Основа тваринництва у Китаї – це свинарство. Частка свинини у валовому м'ясному виробництві становить понад 90%. Також швидко розвивається птахівництво. Інші поширені галузі тваринництва представлені бджільництвом та шовківництвом. Бджільництво поширене по всій країні, але переважна більшість зосереджена на північному сході Китаю. Китай посідає друге місце у світі за обсягами експорту меду, що складає $\frac{1}{3}$ світового експорту. Шовківництво розвивається на півдні та на півночі Китаю.

Варто зауважити, що за останнє десятиліття складові сільського господарства, головним чином рослинництво, зазнали певних змін. Помітним є перехід до вирощування сільськогосподарської продукції з

більшою додатковою вартістю (фрукти та овочі). Також слід відзначити таку тенденцію: як правило, площа середньостатистичної ферми в Китаї залишається меншою за один гектар, але широкомасштабне виробництво набирає швидкості через активність кооперативних господарств. Тваринництво, у свою чергу, характерне для великих комерційних одиниць [3].

Крім того, слід зазначити важливість рибальства в КНР. Також протягом останніх років динаміка розвитку лісового господарства та садівництва поступово прискорюється. Така тенденція спостерігається переважно через те, що валовий дохід від рибного та лісового господарства швидко зростає: у 2005 р. лісове господарство забезпечувало 142,6 млрд юанів валового доходу, тоді як у 2019 р. вже зросло до 577,6 млрд юанів. Схожа тенденція притаманна рибній промисловості, яка у 2005 р. давала 401,6 млрд юанів, тоді як у 2019 р. валовий дохід від цієї підгалузі збільшився до 1257,2 млрд юанів [4].

Видобувна промисловість складає лише 2,5% ВВП, і частка цього сектора з 2014 р. поступово скорочується. Це, перш за все, пов'язано зі скороченням обсягів видобутку вугілля (рис. 10.5).

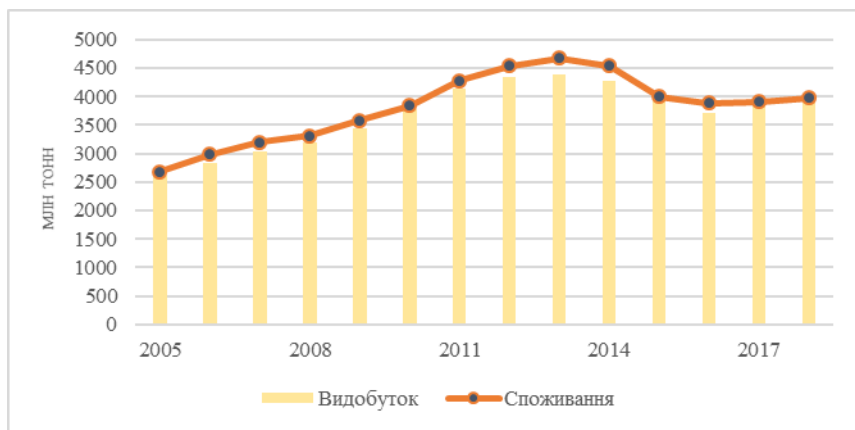


Рис. 10.5. Обсяги споживання та видобутку вугілля, млн т, 2005–2018 рр.

Джерело: <https://statisticstimes.com/index>

З рис.10.5 можна відзначити такий взаємозв'язок між видобутком вугілля та його споживанням: станом на кінець 2018 р. Китай споживав 3976 млн т вугілля на рік, посідаючи перше місце у світі за обсягами споживання. Разом з тим Китай видобув 3948,5 млн т вугілля, також посідаючи перше місце у рейтингу країн за обсягами видобутку вугілля.

Варто зазначити, що у 2018 р., аби досягти балансу між споживанням вугілля та його виробництвом, Китай імпортував лише 6% дефіцитних ресурсів, що значно менше, ніж протягом попередніх років [5]. На підставі вищезгаданої діаграми можна зробити проміжний висновок, що Китай намагається зменшити не тільки обсяг видобутку вугілля, а і його споживання протягом останніх 5 років (2013–2018 рр.). Однак, незважаючи на вищезгадану тенденцію, Китай посідає провідні позиції за потенційними запасами вугілля, які оцінюються в 3200 млрд т, тоді як досліджено лише 850 млрд т. Слід також зазначити, що запаси вугілля не рівномірно розподіляються по всій країні: близько 80% всіх запасів зосереджено на півночі та північному заході Китаю, тоді як найбільше родовище розташоване неподалік від міста Датун (провінція Шансі). Взагалі у країні понад 100 великих центрів з видобутку вугілля.

Варто підкреслити, що лідерство КНР у видобувній промисловості було досягнуто у 2010 р., коли держава перевищила показники США з видобутку чорного золота. Загальні запаси нафти в країні складають 64 млрд т. У КНР існує більш ніж 30 підприємств з видобутку нафти [5]. Найбільші підприємства з видобутку та переробки нафти розташовані в провінціях Хейлунцзян та Шаньдун. Однак варто підкреслити той факт, що різниця між обсягом споживання чорного золота та його виробництвом залишається значною, і, навпаки, щороку лише збільшується (рис. 10.6).

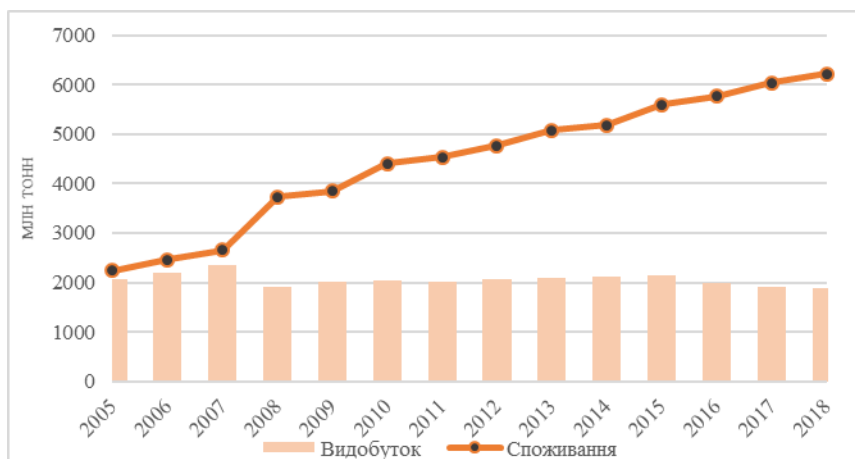


Рис. 10.6. Обсяги споживання та видобутку нафти, млн т, 2005–2018 рр.

Джерело: <https://statisticstimes.com/index>

Станом на 2018 р. Китай посідав друге місце у світі за обсягами споживання чорного золота та четверте та обсягами видобутку. Однак, аналізуючи вищенаведену діаграму, стає помітними така тенденція: обсяг видобутку нафти протягом 15 років характеризується стабільними показниками, тоді як рівень споживання швидко зростає. Таким чином, у 2018 р. Китай імпортував 59% від споживання нафти, аби компенсувати ресурсний дефіцит.

Китай також висловив намір відмовитися від імпорту газу. Південь Китаю має значні запаси природного газу, які оцінюються в 4 млрд т, тоді як використано лише 3,5% [5]. Однак, як і в ситуації з видобутком нафти, обсяг споживання газу протягом останніх 15 років швидко зростає, тоді як обсяг видобутку поступово збільшується (рис. 10.7).



Рис. 10.7. Обсяги споживання та видобутку природного газу, млрд кубічних футів, 2005–2018 рр.

Джерело: <https://statisticstimes.com/index>

Починаючи з 2010 р. Китай не має змоги забезпечити все населення та підприємства газом. У 2010 р. дефіцит газу складав 20 млрд м³. Дефіцит газу продовжує зростати щороку. Щоб компенсувати відсутність ресурсів, Китай у 2006 р. уклав партнерську угоду з Австралією щодо постачання зрідженого газу. Попит на газ у Китаї протягом останнього десятиліття зростає щорічно, що стимулює активну роботу над удосконаленням способів видобутку цього ресурсу. Варто також зазначити, що Китай не займає провідну позицію у світі за обсягами видобутку природного газу, але перебуває на третьому місці у світі за

обсягами його споживання. Зараз Китаю доводиться імпортувати 31% від обсягів споживання природного газу, аби компенсувати дефіцит.

Окрім базових природних ресурсів, таких як нафта, вугілля та природний газ, країна володіє 37% світових запасів рідкоземельних металів (молібдену, сурми, ванадію), має великі запаси залізної руди (5,7% світових резервів). Варто також відзначити, що, незважаючи на багату ресурсну базу, розвиток видобувної промисловості відстає від темпів розвитку галузей переробної промисловості.

Оскільки споживання ресурсів зростає щороку, то й зростає кількість споживаної енергії, для виробництва якої й було використано природні ресурси [6]. За останні 15 років рівень споживання енергії різко збільшився. Таким чином, аби задовольнити потреби енергоспоживання, Китай поступово збільшує виробництво енергії. Детальніше розглянемо структуру енергетичного сектора Китаю (рис. 10.8).

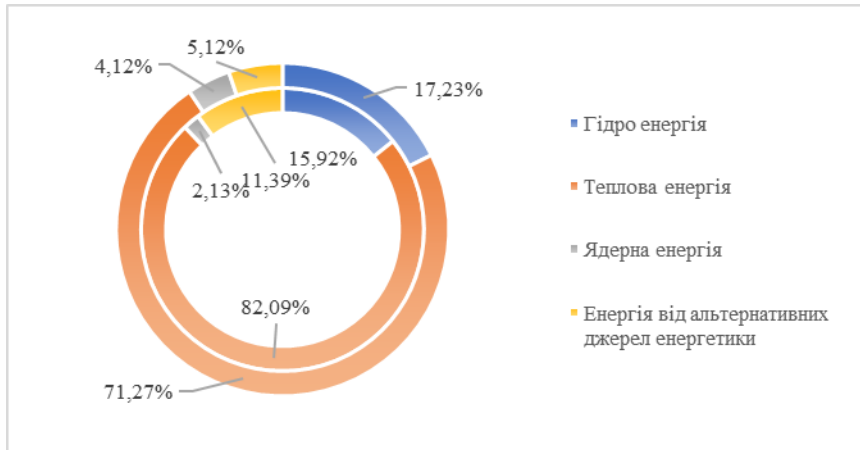


Рис. 10.8. Виробництво енергії у 2005 (внутрішнє кільце) та 2019 (зовнішнє кільце) рр., у відсотковому співвідношенні від загального виробництва енергії

Джерело: National Bureau of Statistics of China URL: <http://www.stats.gov.cn/english/>

Найбільші обсяги електроенергії виробляються тепловими електростанціями, що у середньому становило 82,09% у 2005 р. та вже 71,27% у 2019 р. Помітними є зміни у виробництві енергії гідроелектростанціями. Якщо раніше вони становили 15,92% від загальної суми, то у 2019 р. цей сектор виробництва енергетики збільшився у відсотках до 17,23%. Атомні електростанції відповідальні лише за 2,13%

електроенергії. Однак за останні 15 років кількість електростанцій та їх потужність поступово зростає, про що свідчить той факт, що у 2019 р. цей сектор виробництва електроенергії збільшився до 4,12%.

Проте протягом останніх 15 років відсоток енергії, отриманої від використання відновлюваних джерел енергії, скоротився з відмітки в 11,39% від загальної кількості до 5,12%. Незважаючи на те, що керівництво КНР поступово намагається впроваджувати використання енергії, виробленої за допомогою альтернативних джерел, більшість заводів продовжують працювати на вугіллі, й кількість таких заводів не зменшується. Останнім часом вугілля було замінено нафтою та газом, для видобутку яких виділяється все більше коштів. Варто також приділити увагу аналізу не лише структури енергетичного сектора Китаю, але й динаміці змін обсягу споживаної енергії, отриманої шляхом використання певного типу виробництва енергії (рис. 10.9).

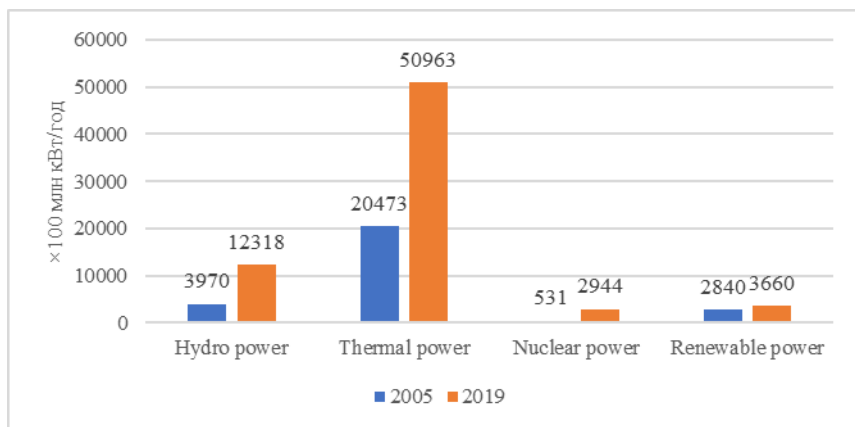


Рис. 10.9. Кількість споживаної енергії, отриманої з використанням певного типу виробництва енергії (×100 млн кВт/год), 2005 та 2019 рр. відповідно

Джерело: National Bureau of Statistics of China. URL: <http://www.stats.gov.cn/english/>

З вищевведеної діаграми стає помітним, що обсяг виробництва енергії з використанням гідроелектростанцій і теплових електростанцій значно збільшився, а ядерна енергетика активно розвивається. Сумарні показники енергії, отриманої від відновлюваних джерел енергії, також збільшилися у своєму обсязі: Китай розробляє масштабні проекти для впровадження альтернативних джерел енергії. Наприклад, планується

побудувати та ввести в експлуатацію понад 10 вітрових господарств, фотоелектричних електростанцій. Також варто підкреслити, що Китай є найбільшим виробником відновлюваних джерел енергії у світі. У 2017 р. Китай був відповідальним за виробництво 32,8% усієї сонячної енергії та 31,9% вітрової енергії [7]. Однак незважаючи на те, що енергетичний сектор Китаю має великий потенціал, він ніколи не був повністю використаним через віддаленість основних джерел виробництва енергії від споживачів, оскільки більшість електростанцій розташована на Заході та на Півночі країни, тоді як найбільш заселеним є саме Південне узбережжя.

Розвиток вторинного сектора протягом 2005–2019 рр. Китайська промисловість демонструє неймовірний прогрес та постійне впровадження новітніх технологій, а масштаб виробництва постійно зростає.

Автомобільна промисловість у Китаї почала швидко розвиватися у 90-х роках ХХ ст. З 2009 р. Китай є найбільшим виробником автомобілів у світі, й далі продовжує утримувати цю позицію. Масштаби виробництва автомобілів у КНР удвічі перевищують масштаби виробництва США чи Японії. Китайські бренди посідають друге місце за обсягом продажів у світі. Останнім часом багато уваги приділяється виробництву екоавтомобілів та інших електричних транспортних засобів.

Електроніка також розвивається досить динамічно. За останні 15 років Китай посів місце одного з лідерів світового виробництва мобільних телефонів та електронного обладнання. Сучасний Китай вже не асоціюється з підробками та копіюванням відомих брендів.

Варто зазначити, що останнім часом у КНР активно розвивається напрямок робототехніки з метою їх використання у промисловому масштабі. У 2020 р. обсяги виробництва роботів зросли на 81% порівняно з попереднім роком і перевищили 130 тисяч одиниць. Надалі планується виготовляти роботів для автомобільної промисловості, електроніки, авіаційної, текстильної та хімічної промисловості [8].

Протягом останніх 15 років КНР збільшив обсяги виробництва авіаційної промисловості. Варто зазначити, що китайські авіаційні технології дещо відстають від європейських. Незважаючи на те, що зараз КНР спрямовує інвестиції в конструювання турбогвинтових двигунів, авіаційні підприємства все ще змушені купувати імпортні деталі. Перший пасажирський літак, зроблений у Китаї, був представлений у 2007 р. Зараз КНР налагодив виробництво транспортних літаків, літаків для тренувань, вертольотів та дронів.

Особливістю китайської металургійної промисловості є наявність повномасштабних заводів з повним металургійним циклом, які

передбачать проходження всіх технологічних етапів виробництва металу на одному підприємстві. Основною сировиною для функціонування металургійної промисловості є внутрішні басейни природних ресурсів, частково імпортовані ресурси. Основні металургійні регіони країни зосереджені на північному сході та на півночі країни. Кольорова металургія зосереджена в таких містах, як Шанхай та Шеньян.

Підприємства машинобудування розташовані поблизу портів зон та великих міст з багатого сировинною базою. За останні 15 років головними суднобудівними центрами стали такі міста, як Шанхай, Далянь, Циндао та Ухань. Зараз КНР особливу увагу приділяє виробництву космічних технологій. Також варто відзначити, що Китай зараз попереду багатьох країн з виробництва верстатів: щорічно експортується близько мільйона високотехнологічних машин.

Протягом останнього десятиліття лісова промисловість зазнає постійної потреби в ресурсах, оскільки останнім часом посилилася політика захисту лісів, вирубка лісів заборонена в багатьох частинах країни. Протягом останнього п'ятиріччя КНР була змушена імпортувати деревину з інших країн, аби мати змогу експортувати готові вироби з деревини, зокрема меблі та іграшки з дерева, паперу тощо.

Сфера хімічної промисловості за останні 15 років характеризується тенденцією до розширення внутрішнього ринку. Попит на хімічну продукцію часто перевищує її постачання, тому цей сектор промисловості розширюється шляхом збільшення у ньому частки іноземних корпорацій.

Легка промисловість представлена текстильною та харчовою промисловістю. Виробництво текстилю є одним з основних напрямів легкої промисловості. Китай є світовим лідером з експорту бавовни та одягу, виготовленого з синтетичних матеріалів. Також досить поширеними є підприємства з виробництва чайних продуктів та тютюну.

Китай бере активну участь у вирощуванні водних біоресурсів. Обсяги аквакультури щороку збільшуються. У 2019 р. дотримання цієї тенденції дозволило китайському населенню збільшити споживання морепродуктів до 33 кг на душу населення, що позитивно впливає на рівень охорони здоров'я в країні.

Таким чином, Китай володіє не лише багатими сировинними ресурсами, а також досить досконалою системою промислового виробництва. Продовжуючи прямувати шляхом інновацій, КНР спрямовує переважну більшість зусиль на розвиток третинного сектора економіки.

Розвиток третинного сектора протягом 2005–2019 рр. Третинний сектор є важливою складовою китайської економіки. Переважна частина національного доходу (59,4% ВВП у 2019 р.) створюється у сфері послуг.

У цей сектор залучено близько 367,21 млн осіб, що у відсотковому відношенні відповідає 45,2% загальної робочої сили. Варто зазначити, що досить вагомими стає надання не лише освітніх чи фінансових, а й інженерних послуг (особливо щодо будівництва портівих об'єктів та телекомунікацій).

Унікальний характер і культура Китаю залучають туристів. За даними статистики Всесвітньої туристської організації (ЮНВТО) станом на 2005 р. обсяг щорічного туристичного руху до Китаю наближався до відмітки у 50 млн людей, тоді як у 2017 р. Китай посів четверте місце після США, Іспанії та Франції у рейтингу найпопулярніших туристичних напрямків. У 2018 р. кількість туристів перевищила 62,9 млн на рік [9].

Останніми роками в Китаї було реалізовано декілька державних програм, з метою розвинути сектор освіти та підвищити якість наданих послуг. Спостерігається збільшення бюджетних коштів спрямованих на розвиток сектору освіти, підвищення якості навчальних закладів, масштабна політика заохочення студентів до участі в програмах міжнародної академічної мобільності.

Сектор будівництва також є важливим компонентом китайської економіки, частка якого в ВВП станом на 2019 р. становила 7,2%, тоді як показники у 2005 р. були значно нижчими (5,6%). Кількість залученої у будівельному секторі робочої сили перевищує 54 млн людей, що еквівалентно 6,6% загальної кількості економічно активного населення. Найбільша кількість працівників галузі виконують оздоблювально-монтажну роботу.

У цій галузі третинного сектора зареєстровано близько 103,8 тис. підприємств [4]. Більшість компаній є державними. Варто зазначити, що попит на будівельні послуги не згасає через зростання населення, стабільне збільшення прибутків домогосподарств, розвиток міської транспортної інфраструктури та інших факторів.

Фінансовий сектор КНР має складну структуру, яка охоплює комерційні банки, малі та середні фінансові установи, страхові компанії, депозитарні установи тощо. Серед структурних зрушень варто зазначити, що Китай обійшов Євросоюзу і посів перше місце за розміром банківської системи з 2016 р. Обсяг її активів досяг відмітки в 33 трлн дол. проти 31 трлн дол. У валютного союзу, 16 трлн дол у США та 7 трлн у Японії. Таким чином, цей показник у 3,1 раза перевищив обсяг ВВП КНР [10]. Такі показники свідчать про посилення позицій КНР в міжнародному фінансовому секторі.

Досягнення таких виняткових темпів зростання китайської економіки та зовнішньоекономічних відносин неможливе без модернізації та інтенсивного розвитку транспортної системи країни. Китай відомий

найбільш розвинутою дорожньою мережею у світі, постійно реконструюються залізничні станції та колії, вводяться в експлуатацію нові поїзди. Розвиток транспортного комплексу КНР та інших секторів економіки тісно взаємозв'язаний. Характер мобільності населення, рівень розвитку виробництва та торгівлі – це той фактор, що визначає попит на транспортні послуги. Разом з тим транспорт – це ключовий системний елемент, що впливає на рівень життя населення та рівень продуктивності країни [11]. Зараз транспортний комплекс КНР розглядається як ключовий елемент забезпечення функціонування економіки та як важливий чинник економічного та соціального розвитку Китаю в майбутньому.

10.3. Аналіз ринку праці Китайської Народної Республіки та участь держави у міжнародному процесі міграції трудових ресурсів

Трудові ресурси Китаю унікальні не тільки за кількісним показником, але й за структурою. Варто проаналізувати стан китайського ринку праці на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни та оцінити трудові ресурси країни. Розглянемо динаміку змін чисельності населення КНР (рис. 10.10).

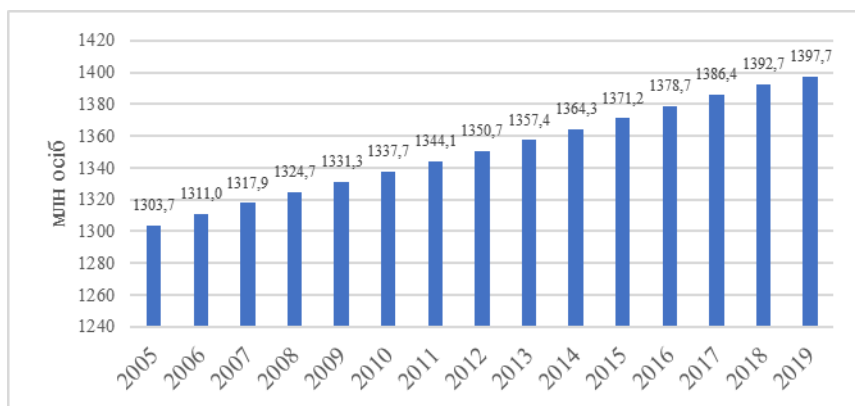


Рис. 10.10. Динаміка чисельності населення КНР, млн осіб, 2005–2019 рр.

Джерело: World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Чисельність населення КНР характеризується стабільним зростанням. За останні 15 років населення країни зросло на 94 млн осіб.

Однак варто зазначити, що приріст населення Китаю щорічно зменшується. Розглянемо тенденцію зміни приросту населення КНР протягом 2005–2019 рр. (рис. 10.11).

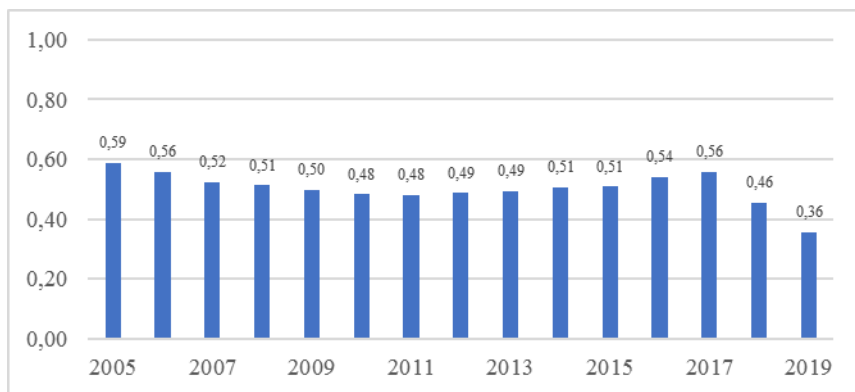


Рис. 10.11. Природний приріст населення КНР, у відсотковому співвідношенні, 2005–2019 рр.

Джерело: World bank. URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

З наведеної вище діаграми стає зрозумілим, що приріст чисельності населення Китаю періодично зменшується (2007–2011 рр.). У 2005, 2016 та 2017 рр. спостерігалось певне прискорення темпів зростання чисельності населення. Проте за останні два роки цей показник різко знизився з 0,56% у 2017 р. до 0,36% у 2019 р. За прогнозами ООН, приріст чисельності населення Китаю буде знижуватися найближчими роками, а з 2035 р. приріст чисельності населення буде протилежним. Станом на 2019 р. населення КНР віком від 15 до 64 років становить 65% від загальної чисельності. У 2005 р. відсоток працездатного населення в країні був дещо меншим і складав 64,5%. У 2019 р. населення віком до 15 років становить 25,6%, а відсоток громадян старше 64 років еквівалентний 9%. Станом на 2005 р. ці вікові групи населення становили 27,8% та 7,3% від загальної чисельності населення країни, відповідно [3]. Серед основних причин таких змін демографічної піраміди варто відзначити зміни чинного закону «Одна сім'я – одна дитина». Після внесення певних правок всім сім'ям без винятку дозволяється мати двох дітей. Закон набрав чинності 1 січня 2016 р.

Іншим важливим показником є співвідношення між чисельністю працездатного населення й **кількістю зайнятих** з 2005 по 2019 рр. Для дослідження цієї тенденції дослідимо часові інтервали у п'ять років: 2005, 2010, 2015, 2019 рр., відповідно (рис. 10.12).

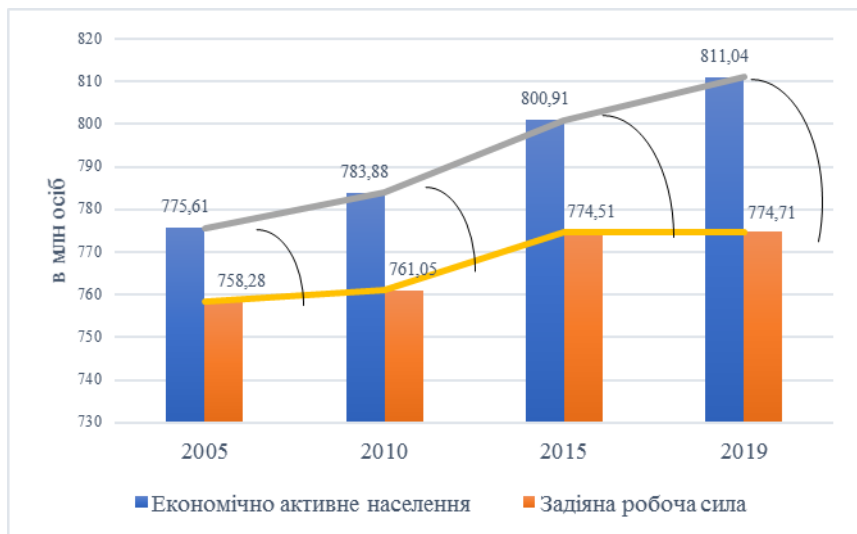


Рис. 10.12. Співвідношення загальної кількості економічно активного населення до кількості зайнятої робочої сили, млн осіб, 2005–2019 рр.

Джерело: World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Таким чином, протягом останніх 15 років у КНР спостерігається збільшення економічної активності громадян. Динаміка збільшення кількості зайнятих повторює динаміку економічно активного населення країни, але кількісний розрив між цими двома показниками поступово зростає. Ця тенденція свідчить про те, що для КНР не характерною є проблема дефіциту трудових ресурсів.

Одним з найпопулярніших показників для оцінки рівня життя населення в рамках певної держави є індекс людського розвитку (ІЛР). Якщо брати до уваги цей індекс, то у 2005 р. ІЛР КНР дорівнював 0,64, у 2019 р. ІЛР збільшився до відмітки в 0,76. Збільшення показників свідчить про те, що якість життя людей у КНР постійно поліпшується.

Важливим для дослідження є рівень грамотності населення. У 2005 р., рівень грамотності був закріплений на відмітці 90,92%, тоді як у 2019 р. цей показник вже дорівнював 96,36%. Така динаміка свідчить про успішну освітню політику Китаю за останні 15 років. Крім того, варто зазначати, що обсяги бюджетних витрат на сфери освіти та здоров'я щорічно зростають [12].

Для комплексної характеристики ринку праці Китаю, також варто проаналізувати статистику безробіття, показники якого наведено у звіті Міжнародної організації праці (МОП). Розглянемо динаміку безробіття в КНР за останні 15 років (рис. 10.13).

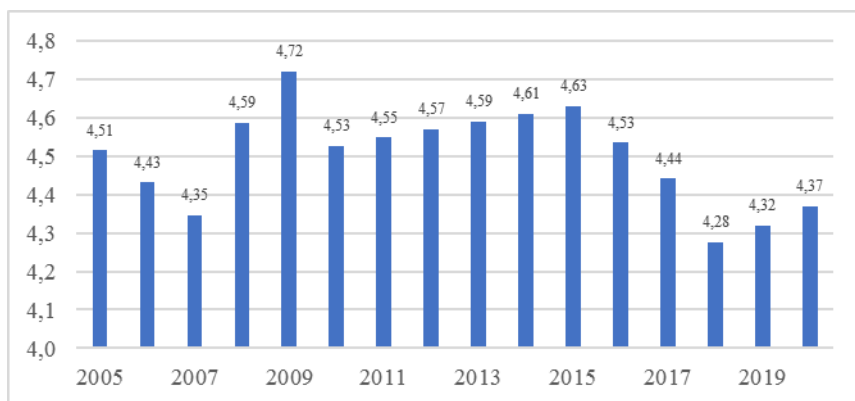


Рис. 10.13. Рівень зареєстрованого безробіття населення працездатного віку, у відсотках від загального обсягу робочої сили, 2005–2019 рр.

Джерело: World bank. URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

З наведеної вище діаграми стає зрозуміло, що останніми роками рівень безробіття в Китаї був відносно стабільним у діапазоні 4–5%. Найменший рівень безробіття серед економічно активного населення був зареєстрований у 2018 р. (4,28%). Однак слід підкреслити, що рівень реального безробіття в КНР набагато вищій, оскільки вищенаведена статистика не показує рівень безробіття серед випускників університетів та серед сільського населення. Таким чином, за словами фахівців, що займаються проблемами безробіття у КНР, близько чверті китайських громадян є безробітними. Окрім

цього, беручи до уваги відсоток безробітних випускників університетів, то приховане безробіття в країні може досягати відмітки в 30% або більше [13].

Серед причин, що мають вплив на збільшення реального рівня безробіття в КНР, варто відзначити швидкі темпи зростання економічно активного населення через зменшення рівня смертності та збільшення середньої тривалості життя. Темпи зростання економічно активного населення перевищують темпи зростання загальної чисельності населення країни. Останніми часом приріст населення працездатного віку в КНР становив 10 млн на рік.

Серед сучасних викликів ринку праці КНР варто також відзначити гендерний розрив. Хоча китайський уряд вже давно поставив собі за мету досягнення гендерної рівності, оплата праці в КНР залишається нерівною: заробітна плата жінок становить в середньому не більше 77% заробітної плати їхніх колег-чоловіків. Варто зазначити, що гендерна нерівність ще більш помітна у сільській місцевості [14].

КНР не властиве таке суспільне явище, як поляризація трудових ресурсів. Поляризація ринку праці виникає, коли частка високооплачуваних та низькооплачуваних робочих місць збільшується шляхом скорочення робочих місць із середньою заробітною платою. Однак у КНР спостерігається настакатупна тенденція: кількість робочих місць у професії середньої ланки, навпаки, зростає, навіть якщо багато процесів автоматизуються, і не вимагають персонального втручання.

Значною проблемою ринку праці Китаю залишається переважно низький рівень кваліфікації робітників [14]. Причиною цього явища є відсутність інвестиційних програм, спрямованих на розвиток людських ресурсів в умовах постійного зростання чисельності населення країни. Варто також зазначити, що низький рівень кваліфікації працівників є найбільш серйозною перешкодою для економічного зростання держави [15].

Також спостерігається відтік кваліфікованих працівників та науково-технічних фахівців за кордон на фоні низьких заробітних плат. Варто розглянути міграційний баланс за останні 15 років з часовими інтервалами в п'ять років (рис. 10.14).

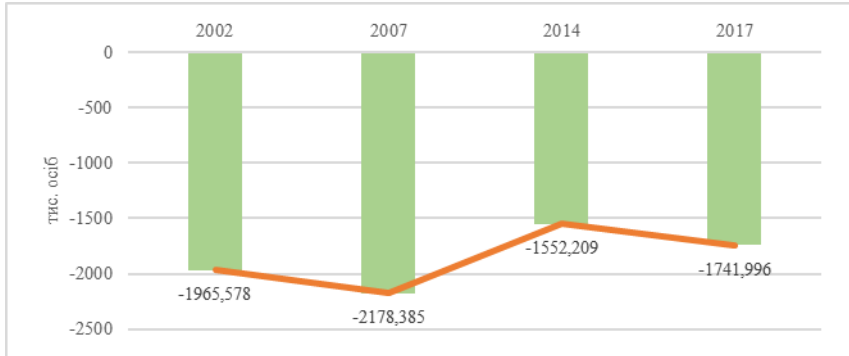


Рис. 10.14. Сальдо міграції, тис. осіб, 2002–2017 рр.

Джерело: World bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Таким чином, стає помітним той факт, що кількість емігрантів переважає над кількістю іммігрантів. Як зазначалося вище, спостерігається помітний відтік кваліфікованої робочої сили за кордон. Проте ці показники періодично зменшуються, що дозволяє зробити висновок, що, беручи участь у міжнародній мобільності студентів та мобільності трудових ресурсів та поліпшуючи внутрішній клімат держави, КНР намагається поступово нівелювати цей розрив.

Підбиваючи підсумки варто зазначити, що Китай є наочним прикладом того, що комплексно побудована та впроваджена політика уряду може побудувати цілісний структурований механізм, здатний інтегруватися після довгих років ізоляції у світову спільноту. Ця країна у XXI ст. продовжує дотримуватися високих темпів економічного зростання шляхом реалізації ефективних економічних реформ в стратегічно важливих галузях господарської системи. Навіть кризи останнього десятиліття не призвели до падіння китайської економічної системи. Детальний аналіз сучасного стану, тенденцій розвитку та основних проблем притаманних економіці КНР дає можливість зробити припущення стосовно того, що держава впевненими кроками наближається до групи розвинутих країн. Надалі результати КНР залежатимуть від успішності реформ, спрямованих на посилення розвитку людського капіталу, освіти, державних інститутів та сфери послуг, й впровадження інновацій в усі сфери життя.

10.4. Сучасний економічний профіль Японії

У рамках цього дослідження Японія буде розглядатися з двох сторін: економічної та соціальної з метою виявлення можливих тенденцій подальшого розвитку.

Як відомо, Японія є однією найрозвинутіших країн світу з високими щорічними показниками. Наразі її економічне зростання було найдовшим порівняно з багатьма іншими країнами. Як не дивно, але економічне зростання досягло свого піку, і зараз Японія стикається з довгостроковими проблемами. Важливо згадати, що багато останніх подій можуть зобразити Японію як країну зі зниженими темпами зростання, тоді як інша частина досліджень стверджуватиме протилежне.

Той факт, що Японія значною мірою покладається на свої державні ресурси та автомобільний експорт, не може виключити й того, що країна також має низьку банківську дисконтну ставку, яка забезпечує очікування зниження цін та значну дефляцію. До того ж Японія має величезне співвідношення боргу до ВВП, що означає, що країна не в змозі сплачувати свій зовнішній борг за допомогою своїх поточних доходів. Усі ці факти – результати торговельного конфлікту між США та Китаєм, пандемії COVID-19, проблеми старіння населення та необхідності реформ [16].

Але з іншого боку, поряд зі зростанням економічних та соціальних проблем, Японія є яскравим прикладом стабільності у багатьох економічних сферах, в основному завдяки політиці абеноміки, яку впровадив Шиндзо Абе, прем'єр-міністр Японії, у 2012 р. Метою абеноміки є досягнення сталого розвитку економіки країни. Є три основні «стрілки», що визначають зростання економіки: смілива монетарна політика, гнучка фіскальна політика та стратегія зростання із залученням приватних інвестицій. Але хай там що, з 2012 р. до 2017 р. не відбувся «чарівний стрибок», скоріше навпаки – поступове скорочення, коли в 2017 р. Шиндзо Абе був обраний прем'єр-міністром на третій термін, принісши інші економічні зміни та процвітання, як передбачалося [17–18]. Відтепер більшість економічних показників, які буде подано нижче, відобразять дві частини економічної історії з наведеними причинами: спад з 2012 по 2017 р. та розширення з 2017 р. аж до похмурих подій 2020 р.

У першу чергу, слід враховувати економічну ситуацію. Протягом останніх кількох років, не виключаючи 2020 р., Японія посіла 3-тє місце серед найбільших світових економік із загальним

прогнозованим ВВП 4,97 трлн дол., поступаючись лише США та Китаю [19]. Починаючи з пікової точки у 2012 р. і дотепер Японія втратила третину своєї частки у ВВП світу. Це відбулося через постійну девальвацію ієни на світовому ринку, зменшення державних витрат, тривалий торговий конфлікт між США та Китаєм (ці країни є основними напрямками японського експорту) та спад купівельних спроможностей населення. Попри позитивні тенденції щодо ВВП, ще один важливий показник суперечить цьому факту. Темпи приросту реального ВВП коливалися протягом останніх кількох років з величезним падінням до $-5,3\%$ у 2020 р., порівняно із середнім зростанням на $2,2\%$, що демонструє оптимістичні тенденції [20]. Уряд стверджує, що це сталося через ослаблення експорту, яке, у свою чергу, призвело до економічного спаду, враховуючи також ситуацію з пандемією, що нищить економіку по всьому світі. На рис. 10.15 подано візуальну демонстрацію цих фактів.

За попередні роки спостерігається значне уповільнення рівнів розвитку країни. Темпи економічного зростання Японії були набагато нижчими за ідеальні $2-3\%$ річного приросту, досягнувши дна в $1,1\%$ у 2019 р. Це пояснюється незадовільним глобальним попитом, різким скороченням експорту та імпорту, що спричинило зниження показника. З іншого боку, аналізуючи графік, можна зробити висновок, що темпи приросту ВВП (або темпи економічного зростання) були мінливими протягом багатьох років, що може сигналізувати про економічне падіння або пророкувати нестабільність.

Водночас економіка формується трьома основними галузями: первинною (сільське господарство), вторинною (промисловість та виробництво) та третинною (сфера послуг). Методологія розрахунку ВВП також передбачає підрахунок достатку країни, а також її розвитку. Як видно на рис. 10.16, склад економіки Японії залишався незмінним протягом десятиліття, що є позитивною тенденцією. Найвищу частку ВВП становить сфера послуг з такими провідними видами діяльності, як нерухомість, страхування, роздрібна торгівля та телекомунікації.

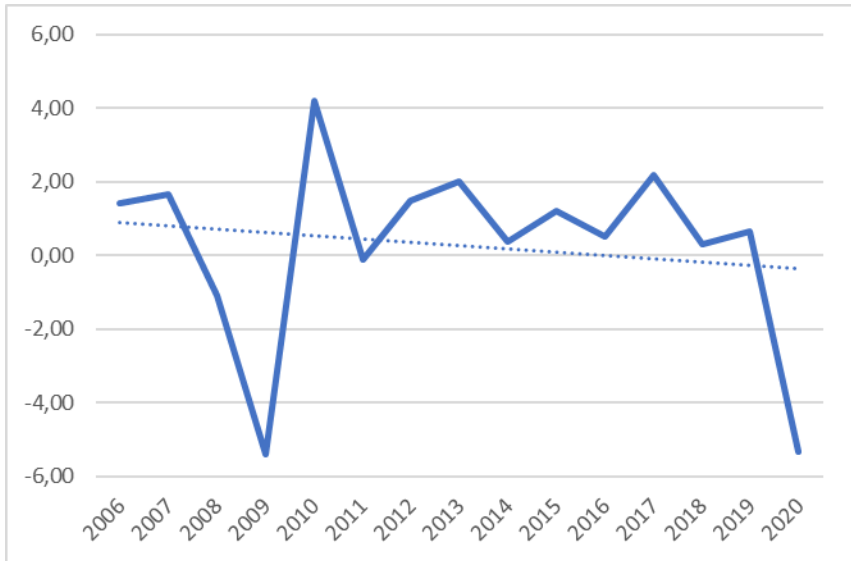


Рис. 10.15. Темпи зростання ВВП, %, 2006–2020 рр.

Джерело: World Bank Data. URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=JP>

Важливість третинного сектора в економічному розвитку Японії підкреслюється внеском в інші сектори економіки, оскільки він стимулює індустріалізацію та підтримує сільське господарство. Що стосується промислової складової, то вона забезпечує менше ніж 30% від загального обсягу виробництва ВВП. Основними напрямками, що додають до галузі, є машинобудування (особливо виробництво автомобілів), електроніка та видобуток нафти. З 2014 р. спостерігається незначне зростання сільського господарства. Це відбувається через розширення землекористування, яке є результатом технологічного розвитку [21–22].

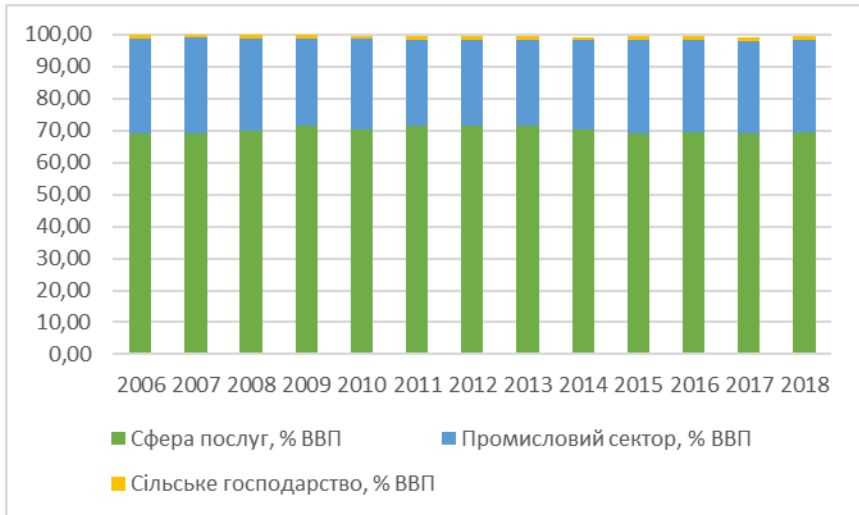


Рис. 10.16. Розподіл ВВП за галузями економіки, 2006–2018 рр.

Джерело: Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/270093/distribution-of-gross-domestic-product-gdp-across-economic-sectors-in-japan/>

Не менш важливим показником є ВВП на душу населення, який безпосередньо відображає рівень життя японців. Як зазначалося вище, метою абеноміки є збільшення ВВП Японії, отже, збільшення ВВП на душу населення. Існує сильна кореляція між ВВП на душу населення та щільністю населення: багаті країни з меншим населенням здебільшого бувають більш успішними. Однією з найбільших переваг, яку може отримати Японія, є те, що паралельно із старінням населення та постійним зростанням ВВП, останній на душу населення також зростатиме, підіймаючи країну на вищі щаблі в цьому рейтингу. Насправді при досить стабільній чисельності населення вищі показники ВВП на душу населення означають, що країна прогресує в технологічному плані та підвищує свій рівень життя.

Рис. 10.17 ілюструє ситуацію з ВВП на душу населення в поточних цінах із спадом з 2013 по 2017 рр., але з постійним зростанням ВВП на душу населення на основі ППС.

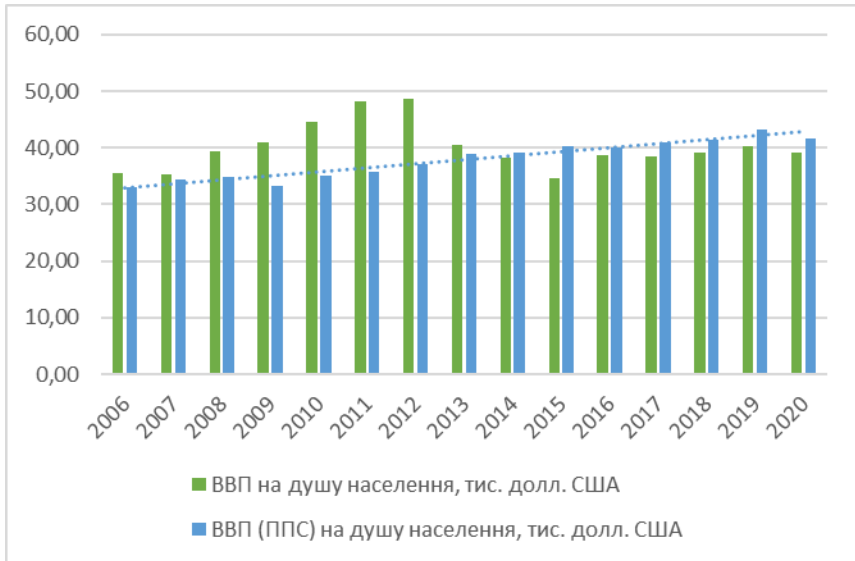


Рис. 10.17. ВВП на душу населення порівняно з ВВП на душу населення на основі ППС, 2006–2020 рр.

Джерело: World Bank Data. URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=JP>;
International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/Countries/JPN>

Рівень інфляції доповнює загальну картину ключових економічних показників. Що стосується Японії, то з 1991 р. рівень інфляції не перевищував 3%, а пік у 2014 р. склав лише 2,76%. Однак демонстрація стабільного рівня інфляції трохи нижче 1% щороку з 2014 р. і надалі означає достатній запас грошей всередині країни. Індекс споживчих цін (ІСЦ) швидше за все не рросте різко найближчим часом. Однак причина таких низьких ставок полягає у старінні населення, яке має тенденцію відкладати гроші «на кращі дні», зменшуючи обсяг грошової маси у звичному обігу. Це суперечить політиці абеномікі щодо збільшення грошової маси та обороту всередині країни, щоб зробити її більш економічно привабливою, отже, країні не вистачає мотивації для інвестиційної діяльності. Ще одним бажаним наслідком є низька природна відсоткова ставка [24]. Навпаки, стабільність купівельної спроможності означає впевненість у незначних економічних змінах в майбутньому, а це може стати привабливим кліматом для ділового середовища. Наведений нижче рисунок показує рівень інфляції з 2006 р. (рис. 10.18).

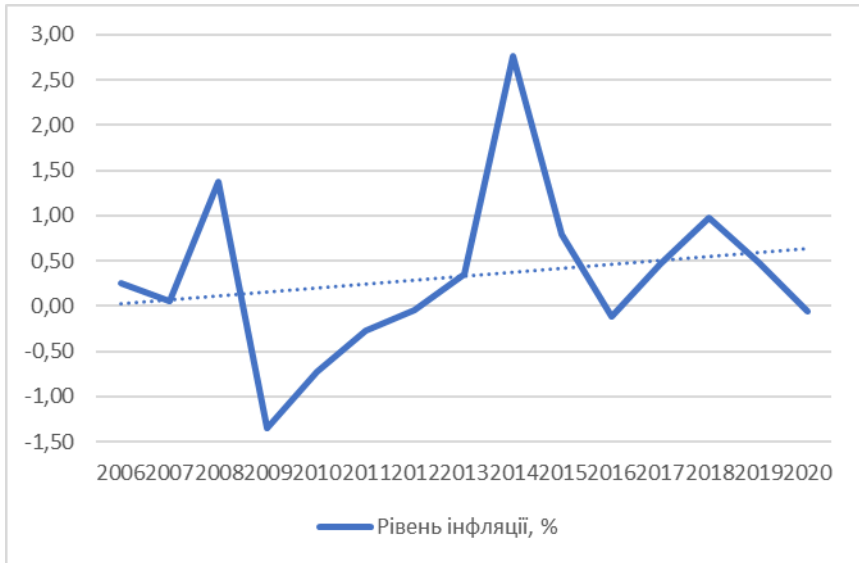


Рис. 10.18. Рівень інфляції, 2006–2020 рр.

Джерело: World Bank Data. URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=JP>

Враховуючи старіння населення, яке згадується як одна з перешкод для економічного розквіту, слід ще мати на увазі й рівень безробіття в Японії. З рис. 10.19 видно, що єдиним позитивним моментом, який спрацював відразу після впровадження абеноміки, є двократне зменшення рівня безробіття. Натомість абеноміка полегшувала процес міграції, надаючи деякі пільги з перспективами працевлаштування. У свою чергу, це відкрило можливість вітчизняним роботодавцям звільняти неефективних працівників. Вплив на загальний рівень безробіття свідчить про зменшення таких випадків, у той час як кількість зайнятих людей зростає, завдяки чому природний рівень безробіття сягає свого історичного найменшого значення. Можна припустити, що чим вищий рівень зайнятості, тим скоріше зростає ВВП.

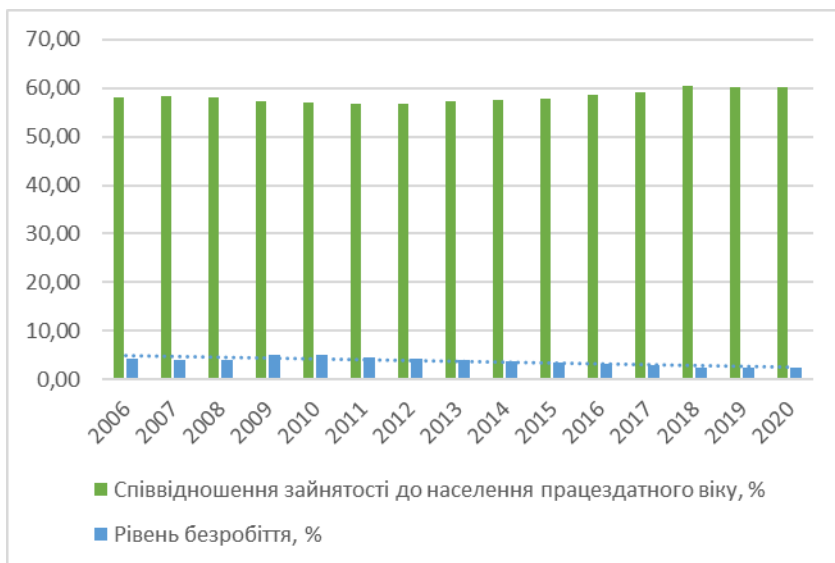


Рис. 10.19. Співвідношення зайнятості та населення та рівень безробіття, 2006–2020 рр.

Джерело: World Bank Data. URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.TOTL.SP.ZS?locations=JP>;
International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/Countries/JPN>

Як ми можемо спостерігати, приблизно 60% працездатного населення постійно працюють з 2006 р., рівень безробіття зменшився вдвічі (з піку приблизно 5% до 2,34%), а інший відсоток населення працездатного віку (близько 37–38%) вважався неактивним через небажання працевлаштовуватися [25].

10.5. Соціально-демографічне становище Японії

Нині Японія стикається з великою кількістю соціальних проблем, тому соціальна перспектива дає цінну інформацію для повного розуміння профілю країни.

Говорячи про соціальну ситуацію в Японії, найпершим показником, на який слід звернути увагу, є Індекс людського розвитку (ІЛР), який визначається можливостями людей та узагальнює показники довгострокових досягнень у ключових вимірах. Загалом цей індекс демонструє добробут країни на основі таких показників, як ВВП на душу

населення, тривалість життя та рівень освіти. За даними ПРООН, ІЛР тяжіє до зростання, досягнувши у 2020 р. 0,919 порівняно із середнім світовим показником 0,737 [26]. Це ознака, що рівень життя вищий за середній рівень у світі. У табл. 10.1 подано зростання ІЛР разом з його ключовими факторами за період 2006–2020 рр.

Таблиця 10.1

Показники, що визначають ІЛР у ключових сферах*

Рік	ІЧЛ	Тривалість життя, кількість років	Очікувані роки школи	ВНП (ППС) на душу населення, поточний долар США
2006	0,879	82,3	14,6	33,960
2010	0,887	82,8	15,03	35,890
2014	0,906	83,6	15,21	40,590
2018	0,912	84,2	15,23	42,850
2019	0,917	84,5	15,23	44,870
2020	0,919	84,6	15,23	n.a.

*Джерело: Human Development Index. URL: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/JPN>

Слід врахувати вікові аспекти Японії. Одним з очевидних і найбільш обговорюваних питань японської демографії є постійне старіння населення. Це сталося з численних культурних та економіко-політичних причин. По-перше, природною причиною зменшення чисельності населення є падіння народжуваності порівняно з рівнем смертності. Це відбувається через зміну способу життя, пізній шлюб та економічну невпевненість. У табл. 10.2 наведено темпи приросту населення на основі народжуваності та смертності.

Таблиця 10.2

Зміни в прирості населення з урахуванням темпів природного приросту*

Рік	Приріст населення, %	Коефіцієнт народжуваності (на 1 жінку)	Народжуваність (на 1000 осіб)	Рівень смертності (на 1000 чоловік)	Природний приріст, %
2008	0,05	1,37	8,675	8,770	-0,009
2010	0,02	1,39	8,565	9,139	-0,057
2013	-0,14	1,43	8,401	9,828	-0,143
2018	-0,20	1,42	7,493	10,427	-0,293
2019	-0,21	1,37	7,397	10,646	-0,325
2020	-0,30	1,37	7,301	10,865	-0,356

* Розраховано за: The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.TFRT.IN?locations=JP>

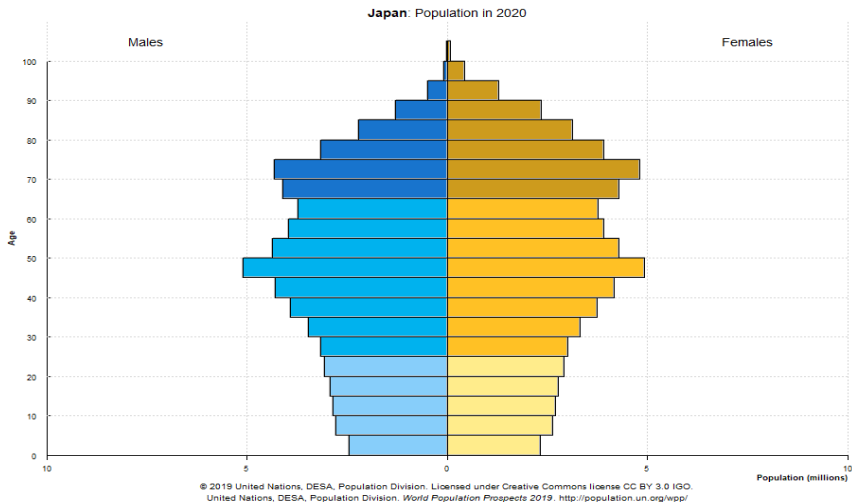


Рис. 10.21. Демографічна піраміда японського населення у 2020 р.

Джерело: The United Nations DESA. URL:

<https://population.un.org/wpp/Graphs/DemographicProfiles/Pyramid/392>

Іншим питанням є процеси урбанізації японського населення. Надмірна урбанізація останніми роками сприяла загальному старінню населення та зміні показників щільності населення. Завдяки цим фактам значна частина японського населення нерівномірно розподілена по великих містах: Токіо, Осаці та Нагої. За даними ПРООН, частка урбанізованого населення складає 91,7% (станом на 2019 р.), і ця цифра постійно зростає, у той час як загальна кількість громадян, що проживають у містах, зменшується. Щільність населення вимірюється 333 особами на 1 км² (станом на 2020 р.), що відповідає 11-му місцю в загальному рейтингу незалежних держав [27]. Як наслідок, висока щільність населення, швидше за все, буде забезпечена завдяки покращанню економічної комунікації, бартеру послуг та товарів між префектурами та обміну досвідом, що дозволяють економіці працювати ефективніше, чого невеликі райони досягти не можуть. У міру того, як країна стає більш урбанізованою, доходи зростають. Рис. 10.22 демонструє кореляцію між щільністю населення у деяких префектурах Японії та рівнем середньої заробітної плати, за оцінками 2019 р. [28].

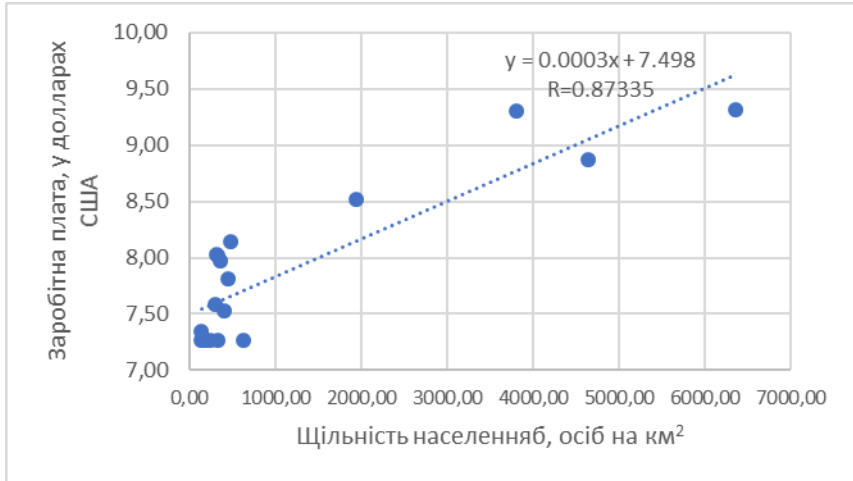


Рис. 10.22. Співвідношення між щільністю населення та заробітною платою, 2020 р.

Побудовано автором за даними: Wage Indicator subsite collection. URL: <https://wageindicator.org/salary/minimum-wage/japan>

З огляду на ці дані можна помітити пряму залежність між щільністю населення префектури та річним доходом її мешканців. Отже, чим нижча щільність населення, тим нижче і дохід. Виходячи з цього, існує розумне пояснення, чому такі великі префектури, як Токіо, Канагава та Осака, є більш розвиненими, ніж, наприклад, Нагасакі чи Окінава. Це призводить до величезної внутрішньої міграції в місця, які здаються фінансово привабливими для японців. Таким чином, у префектурах з високою щільністю населення спостерігається підвищення рівня життя.

Загальна соціально-демографічна картина є досить позитивною. Останні дані про державні видатки підтверджують цей факт. Як видно з рис. 10.23, державні видатки на охорону здоров'я зростають (приблизно від 7,8% у 2006 р. до майже 11% у 2018 р.), тоді як його витрати на освіту залишаються відносно на тому ж рівні (близько 3,5% щороку). Японія вважається країною заможною та з високим рівнем доходів і має один із найбільших у світі споживчих ринків. А враховуючи той факт, що і уряд, і жителі, як правило, витрачають значні гроші на своє здоров'я, тим самим підвищуючи рівень загальних витрат на охорону здоров'я, тому інвестиції у здоров'я жителів країни приводять не тільки до покращання стану здоров'я, але й сприяють створенню нових робочих місць, стимулюють інновації та,

зрештою, підвищують економічну продуктивність країни [29]. У поєднанні з витратами на освіту Японія демонструє чудовий приклад для розвинутих країн, як збільшувати потужну та висококваліфіковану робочу силу.

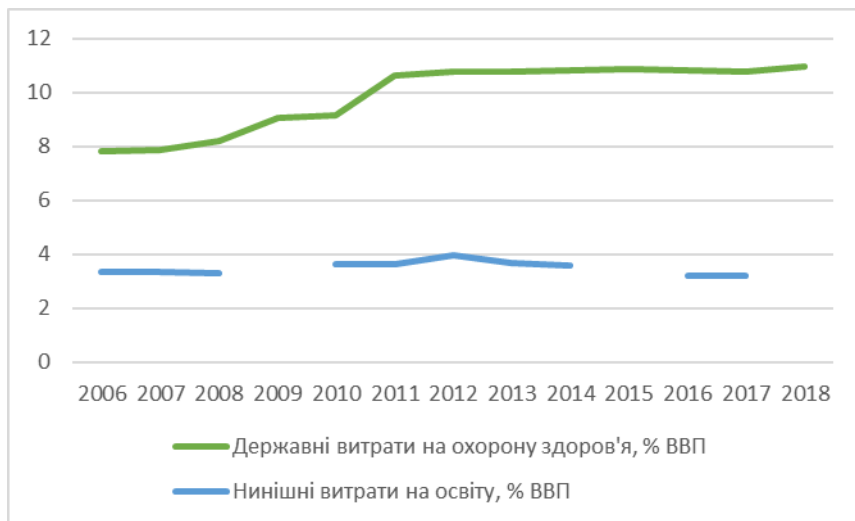


Рис. 10.23. Державні витрати на охорону здоров'я та освіту, 2006–2018 рр.

Джерело: World Bank Data. URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GD.ZS?end=2017&locations=JP>

За способом розподілу обох видів державних витрат можна зробити висновок про загальні соціальні показники. Рівень грамотності населення в Японії досить високий. Він сягає 99% від загальної кількості населення за останні десятиліття. Ця цифра свідчить, що майже все населення у віці старше 15 років вміє рахувати, читати та писати. Тут виникає питання освіти: тривалість здобуття освіти триває 16 років, включаючи загальну вищу освіту 5–6 років. Зрештою ринок праці збагачується робочою силою з вищою кваліфікацією, складаючи 79,09% від загального населення працездатного віку.

Варто сказати, що Японія посідає 3-тє місце у списку Індексу людського капіталу (ІЛК) із загальним балом 0,84 (за оцінкою 2018 р.). Цей показник виявляє людський потенціал як робочу силу в рамках задоволення власних потреб та потреб економіки. Методологія ІЛК базується на рівні розвитку системи охорони здоров'я та освіти та,

врешті-решт, визначає можливі результати майбутньої робочої сили. Виходячи з цього показника, Японія застосовує ефективні практики в освіті. Наприклад, під час отримання професійної освіти, тобто в університеті або у коледжі, студенти здобувають сучасні знання, які вони можуть застосувати у своїй майбутній професійній галузі. Таким чином, більшість випускників здатні виконувати свої обов'язки на роботі після отримання дипломів, сертифікатів або ліцензій. Тим часом ІЛК також включає наслідки для здоров'я. Як уже згадувалося, японці мають передову систему медичної допомоги, до якої більшість населення має вільний доступ. Це призводить до високої тривалості життя та кращої фізичної працездатності. На жаль, цей показник не поширюється на психологічні дослідження японців, отже, це може стати перешкодою для точної оцінки трудового потенціалу [30].

Останній, але не менш важливий момент, який слід згадати, розглядаючи соціальну ситуацію в Японії, – це рівень толерантності до таких питань, як релігія, політичні погляди, та сексуальний статус. Беручи до уваги, що більшість японців є консервативними у своїх політичних та релігійних поглядах, потенційна різниця не створює конфліктного середовища в суспільстві, оскільки всі погляди трактуються як такі, що мають право існувати у суспільстві, навіть якщо інші люди їх не сприймають. Те саме стосується питань сексуального характеру, який, здається, є найбільш дискусійною темою у всьому світі. Таким чином, японське суспільство, як стверджується, є одним із найбільш соціально привабливих, враховуючи рівень толерантності, поряд з підтримкою поняття чистоти нації [31].

10.6. Тенденції подальшого розвитку економічної та соціально-демографічної складових Японії

Японська економіка має всі шанси зберегти свою економічну експансію, але в першу чергу слід приділити належну увагу соціально-демографічним компонентам.

Японія вступила в період зменшення чисельності населення, який формується внаслідок змін демографічного вікового складу, залишаючи більше місця для населення, що старіє. Це також впливає на темпи природного приросту та інші занепокоєння щодо робочої сили. Відповідно до звіту про перепис населення 2015 р., кількість населення Японії, ймовірно, зменшиться приблизно на 32% протягом наступних 50 років. Як і передбачалося, існує два можливих сценарії. Згідно з позитивним сценарієм сегмент працездатного віку не буде різко скорочуватися, що, відповідно, зменшить коефіцієнт залежності

та щільність населення. Таким чином, на ринку робочої сили спостерігатиметься трохи занижений рівень безробіття разом із підвищенням заробітної плати та, можливо, інфляції. І навпаки, найгірший сценарій передбачає дефіцит населення працездатного віку, що рівнозначно скороченню робочої сили. Існує велика ймовірність втратити рушійну економічну силу і в результаті зіткнуться з інфляційними наслідками, і навіть подолати серйозну економічну стагнацію [32–33].

Дуже стурбований жахливим падінням народжуваності у 2019 р. та на початку 2020 р. Кабінет міністрів Японії погодився на впровадження нової політики щодо заохочення народжуваності в країні. Вона не тільки проводиться, щоб змінити спосіб життя мешканців, але й починає фінансувати сім'ї при народженні дітей, забезпечуючи більшу фінансову стабільність. За словами Кабміну, політика буде діяти до 2025 р., що вважається достатнім періодом щоб відстежити зміни рівня народжуваності та визначення тенденцій. Раніше влада стверджувала, що не витрачає достатньо коштів на покоління, що підрастають, зосереджуючи свою увагу на кризі старшого населення, зокрема людей похилого віку. Найважливішим моментом, який слід взяти до уваги, є, безумовно, необхідність інвестування в добробут молоді, оскільки він має бути пріоритетним [34].

Щільність населення обов'язково зменшиться за обома сценаріями, і, як результат, найбільшим, можливо, буде дефіцит робочої сили, хоча рівень зайнятості може залишатися стабільним. Простіше кажучи, виробництво, як і витрати, врешті-решт впаде, що призведе до зниження показників ВВП.

Перспектива зростання ВВП може формуватися багатьма іншими недемографічними факторами, такими як екологічні умови, частка старших вікових груп та ситуація пандемії COVID-19. Навпаки, позитивний результат тимчасово можливий завдяки зростанню або стабільному рівню зайнятості та високим річним темпам зростання. Це передбачає, що економіка може відновитися дуже швидкими темпами, повернувши собі колишні сили.

У забезпеченні майбутнього економічного процвітання важливу роль може відіграти посилення міграційних процесів. Японія посідає найвищі місця завдяки своїм показникам, що зробило її досить привабливим напрямком для міграції. Попри свою преференційну міграційну політику, здатність Японії залучати висококваліфіковану робочу силу додає країні конкурентоспроможності. Наявність іммігрантів та нащадків латиноамериканської групи мігрантів, сформованої минулого століття, могла б заповнити розрив на ринку робочої сили [35]. У цілому рівень

іммігрантського населення значною мірою сприяє збільшенню ставок заробітної плати зі збільшенням загального працездатного населення. Єдиними бар'єрами, які потрібно подолати, є японська мова та поняття «чистої нації». Але, хоч би що там було, остання може розчинитися у новоствореній національній структурі з меншою часткою корінних японців.

Що стосується людського капіталу, який оцінюється у 0,84, Японія намагається збільшити його протягом наступного покоління, яке незабаром почне працювати, що можна трактувати як значні економічні досягнення. Один з можливих прогнозів визначається рівнем освіти майбутніх випускників та новітніми технологіями, що використовуються для їх роботи. Такі тенденції розвитку людського капіталу, швидше за все, вплинуть на деякі сфери роботи, призводячи до перекваліфікації працівників та збільшення рівня роботизації та автоматизації. Однак це не матиме жодних наслідків для рівня безробіття, а швидше збільшить чисельність населення у галузі виробництва чи надання послуг [30].

Останнім аспектом, який слід зазначити як тенденцію соціально-економічного розвитку Японії, є майбутнє надлишкове житло. Як уже зазначалося, криза населення сприяла тому, що велика кількість будинків, зокрема у сільській місцевості, стала порожньою. Це сталося через неймовірну урбанізацію, особливо тих, хто входить до групи працездатного віку. За даними Міністерства інфраструктури, землі та транспорту, майже 13% загальних житлових будинків Японії є незаселеним. Ступінь процесів урбанізації надзвичайно вплинув на фінансове благополуччя, проте не впливає на нинішній рівень цін на землю та житло. Згідно з повідомленнями МВФ, з початку впровадження абеноміки спостерігалось лише незначне зростання цін на житло – на 0,7% [36]. Що стосується перспективи збільшення іммігрантів та зменшення корінного населення, таке «житлове» середовище, ймовірно, стане цілком сприятливим для працевлаштування.

Варто зазначити, що японська економіка процвітає попри усі вищезгадані перешкоди. Нинішній уряд Японії здійснює модернізаційну політику з метою посилення економіки та запобіганню негативних тенденцій. Так само японська влада переключає увагу на соціально-демографічні проблеми з метою підвищення рівня життя. Враховуючи це, є всі шанси, що Японія зможе відновитися протягом наступних десятиліть.

Список використаної літератури

1. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org>.
2. Економіка Китаю: успіхи та виклики (The economics of China: successes and challenges). № w19648. *Національне бюро економічних досліджень (National Bureau of Economic Research)*. 2013. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w19648/w19648.pdf.
3. Китай, Моніторинг та оцінка аграрної політики 2020 (China, Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2020). URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/049d4bd3en/index.html?itemId=/content/component/049d4bd3-en>
4. Національне бюро статистики Китаю (National Bureau of Statistics of China). URL: <http://www.stats.gov.cn/english/>
5. Збірник статистики та діаграм. URL: <https://statisticstimes.com/index.php>
6. Energy supply, its demand and security issues for developed and emerging economies. Renewable and sustainable energy reviews. 11.7: 1388-1413. 2008. URL: <https://doi.org/10.1016/j.rser.2005.12.004>.
7. Лі С. Перспективи розвитку гідроенергетики Китаю (Hydropower development situation and prospects in China). *Огляд відновлювальних джерел енергії (Renewable and Sustainable Energy Reviews)*. № 82. Р. 232–239. 2018. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1364032117312315?casa_token=m3SRn0hjuZcAAAAA:npw79ThCyOpNCZDM12ddwYE5F2ik9gcb3vH39GUBVKJQBJKBJK3QQBKJQBJK3JQVBKJQVBKKJQVBK3GQBKKJQVBKKJQVBK3KQVBK3CQCICKCCICICICICKCCCC
8. Прогрес індустріалізації китайських електромобілів у 2015 році: огляд (Progress of Chinese electric vehicles industrialization in 2015: review). *Applied Energy*. 2017. 188. Р. 529–546. URL: <https://doi.org/10.1016/j.apenergy.2016.11.129>
9. Статистика | UNWTO. URL: <https://www.unwto.org/statistics>.
10. Китай випередив еврозону як найбільшу в світі банківську систему (China overtakes eurozone as world's biggest bank system). *Financial Times*. 2021. URL: <https://www.ft.com/content/14f929de-ffc5-11e6-96f8-3700c5664d30>
11. Ван Л., Сюэ Х., Чжао З., Ван З. Вплив транспортної інфраструктури на сталий розвиток: нові тенденції та виклики (The impacts of transportation infrastructure on sustainable development: emerging trends and challenges). *Міжнародний журнал екологічних досліджень та охорони здоров'я (The impacts of transportation infrastructure on sustainable development: emerging trends and challenges. International journal of environmental research and public health)*. 2018. № 15 (6). Р. 1172.

12. Mao G., Lu F., Fan X., Yu D. Старіння населення Китаю: Сучасна ситуація та перспективи (China's ageing population: The present situation and prospects. In *Population change and impacts in Asia and the Pacific*). Springer, Сінгапур. 2020. P. 269–287.

13. Гарнаут Р., Сонг Л., Фанг К. 40 років реформ та розвитку Китаю: 1978–2018 (China's 40 years of reform and development: 1978–2018). *ANU Press*. 2018. URL: [https://library.oapen.org/bitstream/handle/20.500.12657/29458/book\(5\).pdf?sequence=1](https://library.oapen.org/bitstream/handle/20.500.12657/29458/book(5).pdf?sequence=1)

14. Лу Мін. Міграція в Китайській Народній (Migration in the People's Republic of China). 2016. URL: https://ecommons.cornell.edu/bitstream/handle/1813/87252/ADB_Migration_in_the_PRC.pdf?sequence=1

15. Report for Selected Countries and Subjects. *МВФ (IMF, Publications)*. 2021. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October>

16. Amadeo K. 7 Reason's Japan's Economy Is Stuck. *The Balance*. 2021. URL: <https://www.thebalance.com/japan-s-economy-recession-effect-on-u-s-and-world-3306007>

17. ABENOMICS | The Government of Japan. URL: <https://www.japan.go.jp/abonomics/index.html>

18. Kenton W. Abenomics. URL: <https://www.investopedia.com/terms/a/abenomics.asp>.

19. Japan and the IMF. *International Monetary Fund*. URL: <https://www.imf.org/en/Countries/JPN#whatsnew>

20. Economic and Financial Data for Japan. *Bureau of Official Statistics of Japan*. URL: <https://www.e-stat.go.jp/en/data/nsdp/>

21. Sawe B. What Are The Biggest Industries In Japan? *WorldAtlas*. 2019. URL: <https://www.worldatlas.com/articles/what-are-the-biggest-industries-in-japan.html>

22. Hantal B. Significances of Service Sector. URL: <https://www.yourarticlelibrary.com/company/service-management/significances-of-service-sector/42561>

23. Venkatraghvan D. GDP growth, per capita income rise and how it affects us. 2012. URL: <https://economictimes.indiatimes.com/blogs/moneyhappyreturns/economics-101-gdp-growth-per-capita-income-rise-and-the-effect-on-us/>

24. Harding R., Giles C. Lessons from Japan: coping with low rates and inflation after the pandemic. *Financial Times*. 2020. URL: <https://www.ft.com/content/da9086f7-bfa5-4d1c-83d0-bea5fe41945d>

25. Estevez E. Employment-to-Population Ratio. 2020. URL: https://www.investopedia.com/terms/e/employment_to_population_ratio.asp

26. Human Development Report 2021.: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/JPN>
27. Statistics Bureau. URL: <http://www.stat.go.jp/english/data/jinsui/tsuki/index.html>
28. High-Density Cities Hold the Key to Transforming Economic Geography. *World Bank Group*. 2017. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2017/01/26/high-density-cities-hold-the-key-to-transforming-economic-geography>
29. Sasmaz M., Ozturk O., Yayla Y. The Effect of Health and Education Expenditures on Poverty. The Circular Economy and Its Implications on Sustainability and the Green Supply Chain. 2019. P. 177–197.
30. The changing nature of work. *International Bank for Reconstruction and Development*. 2019. P. 21–22, 60–63.
31. Salvato E. Is Japan LGBTQI-Friendly? 2019. URL: <https://www.worldnomads.com/travel-safety/eastern-asia/japan/queer-travel-in-japan>
32. Kyodo. Fears grow that Japan’s birth rate and aging crisis could be worsened by pandemic. *The Japan Times*. 2020. URL: <https://www.japantimes.co.jp/news/2020/08/18/national/social-issues/birth-rate-aging-crisis-coronavirus/>
33. Tsuya N. The Impacts of Population Decline in Japan: Demographic Prospects and Policy Implications. *Suntory Foundation*. 2012. URL: https://www.suntory.com/sfnd/jgc/forum/005/pdf/005_tsuya.pdf
34. Ingber S. Japan’s Population Is In Rapid Decline. 2018. URL: <https://www.npr.org/2018/12/21/679103541/japans-population-is-in-rapid-decline>
35. Shimotomai H. Does Japan have America’s ability to attract immigrants? *Meiji University*. 2020. URL: https://www.meiji.ac.jp/cip/english/research/opinion/Hideyuki_Shimotomai.html
36. Japan: Demographic Shift Opens Door to Reforms. *International Monetary Fund*. 2020. URL: <https://www.imf.org/en/News/Articles/2020/02/10/na021020-japan-demographic-shift-opens-door-to-reforms>

Наукове видання

**НАЦІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІКИ
В ГЛОБАЛЬНОМУ СВІТІ**

Монографія

Електронне видання

Редактор М.С. Кузнецова
Комп'ютерна верстка А.Ю. Такій

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 720-71-54, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.