

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет транспорту, менеджменту і логістики
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни **«Управління міжнародним бізнесом»**

Освітній ступінь БАКАЛАВР

Галузь знань 073 «Менеджмент»

Спеціалізація (ОП): Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)
Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
Менеджмент авіакомпаній та аеропортів»

Укладач: к.е.н., доц. Овсак О.П.

Розглянуто та схвалено
на засіданні кафедри МЗЕДП
Протокол № ____ від «__» ____ 2022р.
Завідувач кафедри
Кириленко О.М. _____

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Управління міжнародним бізнесом»

Навчальна дисципліна «Управління міжнародним бізнесом» є теоретичною та прикладною основою сукупності знань та вмінь, що формують управлінський профіль фахівця в області менеджменту.

Метою викладання дисципліни є формування у майбутніх менеджерів системи знань про міжнародний бізнес, що передбачає вивчення основних явищ і процесів суспільного виробництва, міжнародної торгівлі, міжнародної кооперації, інформатизації світового господарства в умовах міжнародної інтеграції та глобалізації.

Завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

- ознайомлення з рівнями та формами міжнародної економічної інтеграції, особливості розвитку інтеграційних процесів та діяльності міжнародних об'єднань підприємств;
- оволодіння методами дослідження організаційних та економічних процесів при міжнародній інтеграції підприємств;
- оволодіння концепціями, методами та технологіями реалізації стратегії міжнародної економічної інтеграції підприємств;
- оволодіння комплексною системою знань про явища та процеси, що мають місце у сфері міжнародного бізнесу;
- оволодіння системою знань щодо гео економічних аспектів міжнародного бізнесу, основних тенденцій розвитку міжнародного бізнесу, зв'язку сучасних господарських форм у зовнішньоекономічній діяльності та формуванні інформаційної економіки;
- набуття студентами вмінь та навичок порівняльного економічного аналізу розвитку світового господарства, дослідження проблем ведення міжнародного бізнесу.

1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент має досягти таких

результатів навчання:

- розуміти сутність та складові ведення міжнародного бізнесу у сучасних умовах;
- враховувати вплив та дію міжнародної економічної інтеграції на розвиток міжнародного бізнесу;
- демонструвати знання особливостей регіональної економічної інтеграції;
- розрізняти суб'єкти міжнародного бізнесу;
- розуміти економічну природу ТНК;
- знати особливості та складові міжнародної торгівлі як сфери реалізації міжнародного бізнесу;
- виявляти та розуміти актуальні проблеми ведення міжнародного бізнесу;
- розрізняти види ризиків у міжнародному бізнесі;
- розуміти місце України в системі сучасного міжнародного бізнесу.

1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути наступні **компетентності**:

- здатність аналізувати економічні, зовнішньоекономічні явища, на основі отриманих теоретичних знань з менеджменту та економіки;
- здатність розв'язувати широке коло проблем і задач в сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю шляхом розуміння їх фундаментальних основ та використання як теоретичних, так і практичних методів;
- здатність шляхом самостійного навчання освоїти нові області, використовуючи здобуті економічні та управлінські знання;
- здатність визначати та аналізувати мікро- і макросередовище для здійснення управлінських функцій менеджера;

- оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації;
- демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько-свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності;
- знання специфіки управлінської діяльності підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності різних галузей економіки;
- вивчати міжнародні ринки, євроінтеграційні процеси та перспективи співпраці із закордонними партнерами на засадах соціо-культурної взаємодії.

МОДУЛЬ 1 «Управління міжнародним бізнесом»

ТЕМА 1. Міжнародний бізнес як явище сучасності.

1. Сутність та визначення міжнародного бізнесу.
2. Суб'єкти міжнародного бізнесу
3. Періодизація історичного розвитку міжнародного бізнесу.
4. Чинники розвитку міжнародного бізнесу.
5. Інтернаціоналізація бізнесу і багатонаціональні компанії.

1. Міжнародний бізнес — сфера практичної реалізації міжнародних економічних відносин, здійснення глобальних виробничих, торговельних, сервісних програм та іншої діяльності господарськими суб'єктами двох або більше країн з метою взаємовигідної співпраці для отримання економічного прибутку та досягнення міцних позицій на ринку.

Кембриджський словник визначає міжнародний бізнес як "діяльність з торгівлі товарами та послугами між країнами". Однак міжнародний бізнес виходить за рамки цього визначення, він має широкую сферу застосування.

Уточнимо, що міжнародний бізнес - це транскордонна операція між фізичними, юридичними або державними особами. Об'єктом транзакції може бути будь-що, що має цінність; приклади включають:

- Фізичні товари
- Послуги, такі як банківські, страхові, будівельні тощо
- Технології, такі як програмне забезпечення, зброя та боєприпаси, супутникові технології тощо.

- Капітал і
- Знання
- тощо.

Як і внутрішній бізнес, міжнародний бізнес - це широка сфера, яка охоплює багато різних спеціалізацій. Ваші конкретні обов'язки залежатимуть від вашої ролі та типу галузі, в якій ви працюєте, але можуть включати наступне:

- Продажі
- аналіз даних
- обслуговування клієнтів
- Переговори щодо укладення контрактів
- Логістика

Навички ведення міжнародного бізнесу

- Управління персоналом
- Фінансове планування та аналіз
- Навчання персоналу
- Маркетинг
- Ліцензування/франчайзингова діяльність і т.д.

Отже, **Міжнародний бізнес**, у широкому розумінні цієї категорії, можна розглядати як підприємництво, що здійснюється у межах світового господарства. Конкретна сутність цього поняття розглядається як будь-яка операція, яка проводиться контрагентами двох або більше країн. При цьому, мова йде про господарські операції, які засновані на нових організаційних технологіях, мають гнучкий характер у процесі оперативного управління, враховуючи вплив вимог світового ринку та оптимального задоволення інтересів і потреб партнерів.

Міжнародний бізнес базується на можливості отримання переваг (економічних чи технологічних) саме із переваг міждержавних (міжкраїнових)

ділових операцій, тобто продаж даного товару в іншій країні, або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або спільного надання послуг фірмами двох країн - третій тощо забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони мали б, якби здійснювали аналогічну діяльність як суб'єкти лише національних економік.

2. Суб'єкти міжнародного бізнесу

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» до **суб'єктів міжнародного бізнесу** належать:

- фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають громадянську дієздатність і правоздатність);
- юридичні особи (що зареєстровані в Україні та мають на її території постійне місцезнаходження);
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб (що не є юридичними особами згідно із законами України але мають постійне місцезнаходження на території України);
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності іноземних держав (дочірні фірми, філії, відділення, представництва);
- спільні підприємства (що мають постійне місцезнаходження в Україні).

Міжнародний бізнес ґрунтується на можливості отримання вигод від переваг міждержавних ділових операцій.

Міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме із переваг міждержавних (міжкраїнових) ділових операцій, тобто з того факту, що продаж даного товару в іншій країні, або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно фірмами двох країн - третій тощо. забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, якби вели справу у своїх країнах. Це - ключовий момент не лише в розумінні природи і специфіки власне м/н бізнесу, але й у поясненні виникнення і розвитку міжнародного менеджменту як такого.

Таким чином, мова йде про мотивацію підприємця (менеджера), а вона розвивалась в контексті історичного розвитку цивілізації у цілому і її економічного ядра - перш за все. Які ж основні етапи цього розвитку?

Періодизація розвитку міжнародного бізнесу

Американський дослідник Р. Робінсон поділив історичний розвиток міжнародного бізнесу за 5 останніх віків на 4 ери.

1. Комерційна ера (1500 - 1850 рр.). Починається з часів великих географічних відкриттів і закінчується серединою 19 ст.

Передумови розвитку м/н бізнесу. Пошук величезних особистих вигід, пов'язаних з торгівлею колоніальними товарами в Європі, був потужною рушійною силою, яка визначала розвиток базової форми м/н торгівлі. Ризики цього бізнесу були також надзвичайно великими (пов'язані з далекими морськими подорожами), але сама можливість отримання прибутків, що набагато перевищували затрати, залучала в цей самий перший м/н бізнес все нові і нові покоління підприємців.

Паралельно з ним розвивалась досить велика сфера, яку сучасною мовою можна було б назвати бізнес-обслуговуванням власне м/н бізнесу - від інвестиційного і страхового (фінансування торгових експедицій і страхування їх) до інфраструктур (розвиток складського і транспортного господарства). Вагомий імпульс отримала промисловість європейських країн: від суднобудування і металообробки до переробки заморської сировини (передовими країнами щодо розвитку м/н бізнесу були Англія, Голландія, Іспанія, Німеччина, Франція).

2. Ера експансії (1850-1914 рр.)

Здійснюється остаточне оформлення і структуризація колоніальних імперій на фоні бурхливого розвитку європейських країн, а пізніше США, викликаного промисловою революцією початку 19 ст. і наступними досягненнями технологічного розвитку. Перехід від вивозу екзотичних заморських товарів до видобутку сировини і систематичного плантаційного

господарства в колоніальних регіонах як більш вигідних і економічно перспективних сфер закордонного бізнесу.

Конкурентні переваги розвинутих європейських держав ґрунтувались на дешевій сировині, що вироблялась в колоніях. Це спонукало необхідність надходження інвестицій у розвиток колоніальної сировинної індустрії.

Одночасно зростала роль державного колоніального управління: захисту колоній від зовнішньої загрози і збереження самого колоніального режиму вимагали від метрополій узгоджених дій влади і національного бізнесу на території колонії.

Оскільки в нього почали залучатись маси робітників-туземців, а вивіз в колонії кваліфікованої робочої сили із метрополій був економічно не вигідним, то гостро встали питання урахування місцевих культурних особливостей, освіти і соціальних проблем місцевого населення.

Також відбувається інтенсивний розвиток внутрішньоєвропейського м/н бізнесу. Різні темпи розвитку європейських держав у цей період, різниця в забезпеченості природними ресурсами, різний рівень освіти населення і інші подібні фактори дозволили виділити, з одного боку, країни-виробники промислової продукції і з, іншого боку, країни-ринки для цієї продукції (останні у багатьох випадках виробляли дешеву с/г продукцію).

Також - це епоха безперервних торговельних війн між країнами. Цікавим наслідком цього став розвиток виробничих підприємств і філій за кордоном.

Розвивався і міжнародний фінансовий сервіс, міжнародний транспорт.

У цей період досить точно визначились головні мотиви м/н бізнесу, що збереглись і до наших днів:

використання більш ефективних ресурсів (сировинних, природних, енергетичних);

розширення ринків збуту;

нові поля застосування (використання) вільних фінансових ресурсів;

використання сприятливих умов місцевого законодавства (податкового, митного тощо.).

3. Ера концесій (1914-1945 рр.). Якісно змінилась роль найбільших компаній, які оперували на колоніальних ринках. Не залежно від того, чи йде мова про відому United Fruit, бельгійцях в Конго чи перших нафтових концесіях на Середньому Сході, кругом відповідні компанії-концесіонери перетворюються в автономні економічні держави, що здійснюють виробничі, торгові, освітні, медичні, транспортні, поліцейські функції не лише для своїх робітників, але часто і для всіх жителів районів, що належать до концесій.

Відбувається формування на концесійних підприємствах значного прошарку туземних менеджерів середньої ланки, яких спеціально навчали, часто - на підприємствах і в навчальних закладах самої метрополії. Одночасно зростала і національна свідомість колоніальних народів.

Щодо м/н бізнесу в неокolonіальній сфері варто відмітити декілька найбільш характерних моментів:

Перший - поразка Німеччини у Першій світовій війні і відповідно перерозподіл світових ринків.

Другий - **Велика депресія 1929-1932 рр.:** вона з усією гостротою поставила питання про ефективність м/н бізнесу у порівнянні з внутрішньодержавним, і інтернаціоналізація використання людських ресурсів (що характерна для ери глобалізації) вперше заявила про себе саме в ці роки. Відмічені перші масові міграції робочих із Азії, Африки і Латинської Америки на підприємства країн Заходу. Виникнення двох сильних тоталітарних режимів (в СРСР і Німеччині) показало досить ясно значні можливості державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, але одночасно і всі слабкі риси держави як "міжнародного підприємця".

4. Ера національних держав (1945-1970 рр.). Два головних напрямки розвитку м/н бізнесу: по-перше, становлення і бурхливий розвиток десятків нових національних держав, що отримали в наслідок концесійної ери у певному розумінні розвинутий економічний базис і деяку кадрово-технологічну структуру. З другого боку - і всі недоліки колоніального господарського розвитку: від монопродуктових економік до тяжких фінансових проблем. Це стало початковим поштовхом значному розвитку м/н бізнесу: незалежні

держави проводили активний пошук ринків збуту традиційних продуктів свого експорту і були активними реципієнтами для будь-яких інвестицій. Це стало поштовхом розвитку м/н ринків капіталу, появи і розвитку ряду нових фінансових інструментів, зростанню сфери м/н аудиту та консалтингу.

З іншого боку, наймогутніші американські корпорації, використовуючи переваги домінуючого положення США у післявоєнний період, вперше практично здійснили прорив до **мультинаціонального бізнесу**, тобто до якісно нового ступеня розвитку м/н бізнесу фірми, коли весь світ стає, по суті, ареною її конкурентної боротьби і сферою фірмових інтересів.

Початок глобалізації м/н бізнесу. Подальший розвиток мультинаціональності в м/н бізнесі, з зовнішньої точки зору, йшов шляхом зростання кількості МНК, хоча в 70 і 80-ті роки спостерігається якісний прорив: в число найбільших МНК входять фірми країн, що розвиваються і знаходяться на різних ступенях розвитку: Південна Корея, Філіппіни, Індії, Тайваню тощо. Але внутрішній зміст цього процесу як раз і підготував перехід м/н бізнесу до найвищої точки його розвитку - глобалізації.

Якщо в минулому МНК вирішували відносно прості задачі виробництва і дистриб'юції товарів, то за останні десятиліття вони почали вирішувати набагато складніші і глобальніші задачі: наприклад, створення і використання сітки мультинаціонального обслуговування, що включає банки, рекламні агентства, консалтингові фірми, університети, заклади охорони здоров'я тощо., які опираються на глобальну комп'ютеризацію.

Формуючи власну сітку мультинаціонального обслуговування, кожна МНК розглядає її як власну гарантію ефективності бізнесу, а той факт, що в кінцевому підсумку ці сітки зливаються в глобальну сітку, просто збільшує ефективність системи в цілому.

Чинники розвитку м/н бізнесу.

Фірмовий бізнес потребує різних рівнів міжнародності в залежності від двох головних факторів. Якщо розглядати бізнес фірми із країни А в країні Б, то факторна структура буде наступною.

По-перше, рівень міжнародності бізнесу фірми залежить від глибини її залучення в бізнес у країні Б. Якщо мова йде про разові продажі товару через експортно-імпорту фірму самої країни А, то це найнижчий рівень залучення практично не відображає ніякої потреби і міжнародній складовій бізнесу - адже такі операції не відрізняються від продаж і розрахунків з іншими фірмами, а вся м/н складова має місце в офісі експортно-імпортої фірми і прихована від виробника.

Інша справа, якщо фірма розпочала виробництво у країні Б, найняла місцевий персонал, розвернула дистриб'ютерську сітку (або вступила у співпрацю) тощо. Тут максимально проявляється міжнародність: від мовних питань до місцевого податкового законодавства і від репатріації валютного прибутку до участі у місцевих соціальних акціях. Зрозуміло, що між цими двома полюсами лежить цілий ряд послідовних ступенів розвитку міжнародності.

По-друге, міжнародність залежить від рівня культурної подібності країн А і Б. Якщо А - це Франція, а Б - Італія, то належність обох країн не просто до Європи, а до одного кластеру європейських романських (латинських) країн, дозволяє визнати високий рівень взаєморозуміння і міжнародна адаптація відповідного менеджменту у культурному (самого складному) аспекті буде досить простою. Але якщо А - це Франція, а Б - Україна, то справа виглядає суттєво складнішою. І зовсім високий рівень міжнародності потребується у парі "Франція - Японія", якщо брати до уваги культурні відмінності.

Роль ери національних держав. Ера національних держав дала вагомий поштовх розвитку м/н бізнесу і зробила його сферою весь світ, в якому перестали існувати закриті системи типу "метрополія-колонія". Одночасно м/н бізнес вийшов на якісно новий рівень розвитку і тому потребував якісно нової системи управління.

Широта оперування бізнесу у всьому світі робить неадекватною вимогам глобальної ефективності фірмового бізнесу попередню формулу "управління зарубіжними операціями", або "управління ЗЕД". Потрібна заміна формулою "міжнародний менеджмент". А той факт, що найпершими це

зрозуміли МНК, обумовлений природою МНК - вони першими вийшли на самий високий рівень міжнародності і за глибиною залучення, і за культурним фактором, оскільки глобальна ефективність фірми (а вона і є головна ціль) вимагає абсолютної свободи вибору форми діяльності у будь-якій країні і абсолютну свободу вибору самої країни.

5. Ера глобалізації (починаючи з 70 рр. 20 ст.). Цей період розвитку цивілізації взагалі і м/н бізнесу зокрема проходить під знаком революційних технологічних змін, за якими йдуть економічні, соціальні і політичні зміни. Комп'ютерна революція і значний розвиток телекомунікацій практично змінили обличчя всіх традиційних технологій шляхом виведення їх на якісно новий рівень.

Сьогодні на Землі практично не залишилось закритих для міжнародного бізнесу зон і тем. Реальна глобалізація характеризується тим, що м/н економічні зв'язки охопили практично всі країни планети і кожна з них залежить від м/н бізнесу. Наслідки цього двоякі: з одного боку, країна може користуватись всіма благами, не відчуваючи негативних наслідків відсутності в неї тих чи інших ресурсів, можливостей тощо. Але, з іншого боку, природною платою за це є і суттєва залежність країни від стану світових ринків в цілому: не можна користуватись лише благами інтеграції в світову економіку, доводиться одночасно нести і ризики цього процесу (світова фінансова криза 1998 р.).

4. Інтернаціоналізація бізнесу і багатонаціональні компанії.

Міжнародний бізнес в умовах і на різних стадіях інтернаціоналізації розвивається під впливом конкуренції на глобальних ринках. Їх сумісний розвиток зумовлений динамічними процесами глобалізації та інтернаціоналізації продуктивних сил, посиленням консолідації міжнародного бізнесу та діяльності глобальних компаній в умовах нового цивілізаційного порядку. Глобальний етап інтеграції економічних систем, безпосередньо пов'язано з багатоплановим процесом інтернаціоналізації, який представляє собою процес розширення та поглиблення світогосподарських зв'язків завдяки

підвищенню мобільності факторів і результатів виробництва (макрорівень) та залучення фірми до міжнародних операцій (мікрорівень).

У результаті дії викликів глобалізації та посилення інтернаціоналізації виробництва і капіталу середовище міжнародного бізнесу зазнає структурних змін у системі впливу окремих сфер зовнішнього середовища, як загального, так і конкурентного. Багатовимірність глобалізації виявляється через зростання масштабів і динамізацію міжнародного руху товарів, послуг, факторів виробництва, інформації, технології, інновацій.

Економічна глобалізація характеризується виходом міжнародної економіки на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності, коли в принципі можна говорити про формування економіки глобального типу, де соціально-економічні зміни на національному та міжнародному рівні міжнародного середовища зумовлені розривами технологічного та інформаційного розвитку суб'єктів цих рівнів.

Сучасні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу охоплюють вихід транснаціональними компаніями на зарубіжні ринки **шляхом прямого іноземного інвестування, венчурного інвестування, міжнародного виробництва, ІТ-компаніями**, Також цікавим є те, що сьогодні формами бізнесу ТНК за межами національних економік стають не тільки прямі іноземні інвестиції, **але способи виробництва без участі капіталу**.

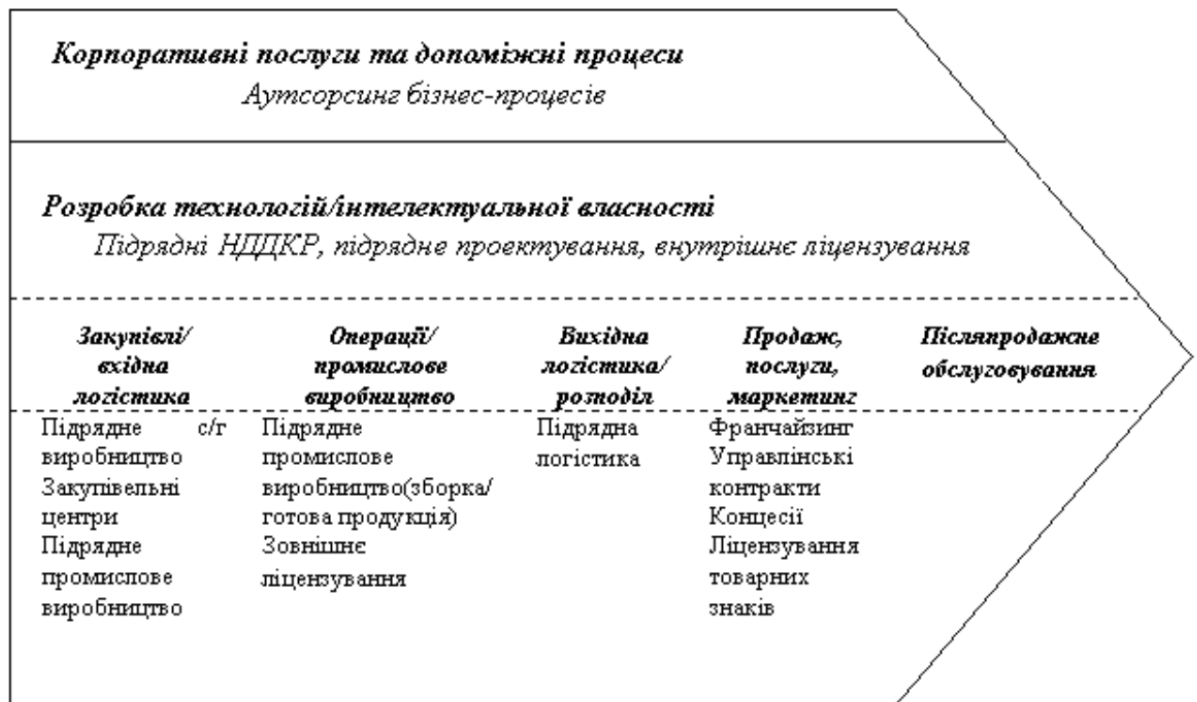


Рисунок 1 . Типи способів виробництва без участі капіталу

Так, у 2019 році обсяг продажу у рамках цих форм перевищив 2 трлн дол. США. До способів виробництва без участі капіталу відносяться підрядне промислове виробництво й аутсорсинг послуг (1,1-1,3 трлн дол. США), підрядне сільськогосподарське виробництво, франчайзинг (330-350 млрд дол. США), ліцензування (340-360 млрд дол. США), управлінські контракти (майже 100 млрд дол. США) та інші типи договірних відносин, за допомогою яких ТНК координують діяльність у рамках своїх глобальних виробничо-збутових ланцюгах та впливають на управління компаніями у приймаючих країнах, не беручи участь у капіталі цих компаній.

Таким чином, за своєю суттю та складовими міжнародний бізнес пов'язаний з такими категоріями як: міжнародна торгівля товарами та послугами, зовнішньоекономічна діяльність, міжнародні економічні відносини та міжнародна економічна інтеграція.

Більш того, у сучасному світі **міжнародна економічна інтеграція** і визначає, формує основи започаткування та ведення міжнародного бізнесу.

ТЕМА 2. Міжнародна економічна інтеграція як передумова розвитку міжнародного бізнесу

1. Поняття, принципи та основні риси сучасних процесів МЕІ.
2. Передумови та цілі розвитку МЕІ як якісно нового етапу розвитку економічних відносин.
3. Основні відмінності МЕІ від традиційного економічного співробітництва.
4. Фактори сприяння та протидії розвитку МЕІ.
5. Інтернаціоналізація, глобалізація та міжнародні інтеграційні процеси.
6. Основні напрямки реалізації міжнародної економічної інтеграції на мікро-, мезо- та макрорівні.
7. Методи реалізації міжнародної економічної інтеграції:

1. Поняття, принципи та основні риси сучасних процесів МЕІ.

«Інтеграція» (латин. **“integer”**) –цілий.

Регіоналізація є процесом поступального формування спільного ринкового та відтворювального простору географічно, історично та культурно споріднених країн, який супроводжується уніфікацією умов торгівельно-економічної діяльності, зниженням та скасуванням взаємних обмежень з метою підвищення економічної ефективності та розв’язання глобально конкурентних завдань.

Економічна інтеграція – це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах та послугах, водночас доповнюють одна одну в системі світового господарства.

Міжнародна економічна інтеграція – це:

- 1) якісно новий етап розвитку і форму прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємоприспосування, переплетення всіх структур національних господарств;

2) відносини, що будуються на відсутності будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів і кожній із національних економік; найвищий рівень розвитку МЕВ;

3) процес, що проявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав.

Для оцінки відповідності створення інтеграційного угруповання інтересам міжнародної економіки в цілому в першій половині 90-х р. ХХ ст. спеціалісти Світового банку сформулювали ряд **критеріїв-принципів доцільності МЕІ:**

- інтеграційне угруповання має сприяти зростанню добробуту не тільки членів угруповання, але і третіх країн;

- регіональні торговельні угоди мають охоплювати всі без винятку галузі економіки;

- лібералізація торгівлі на умовах режиму найбільшого сприяння має передувати утворенню будь-якого нового інтеграційного угруповання або супроводжувати його, особливо якщо початкові тарифи є високими;

- перехідний період не повинен перевищувати 10 років і включати чіткий графік лібералізації торгівлі в окремих галузях;

- правила вступу нових членів в інтеграційне угруповання мають бути досить ліберальними і не перешкоджати його розширенню;

- правила визначення країни походження товару мають бути прозорими і не використовуватись для протекціонізму всередині угруповання;

- необхідний швидкий перехід до більш розвинених форм інтеграції, які є більш привабливими і забезпечують більш раціональний розподіл і використання факторів виробництва;

- після створення інтеграційного угруповання антидемпінгові правила не повинні використовуватись у відносинах з її членами, а щодо третіх країн мають бути встановлені прозорі правила їх використання.

В основі інтеграції лежать об'єктивні потреби розвитку продуктивних сил.

У загальному вигляді об'єктивну причину міжнародної економічної інтеграції можна визначити як необхідність подолання суперечності між очевидними реальними вигодами для підприємств від участі в міжнародному поділі праці та негативними факторами міжнародної економічної взаємодії – територіальною віддаленістю, меншою мобільністю факторів виробництва і ресурсів, митних та валютних обмежень тощо.

Об'єктивно подолати цю суперечність можливо двома шляхами:

- 1) створенням і розвитком ТНК;
- 2) міждержавними узгодженими заходами щодо цілеспрямованого формування світогосподарського ринкового (економічного, правового, інформаційного, політичного, психологічного) простору в крупних регіонах світу.

Поєднання цих двох напрямків і забезпечило перехід до вищого, більш ефективного та перспективного стану міжнародних економічних відносин — міжнародної економічної інтеграції.

Ознаками інтеграції є:

- 1) взаємопроникнення і переплетіння національних виробничих процесів;
- 2) широкий розвиток міжнародної спеціалізації і кооперації у виробництві, науці, техніці на основі найбільш прогресивних їх форм;
- 3) глибокі структурні зрушення в економічних системах країн-учасниць;
- 4) необхідність цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробка скоординованої економічної стратегії та політики;
- 5) регіональність територіальних масштабів;

Інтеграційний процес охоплює такі ланки економічної системи:

- виробництво;
- сферу обігу;
- сферу прийняття рішень.

Характерні риси міжнародної економічної інтеграції:

- 1) зміна завдань та цілей економічної взаємодії держав, формування міжнародного економічного комплексу;

2) спільне вирішення соціально-економічних проблем у подоланні проблеми обмежених ресурсів;

3) виникнення потреби у колективному регулюванні відтворювальних процесів, пошуку нових інтеграційних форм та методів управління економічною взаємодією;

4) взаємодія різних галузей виробництва та науки стає однією з центральних сфер регіональної діяльності;

5) створення регіональної відтворювальної системи з її міжнародними економічними зв'язками у сферах виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг;

6) динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції в цілому, зумовлений як дією об'єктивних факторів, так і "ланцюговою" реакцією країн на розвиток окремих інтеграційних угруповань;

7) нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економічної інтеграції, спричинена проявами очевидних відмінностей економічного розвитку країн і регіонів світу;

8) розвиток дезінтеграційних та реінтеграційних процесів.

Передумови створення економічного інтеграційного угруповання:

1) Політико-правові;

2) Інфраструктурні;

3) Соціально-культурні;

4) Соціально-економічна однорідність національних господарств;

5) Економічні:

5.1) наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу;

5.2) ресурсні та технологічні потенціали країн;

5.3) наявність досить тривалого періоду й досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн;

5.4.) ступінь зрілості ринкових відносин;

5.5.) масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн;

5.6) економіко-географічна близькість країн та наявність спільних кордонів;

5.7) спільність економічних та інших проблем, що існують перед країнами;

5.8) демонстраційний ефект;

5.9) “ефект доміно”.

Оскільки міжнародна економічна інтеграція є продовженням розвитку інтернаціоналізації господарського життя, економічного співробітництва країн світового співтовариства, необхідно зазначити відмінності цих процесів.

Основні відмінності міжнародної економічної інтеграції порівняно з традиційним економічним співробітництвом:

1. На етапі міжнародної економічної інтеграції країни виконують такі нові завдання:

- зміна структури галузей економіки;
- встановлення міжгалузевих зв'язків між державами;
- формування міжнародного господарського комплексу, що включає самостійні, відтворювальні, галузеві, регіональні й управлінські органи.

2. Зростає рівень об'єднання різних ресурсів країн з метою спільного вирішення соціально-економічних проблем.

3. Створюється загальний господарський простір для виробників і споживачів продуктів та послуг інтегрованих країн.

Міжнародна економічна інтеграція здійснюється на основі розробки довгострокових цільових програм господарської взаємодії зацікавлених країн.

Особливості розвитку міжнародної економічної інтеграції

1. Реалізація різних моделей утворення інтеграційних об'єднань:

- Знизу догори (НАФТА, АСЕАН)
- Згори донизу (ЄС, СНД)
- Міжконтинентальних моделей (АТЕС, САФТА, ТАФТА)



2. Панування різношвидкісної інтеграції країн, об'єднання, яке передбачає різний рівень інтеграції для країн блоку (Європа “концентричних кіл”):

Митний союз ЄС-Туреччина, спільний ринок ЄС-ЄАВТ, ЗВТ+ з Україною

3. Визнання факту, що ефективна регіональна інтеграція потребує більш радикальних заходів, ніж звичайне зниження тарифів і квот:

Існує багато інших бар'єрів, які викликають сегментування ринку і перешкоджають вільному руху капіталу, товарів, послуг, робочої сили.

- Для усунення перешкод необхідні широкомасштабні політичні заходи, які виходять далеко за межі торговельної політики.
- Така “глибока інтеграція” була вперше заявлена в Програмі єдиного ринку в межах ЄС.

4. Виникнення торговельних блоків “Південь-Північ”, де країни-члени є рівноправними партнерами, поглиблення інтеграції старих країн-членів та її розширення до континентальних та міжконтинентальних меж:

Найбільш показовими прикладами таких блоків є НАФТА (США, Канада, Мексика);

- Митний союз між ЄС та Туреччиною, ЄС та країнами Східної Європи, ЄС та країнами Середземномор'я;
- Зона вільної торгівлі МЕРКОСУР-НАФТА, МЕРКОСУР-ЄС, можливість утворення ЗВТ в АТЕС;

- Переговори: ЄС веде переговори з країнами Африки, Карибського басейну, Тихоокеанського регіону, про створення митного союзу на паритетних умовах.

5. Розвиток поряд з інтеграційними дезінтеграційних процесів, які мають глибокі корені в історичних, політичних, економічних і соціальних закономірностях світового розвитку.

Інтернаціоналізація господарського життя як закономірність світового господарства означає процес переростання суспільним виробництвом національних кордонів. Основною формою вияву цієї закономірності є зовнішня торгівля конкретних країн світу. Процес інтернаціоналізації господарського життя охоплює всі сфери функціонування сучасного світового господарства. Можна виокремити такі **напрями інтернаціоналізації господарського життя:**

- інтернаціоналізація продуктивних сил, що означає процес створення матеріальних елементів міжнародних господарських об'єктів у країнах світу;
- інтернаціоналізація виробничих процесів, що виявляється в розвитку спільного підприємництва партнерів з різних країн світу;
- інтернаціоналізація обміну, у результаті якої розвиваються міжнародні торговельні відносини;
- інтернаціоналізація транспорту, тобто створення міжнародних транспортних систем, наприклад, трубопроводів;
- інтернаціоналізація паливно-енергетичних комплексів за рахунок інтенсифікації господарських зв'язків між спорідненими галузями економік країн-партнерів;
- інтернаціоналізація розподілу, що виявляється в розподілі капіталу, міграції робочої сили в межах світового господарства;
- інтернаціоналізація інформаційних систем у результаті об'єднання матеріальних, фінансових ресурсів з метою оптимального використання інформації в межах світового господарства, наприклад, Інтернет.

Отже, інтернаціоналізація господарського життя має чимало форм вияву і характеризує розвиток економічних зв'язків між країнами світу у різних сферах світового господарства.

Глобалізація – вищий ступінь інтернаціоналізації національних відносин і поступове утвердження в якості панівних загальноцивілізаційних принципів, норм і цінностей у системі суспільних відносин, що регулюються міжнародними інститутами глобального типу.

“Актори” глобалізації

1. Міжнародні організації (МВФ, СБ, МОП, ЮНКТАД, СОТ)
2. Країни G-8 (G-20)
3. Неурядові організації (напр.Світовий соціальний форум)
4. Великі міста
5. ТНК та БНК
6. Регіональні економічні та фінансові установи
7. Інституційні інвестори (пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії)
8. Окремі видатні особистості (експерти, Нобелівські лауреати, фінансисти, підприємці, науковці).

Форми прояву економічної глобалізації

- Зростання міжнародної торгівлі та інвестицій, лібералізація та дерегуляція ринку капіталів,
- Посилення ролі ТНК у світогосподарських процесах,
- Диверсифікація світових фінансових ринків та ринків технологій,
- Загострення глобальної конкуренції,
- Підвищення ролі інформаційних та комунікаційних технологій,
- Поява нових систем глобального стратегічного менеджменту,
- Поглиблення міжнародного поділу та кооперації праці,
- Зростання цілісності та єдності світового господарства, посилення відкритості національних ринків

Економічна інтеграція має у основі ряд об'єктивних чинників, серед яких найважливіше останнє місце посідають:

- глобалізація господарському житті;
- поглиблення міжнародного поділу праці;
- загальносвітова за своїм характером науково-технічна революція;
- підвищення відкритості економік.

Усі ці фактори взаємозумовлені.

За сучасних умов розвиток стійких економічних перетинів поміж країнами й особливо поміж їхніми фірмами з урахуванням міжнародного поділу праці прийняло глобального характеру. Усі велика відкритість економік, кампанія НТР, міжнародної торгівлі, міграція капіталу, сучасні системи транспорту, зв'язку й інформації сприяли переходу процесу інтернаціоналізації господарському житті за показ такої рівень, у якому утворилася глобальна мережу взаємозв'язків в цілісному світовому господарстві з активної участі у ньому основної маси фірм більшості країн світу.

Глобалізація господарському житті найінтенсивніше йде регіональному рівнях, оскільки більшість фірм має контакти з фірмами сусідніх країн. Тому з основних тенденцій глобалізації світового господарства — освіту навколо тій чи іншій країни чи групи - найбільш розвинутих країн інтеграційних зон, значних економічних мегаблоків.

Натомість, у межах регіональних інтеграційних блоків іноді формуються субрегіональні осередки інтеграції, що особливо притаманно Тихоокеанського регіону.

Триває поглиблення міжнародного поділу праці.

Під впливом НТП посилюється предметне, технологічне розподіл праці навнутрифирменном імежстрановом рівнях. Зростає взаємозв'язок (взаємозалежність) виробників країн з урахуванням як обміну результатами праці, а й організації спільного виробництва з урахуванням кооперування, комбінування, взаємодоповнюваності виробничо-технологічних процесів. Інтенсивне розвиток кооперування між фірмами різних країн призвело до появи

великих міжнародних виробничо-інвестиційних комплексів, ініціаторами створення яких найчастіше є ТНК.

Чинник, стимулюючий інтеграційні процеси — підвищення відкритості економік.

Розвитку міждержавної економічної інтеграції сприяє наявність цілої низки передумов. Так, інтеграційні процеси найбільш продуктивно відбуваються між країнами, які перебувають приблизно однаковому рівні економічного розвитку та мають однорідні господарські системи.

Дуже важлива географічна близькість що інтегруються країн, розміщених у одному регіоні хоч і що мають спільну кордон. Можливість і доцільність інтегрування багато чому визначається наявністю між країнами історично сформованих і міцних економічних зв'язків. Важливе значення має спільність економічних інтересів й питання, вирішення яких спільні зусилля то, можливо значно ефективніший, ніж порізно.

Перешкоди по дорозі інтеграції країн:

- країни, що інтегруються слабо доповнюють економіки одне одного, що стримує процес інтеграції; це означає, що необхідні структурні зміни;
- нерозвинена інфраструктура;
- відмінності рівнів і потенціалів розвитку;
- політична нестабільність.

Методи реалізації міжнародної економічної інтеграції:

- **Інституціональний метод:** Інтеграція розпочинається, розвивається і поглиблюється адміністративними заходами.
- **Функціональний метод** ґрунтується на принципах лібералізації економіки і зовнішньої торгівлі, яка обмежує адміністративні заходи на основі багатосторонньої угоди і забезпечує вільний обмін товарами між країнами згідно до закону попиту і пропозиції, а не адміністративних правил.

В реальній інтеграційній практиці взаємодіють та переплітаються обидва зазначені методи і відповідні інструменти. Їх співвідношення залежить від форми (стану) інтеграції та регіону, в якому відбуваються інтеграційні процеси.

Якщо ж проаналізувати сучасні інтеграційні процеси у двох регіональних економічних об'єднаннях - ЄС та ЄЕП, можна стверджувати, що в останньому переважає інституціональний метод. В ЄС інтеграційна політика здійснюється на основі поєднання обох методів - інституціонального та функціонального. У переважній більшості інтеграційних об'єднань світу також відбувається поєднання вищезначених методів. Можна сказати, що в чистому вигляді функціональний метод застосовується лише в інтеграційних процесах північноамериканського субконтиненту - НАФТА.

Інтеграційні методи вимагають:

- гармонізації

1. Створення перерозподільчого механізму шляхом запровадження системи трансфертів за допомогою різноманітних фондів.

2. Гармонізація всередині інтеграційної спільноти не може здійснюватись без відповідного зниження її рівня з третіми країнами.

3. Зосередження перерозподілу в інтеграційному об'єднанні сприяє процесу централізації.

- координації (добровільне узгодження тих чи інших сфер економічної політики)

- уніфікації економічної та соціальної політики (приведення до єдиних стандартів та норм, здійснюється на вищих рівнях економічної інтеграції).

ТЕМА 3. Особливості регіональної економічної інтеграції.

1. Сутність та основні тенденції регіональної економічної інтеграції.

2. Основні форми МЕІ на макrorівні: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, політичний союз.

3. Еволюційний цикл процесу міжрегіональної інтеграції. Інтеграційні та дезінтеграційні процеси.

1. Результатом поглиблення інтернаціоналізації економічних процесів, що відбуваються у світовому господарстві, виступає інтеграція, яка в сучасних

умовах міжнародного поділу праці має «подвійний» характер: **всесвітня економічна інтеграція**, що ґрунтується на процесах транснаціоналізації і виступає у формі глобалізації, та **регіональна інтеграція**, яка пов'язана з міждержавною взаємодією, що ґрунтується на територіальній системі розміщення продуктивних сил та формуванні відповідних міждержавних територіально-виробничих комплексів.

Інтеграційний процес охоплює сфери виробництва та обігу, господарсько-політичну сферу. В силу відносної самостійності кожного з цих секторів інтеграція розділяється на декілька відособлених напрямків за секторами: інтеграція національного виробництва, товарних ринків, фінансових ринків, економічної політики. У кожному з цих секторів спостерігаються свої темпи, глибина і навіть територія розвитку інтеграційного процесу. Сукупність цих окремих інтеграцій утворює міжнародну регіональну інтеграцію.

Міжнародна регіональна інтеграція – це процес зближення і взаємопереплетення національних господарств і відповідних механізмів регулювання економіки, соціальних і політичних відносин країн конкретного регіону.

Бурхливий розвиток процесів регіоналізації є результатом змін у політичній, економічній, соціальній сферах країн. У розвитку регіональної інтеграції відбуваються не лише кількісні, а й якісні зміни (оновлюються старі та виникають нові інтеграційні об'єднання; відбувається диверсифікація організаційних форм і моделей інтеграційних процесів).

Факторами розвитку регіональної економічної інтеграції є:

- поглиблення міжнародного поділу праці, спеціалізації і кооперації;
- прискорення НТП, розвиток і впровадження інформаційних технологій;
- розширення регіональних угруповань;
- формування регіональних ринків;
- інтернаціоналізація господарського життя;
- створення ТНК і ФПГ.

Зростання масштабів виробництва є прямим наслідком інтеграції, результатом так званих статичних (розміри виробничих підприємств) і динамічних (вчитись виробляти) факторів, що надають можливість економічним суб'єктам більш широко використовувати можливості ринку, застосовувати більш ефективну організацію виробництва.

Це твердження можна проілюструвати даними про зростання торгівлі всередині ЄС, в тому числі міжфірмової. Номенклатура товарів дуже велика, вони розрізняються тільки за якісними характеристиками та дизайном. Перевага інтеграції відображається у технології. Країни збільшують витрати на науково-дослідні дослідницько-конструкторські роботи (НДДКР). Суттєво знизити ці витрати можна за використання переваг інтеграції, тобто, в разі створення нових розробок спільними зусиллями та при спільному їх використанні. Ще одна перевага інтеграції — інтеграція сприяє зростанню конкуренції, яка є потужним стимулом для розвитку виробництв, поліпшення якості продукції тощо.

Виділяють прямі та непрямі показники інтеграції. Перші характеризують глибину взаємопроникнення національних відтворювальних процесів — зовнішньоекономічні квоти, коефіцієнти концентрації зовнішньоекономічних зв'язків, а другі — міру синхронізації національних відтворювальних процесів (економетричні моделі «переливу кон'юнктури», переносу інфляції, впливу зовнішньої торгівлі на національну економіку) та зближення економічних структур і нівелювання рівнів розвитку національних економік. По-друге, на цьому рівні регіональної інтеграції економічні ефекти доповнюються соціальними, котрі часто мають вирішальне значення для інтеграційних перспектив. Мається на увазі розвиток «взаємної ідентифікації» за рахунок компліментарності, симпатії і взаємного притягання як політико-економічних еліт, так і широких народних мас — учасників інтеграційних процесів. Такі ефекти прямим кількісним оцінкам не піддаються, як не піддаються їм і ефекти політичні, зокрема через суб'єктивний характер їх генерування, кон'юнктурність і непередбачуваність.

У цілому послідовний розвиток форм міжнародної регіональної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найраціональніше використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їхнього розвитку. Водночас вирішуються важливі питання соціальної політики за рахунок об'єктивно зумовленого зниження цін на основні товари й послуги та створення нових робочих місць і завдяки концентрації зусиль країн-учасниць на пріоритетних програмах соціально-економічного розвитку.

Хоча інтеграція є найкращим варіантом торгової політики, багаточисельні її дослідження показують, що у більшості випадків позитивні ефекти, які виникають у результаті її розвитку, перевищують ефекти негативні.

Ще на початку 1990-х років економісти Світового банку дійшли висновку, що менш розвинені форми інтеграції, відповідно, і в економічному плані є менш ефективними і що потрібний перехід від менш розвинених форм до наступного етапу забезпечується більш раціональним розподілом та використанням факторів виробництва, заощадженням матеріальних та фінансових ресурсів тощо. Так, наприклад, митний союз дає значно більше економічної вигоди країнам-членам, ніж зона вільної торгівлі, зокрема, до цього призводить значне скорочення адміністративних витрат на утримання митних та прикордонних органів, скорочення попиту на імпорту з країн, що не входять до союзу (оскільки аналогічні товари можна придбати за меншу ціну у його рамках). Отже, створення митного (значною мірою економічного союзу) уможливорює використання країнами-членами переваг спільного ринку, зокрема отримання економії витрат та ресурсів внаслідок збільшення масштабів виробництва.

3. Етапи (форми) міжнародної макроекономічної інтеграції:

1) преференційні угоди

Характеристика: зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів в торгівлі з іншими країнами.

Приклад: преференційна система Британського співтовариства (з 1932 р.), що об'єднувала 48 держав.

2) зона вільної торгівлі

Характеристика: зона, в якій діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами

Приклад: Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі «США-Канада» (1988 р.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

3) митний союз

Характеристика: угода двох або декількох держав, що передбачає усунення 1) внутрішніх тарифів та 2) встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу

Приклад: Угоди про створення митного союзу діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), в Європейському союзі (з 1968 р.).

4) спільний ринок

Характеристика: Забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили). Такі умови економічних взаємовідносин у цілому характерні для Європейського союзу.

Проте для створення спільного ринку лише цього недостатньо, оскільки потрібно вирішити ще декілька надзвичайно важливих завдань, а саме:

- розробити спільну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки (вибір конкретної галузі чи сектора залежить від того, наскільки це важливо для майбутнього закріплення інтеграції. В ЄС пріоритетними сферами було визнано сільське господарство та транспорт);
- створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації (що доповнить вільне переміщення товарів);
- сформувати спільні фонди сприяння соціальному та регіональному розвитку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації та уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів управління і контролю.

Приклад: МЕРКОСУР, Латиноамериканська асоціація інтеграції, АСЕАН, ЄС (1987 – 1992 рр.)

5) економічний союз

Характеристика: вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики.

В країнах-учасницях функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Ознаками *економічного союзу* є:

- ліквідація будь-яких торговельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;
- вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;
- жорстка координація (по суті – єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

Приклад: ЄС, Бенілюкс (з 1960 р.), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 р.).

б) політичний союз

Характеристика: повна економічна та політична інтеграція.

Форми (етапи) та особливості міжнародної економічної інтеграції

Форми міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики						
	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення внутрішніх тарифів	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух капіталі в та робочої сили	Гармонізація економічної політики	Гармонізація та узгодження валютної політики	Політична інтеграція
Преференційні угоди							
Зона (асоціація)							

вільної торгівлі							
Митний союз							
Спільний ринок							
Економічний союз							
Валютний союз							
Політичний союз							

В зрілих інтеграційних угрупованнях виробляються й реалізуються потужні та дійові механізми, інструменти забезпечення колективної економічної та політичної безпеки.

Для зрілих інтеграційних угруповань (спільний ринок, економічний та політичний союзи) характерні:

- синхронізація процесів відтворення;
- створення господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік з пріоритетом власного поділу праці;
- особливі механізми регулювання, переважно через наднаціональні органи;
- узгоджена політика як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з іншими країнами та групами країн.

3) Еволюційний цикл процесу міжрегіональної інтеграції.

Інтеграційні та дезінтеграційні процеси

Будь-яка інтегрована структура не може бути незмінною у часі. Кожний елемент, який входить до її складу, володіє властивістю щодо самозмінювання – отримання інформації про навколишнє середовище, набуття нових ознак чи

втрати старих з метою підтримання стійкості до впливу несприятливих факторів середовища. Отже, інтеграційний процес має еволюційний характер.

Стадії еволюції міжрегіонального інтеграційного процесу дуже чітко можна прослідкувати на інтегрованих структурах, які складаються із елементів, які роз'єднані просторово:

I. Економічні відмінності між регіонами - мінімальні, міжрегіональні зв'язки – слабкі.

II. Початкова економічна спеціалізація регіонів, посилення взаємодії.

III. Поглиблення спеціалізації, формування стійких економічних зв'язків та міжрегіональних економічних систем.

IV. Поява принципово нових ознак інтегрованої структури, криза, втрата значимості економічної спеціалізації регіонів, розпад зв'язків (перехід до стадії I наступного циклу або розпад інтегрованої структури).

Дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних та якісних засадах. В окремих випадках можуть скластися умови для **реінтеграції**:

1) **повна реінтеграція** (відновлення того чи іншого інтеграційного угруповання у попередньому складі на тих же політико-економічних засадах);

2) **часткова реінтеграція** (об'єднуються окремі члени (учасники) інтеграційних угруповань на попередніх принципах або всі учасники, але на якісно нових засадах);

3) **розширена реінтеграція** (включенням у інтеграційні об'єднання, що відновлюються, нових учасників на тих чи інших засадах).

Тема 4. Інтеграційні процеси у Західній Європі та у Центрально-Східній Європі.

1. Європейський Союз як втілення класичної моделі міжнародної економічної інтеграції.

2. Етапи розвитку Європейського Союзу. Особливості взаємодії країн ЄС на сучасному етапі. Перспективи розширення ЄС.

3. Інтеграційні угруповання Центрально-Східної Європи. Перспективи приєднання країн Центральної і Східної Європи до ЄС. Основні напрямки співробітництва країн, ГУАМ, Організації Чорноморського економічного співробітництва.

4. Партнерство України з країнами Центральної та Східної Європи. Взаємодія України з країнами ЄС. Перспективи західноєвропейського напрямку інтеграції України.

Інтеграційний процес у ЄС йде двома напрямками – всередину і вшир. Інтеграція вшир означає збільшення кількості повноправних членів Союзу й асоційованих членів. Інтеграція всередину означає формування регіонального господарського механізму Західної Європи і розширення сфер, що піддаються міждержавному регулюванню й уніфікації.

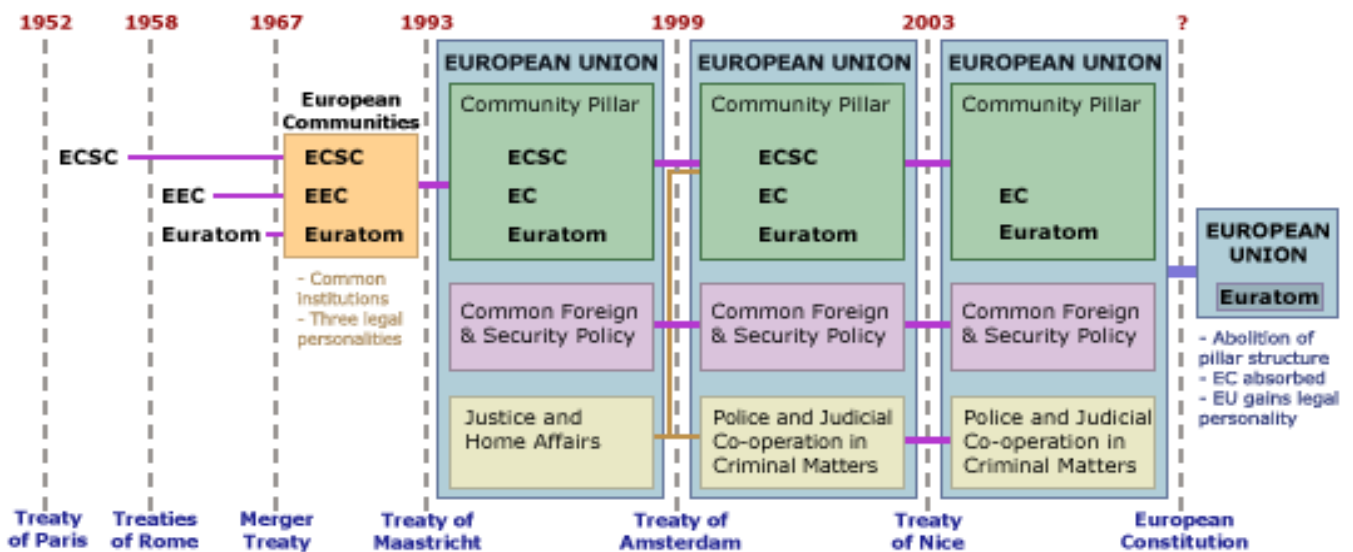
- Особливості європейської інтеграції
- Має континентальний характер;
- Об'єднання переважно згори донизу;
- Включає до своєї орбіти країни Середземномор'я;
- Існування міжконтинентальних блоків: митний союз ЄАВТ –
- Південноафриканський митний союз, ЗВТ ТАФТА (ЄС-МЕРКОСУР);
- Групування навколо ЄС;
- Перетинання з євразійськими інтеграційними блоками;
- Форми інтеграції – від політичного союзу до ЗВТ;
- Реалізація моделей різношвидкісної інтеграції.

2. Етапи розвитку Європейського Союзу. Особливості взаємодії країн ЄС на сучасному етапі. Перспективи розширення ЄС.

Міжнародний договірний механізм інтеграції, здійснюваної у межах Євросоюзу, являє собою систему міжнародних угод, за допомогою яких спрямовується розвиток інтеграційних процесів у цьому угрупованні. Всі ці договори регулюють відносини між суб'єктами європейської інтеграції в

системі Євросоюзу, якими є держави, міжнародні організації та міжнародні структури співпраці цих держав.

Специфіка даного договірного механізму полягає в тому, що його складовою частиною є установчі акти міжнародних організацій та структур, що створюють Євросоюз, з усіма особливостями таких актів, оскільки вони слугують водночас "основою та правовою рамкою функціонування живого політичного організму".



Виникнення ЄЕС (1957 р. – (Римський договір) мало на меті створити загальний ринок і забезпечити підвищення на цій основі економічної стабільності та життєвого рівня.

3. Організація за демократію та економічний розвиток – ГУАМ – регіональна організація, створена у 1997 році (хартія організації підписана у 2001 році, статут – у 2006 році) республіками – Грузією, Україною, Азербайджаном та Молдовою (з 1999 по 2005 до організації також входив Узбекистан). Назва організації склалася з перших букв назв країн, що входять до нього. До виходу Узбекистану з організації називалася ГУУАМ.

Саміт ГУАМ 2017 року у Києві та зона вільної торгівлі

27 березня 2017 року в Києві було проведено саміт країн-учасниць Організації, головною темою якого називалася повномасштабна організація договору про вільну торгівлю та транспортний коридор у рамках ГУАМ.

Також серед цілей саміту називалася необхідність реалізації програми співпраці з Японією та підготовка програм співробітництва з країнами Вишеградської четвірки та США.

На зустрічі було підписано низку документів щодо впровадження зони вільної торгівлі між країнами і, зокрема, протокол про взаємне визнання результатів митних процедур щодо товарів та транспортних засобів, що перетинають державні кордони країн-членів ГУАМ.

Окремим протоколом було затверджено кроки щодо створення та функціонування Робочого Органу для координації дій між країнами ГУАМ у рамках створення ЗВТ.

Запуск повноцінної зони вільної торгівлі між країнами ГУАМ передбачався у 2017 році, але й у 2019 цього не сталося.

Угоди про вільну торгівлю

Україна на сьогодні є учасницею угод про вільну торгівлю, які загалом охоплюють біля п'ятдесяти країн.

Це означає, що потенційно українські товари можна продавати без сплати ввізних мит на значній частині міжнародного ринку. Основною умовою для цього є підтвердження, що товар вироблено в Україні.

Та існують нюанси.

Для отримання такого підтвердження недостатньо просто пошити сукню чи виготовити меблі на території України. Товар повинен відповідати так званим правилам походження.

Правила походження товарів встановлюють зв'язок між товаром та країною виробництва. Їхня мета - з'ясувати, чи застосовуються до нього тарифні преференції.

До початку 1990-х такі правила застосовувалися дуже рідко. Вони регулювали в основному надання деяких автономних тарифних преференцій -

як-то в рамках Генеральної системи преференцій ЄС, бенефіціаром якої ще залишається Україна.

Вперше комплексну політику щодо преференційного походження товару було розроблено Європейським Союзом. Він є ініціатором найбільшої кількості угод про преференційну торгівлю у світі.

На сьогодні дотримання правил походження є передумовою для застосування знижених ставок ввізного мита в рамках ЗВТ та митних союзів. Зокрема, преференційне походження базується на:

- місці виробництва;
- умовах виробництва товару (він повинен бути вироблений або пройти "достатній рівень переробки" у відповідній країні).

Таким чином, правила походження встановлюють своєрідну формулу для кожного конкретного товару, що дозволяє визначити належність останнього до певної країни.

Як підтвердити "made in Ukraine"?

Походження товару з України має бути підтверджене спеціальним документом, статус якого затверджується в рамках кожної преференційної торговельної угоди. Наприклад, для експорту товарів до ЄС чи ЄАВТ (Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн) товари повинні супроводжуватися Сертифікатом перевезення Eur.1.

Це - своєрідний "паспорт", що засвідчує належність товару до України. А для отримання його товари повинні відповідати правилам походження.

Організація чорноморського економічного співробітництва - міжурядова організація (міжнародна організація), яка об'єднує 12 держав Причорномор'я і Південних Балкан, створена для розвитку співпраці, миру, стабільності і процвітання в басейні Чорного моря.

25 червня 1992 роки одинадцять країн підписали Договір про чорноморське економічне співробітництво, а організація з'явилася 1 травня 1999 року, коли в Стамбулі сторони підписали «Босфорську заяву». Секретаріат (BSEC PERMIS) був створений в березні 1994 року і розташована в Стамбулі (Туреччина).

У квітні 2004 року в ОЧЕС була прийнята Сербія (Сербія і Чорногорія), після чого кількість держав-членів зросла до 12.

Одним з найважливіших напрямків співпраці є розвиток середнього і дрібного бізнесу в країнах-учасниках, а також підприємництва. З цією метою в 2012 році за підтримки Фонду Аденауера та ERENET були організовані навчальні програми.

У листопаді 2017 року Генасамблея Парламентської асамблеї ОЧЕС затвердила декларацію, приурочену до 25-ї річниці створення ОЧЕС. Під час голосування щодо прийняття декларації була врахована поправка України щодо відновлення територіальної цілісності держав-членів ОЧЕС, «визнаних міжнародними організаціями, такими як ООН, ОБСЄ, Парламентська асамблея Ради Європи і Європейський парламент, як незаконно анексованих».

4. 18 грудня 2015 Європейська комісія підтвердила готовність України до безвізового режиму з ЄС. При чому додаткових вимог не висувались, але потрібно виконувати вже взяті Україною обов'язки. Беручи до уваги загальні відносини між Україною та ЄС, Європейська комісія представила на початку 2016 законодавчу пропозицію внести зміни до Регламенту (ЄС) № 539/2001. Навесні 2017 року Європейський Союз завершив усі процедури для запровадження безвізового режиму для України. Опівночі на 11 червня 2017 року громадяни України з біометричними паспортами отримали право на безвізові поїздки до країн-членів Шенгенської угоди. На сьогодні для українців залишаються тільки 2 візові країни в усій Європі: це Ірландія та Велика Британія.

У 2017-му відносини між Україною та ЄС стали інтенсивними, як ніколи. Нині ж настала фаза рутинної роботи з імплементації угоди про асоціацію. Передусім ідеться про боротьбу з корупцією в Україні.

За результатами саміту Україна – Європейський союз 8 липня 2019 в Києві підписані угоди щодо фінансової підтримки громадянського суспільства, децентралізації, антикорупційних заходів і реформ, повідомляє прес-служба українського президента.

Зокрема, підписано угоду про фінансування заходу «U-LEAD з Європою: Програма для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності й розвитку – друга фаза». Документ передбачає залучення допомоги ЄС загальним обсягом 40 мільйонів євро на фінансування заходів із реалізації реформи децентралізації та підтримки об'єднаних громад.

Також підписано угоду між урядом України і Європейською комісією про фінансування заходу «Антикорупційна ініціатива – друга фаза», загальний бюджет якої – 22,9 мільйона євро. Допомога ЄС спрямована на посилення боротьби з корупцією на національному й місцевому рівнях.

Крім того, між українським урядом і Єврокомісією укладено угоду про фінансування заходу «Підтримка громадянського суспільства та культури», що передбачає виділення 10 мільйонів євро допомоги.

Крім того, підписана угода, спрямована на підтримку України в реалізації ключових реформ й імплементації положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у частині зони вільної торгівлі у сферах сільського господарства, довкілля, енергетики, державних закупівель, ділового й інвестиційного клімату, торгівлі, сфері трудових відносин. Загальний внесок ЄС у рамках документа становить 44 мільйони євро.

Також уряд України і Європейська комісія уклали додаткову угоду про внесення змін до угоди про фінансування заходу «Підтримка ЄС для Сходу України». Метою документа є збільшення на 10 мільйонів євро обсягу фінансування ЄС для розширення діяльності за угодою на регіони, що межують з Азовським морем, зокрема на частину Запорізької області. Таким чином, обсяг допомоги ЄС для фінансування всіх заходів у рамках угоди становитиме 60 мільйонів євро.

У 2021 році Президент України Володимир Зеленський започаткував процес підписання декларацій про підтримку європейської перспективи України з окремими країнами ЄС у межах нової тактики зближення України з Євросоюзом. У таких деклараціях країнами ЄС декларувалося надання

допомоги Україні у здобутті повноправного членства в ЄС, зокрема фіксувалася європейська перспектива України. Упродовж року Україна підписала такі декларації з 8 країнами ЄС.

Вступ України до Європейського Союзу є у поточному розкладі майбутнього розширення ЄС з 2022 року, коли вона подала заявку на вступ в умовах російсько-української війни, з метою поступової інтеграції в єдиний ринок ЄС та кінцевим вступом до ЄС. Це одна із семи нинішніх країн-кандидатів на вступ до ЄС разом із Албанією, Сербією, Молдовою, Північною Македонією, Чорногорією та Туреччиною.

Подання заявки

28 лютого 2022 року Президент України Володимир Зеленський підписав заявку на членство України у Європейському Союзі. Також глава держави із Головою Верховної Ради Русланом Стефанчуком та Прем'єр-міністром Денисом Шмигалем підписали Спільну заяву.

1 березня президент Зеленський виступив у Європарламенті і заявив, що Україна довела, що обрала Європу, а тепер Європа має вибрати Україну і підтримати вступ до ЄС: «...У нас дуже мотивований народ. Ми боремося за наші права, свободу, за життя, а зараз боремося за виживання і це зараз наша найбільша мотивація. Але ми боремося і за те, щоби бути рівноправними членами Європи. Я думаю, що сьогодні всім показуємо, що ми такі є.

З нами Європейський Союз буде міцнішим. Без вас Україна буде самотньою».

1 березня Європейський парламент переважною більшістю голосів (637 голосами «за», лише 13 євродепутатів виступили «проти», 26 утрималися) затвердивши резолюцію, яка рекомендує державам-членам ЄС працювати над наданням Україні статусу кандидата на вступ. Втім, голос Європарламенту є рекомендаційним.

3 березня заявки на членство в ЄС подали також Молдова та Грузія.[35]

7 березня Рада ЄС запросила Єврокомісію оцінити заявки України, Молдови та Грузії на членство в ЄС.

Процес прийняття рішення

Надсилання листа-заяви країні, що головує у Раді ЄС (тоді це була Франція).

Рада інформує країни-члени, Європейський парламент та національні парламенти про заявку.

Засідання 27 міністрів приймає рішення, щоб офіційно отримати думку Європейської комісії щодо заявки (триває від 15 до 18 місяців).

Підготовка країни-кандидата

Адаптація власних інституцій, стандартів та інфраструктури для виконання зобов'язань держави-члена.

Відповідність критеріям вступу, включаючи прийняття та імплементацію законодавства ЄС.

Опитувальник

Презентація опитувальника щодо членства в ЄС 8 квітня 2022 року президентом Комісії фон дер Ляєн та президентом України Володимиром Зеленським.

8 квітня 2022 року президент Єврокомісії Урсула фон дер Ляєн офіційно передала президентові Зеленському першу частину опитувальника, заповнення якого було необхідним кроком для надання Україні статусу кандидата на вступ до ЄС. Перша частина опитувальника складалася з політичної та економічної частин та містила майже 370 питань на близько 40 сторінках.

14 квітня Матті Маасікас в інтерв'ю CNN розповів, що Єврокомісія вже розпочала роботу над аналізом відповідності України двом основним критеріям

для членства в ЄС: чи має функціонуючу демократію, чи має функціонуючу ринкову економіку.

18 квітня президент Зеленський передавши першу частину повного опитувальника Голові представництва ЄС в Україні Матті Маасікасу. Відповіді були надруковані у двох томах. Водночас Віцепрем'єрка України з питань євроінтеграції Ольга Стефанішина повідомила, що уряд вже почав працювати над іншою частиною опитувальника.

9 травня Зеленський під час відеозустрічі продемонстрував другу частину заповненого опитувальника Урсулі фон дер Ляйєн. Інша частина була надрукована в семи томах і також мала бути передана Мааті Маасікасу. Водночас фон дер Ляйєн зазначила, що була вражена швидкістю, з якою Україна підготувала відповіді, і пообіцяла наполегливо працювати, щоб Єврокомісія ухвалила рішення вже у червні.....

Кандидатський статус

17 червня 2022 року Європейська комісія рекомендувала Європейській раді надати Україні статус кандидата на вступ до Європейського Союзу.

Одночасно із рекомендацією затвердження статусу кандидата Брюссель висунув на адресу Києва вимоги щодо проведення реформ, надавши список із семи пунктів:

- реформа Конституційного суду;
- продовження судової реформи;
- антикорупція, включаючи призначення керівника САП;
- боротьба з відмиванням коштів;
- втілення антиолігархічного закону;
- узгодження аудіовізуального законодавства з європейським;
- зміна законодавства про нацменшини.

Ці вимоги необхідно виконати для того, щоб Україна зберегла статус кандидата, адже надання статусу кандидата у червні 2022 року не є залишковим, і ЄС може скасувати його в разі, якщо офіційний Київ ігноруватиме повестку дня реформ.

Європейський парламент 23 червня 2022 року ухвалив резолюцію із закликом невідкладно надати статус кандидата на членство в Європейському Союзі для України та Молдови, а також підтримати європейську перспективу для Грузії. Резолюцію підтримали 529 депутатів Європарламенту, проти висловилися 45, ще 14 утрималися.

23 червня 2022 року Європейська Рада надала Україні статусу кандидата на вступ до Європейського Союзу. Шарль Мішель, президент Європейської ради, заявивши, що це «історичний момент».

На листопад 2022 року Європейська комісія ще не розпочала оцінку критеріїв, а незалежна оцінка Європейської правди оцінила прогрес лише в 4,7/10.

2 лютого 2023 року Європейський Парламент ухвалив резолюцію, текст якої вимагає від ЄС працювати над початком переговорів про вступ і підтримати дорожню карту, яка окреслює наступні кроки для приєднання України до єдиного ринку ЄС. 3 лютого 2023 року під час Самміту Україна-ЄС, Європейська комісія погодилася представити «передню оцінку» семи вимог навесні 2023 року, щоб відкрити для України шлях для початку переговорів у 2023 році.

ТЕМА 5. Основні напрямки інтеграції Північної та Латинської Америки, Азіатсько-Тихоокеанському та Африканському регіонах

1. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (NAFTA) та (USMCA).
2. Особливості інтеграційних процесів в Латинській Америці.

3. Багатоплановість міжнародної економічної інтеграції в Латинській Америці.
4. Особливості інтеграційних процесів в Азійсько-Тихоокеанському регіоні.
5. Сучасні тенденції в азійсько-тихоокеанському інтеграційному процесі, АТЕС, АСЕАН.
6. Специфічні риси інтеграційних процесів на Африканському континенті.

1. Особливості інтеграції в Північній Америці:

1) Північноамериканська зона вільної торгівлі має континентальні масштаби. На торгівлю між учасниками припадає майже 51% ЗТО країн, 18% та 20% - на країни Європи та Азії.

2) Існує чималий розрив у рівнях економічного розвитку країн-членів, що ускладнює створення єдиного господарського комплексу. Мексика значно відстає і від США, і від Канади.

3) має яскраво виражений центр – США: світовий лідер з величезним науково-технічним, технологічним потенціалом та конкурентоспроможною економікою.

4) угода має широкомасштабний характер: вона охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами, інвестиційну діяльність, розширює вільний рух капіталів, необмежений вивіз прибутків і доходів, поглиблює лібералізацію взаємної торгівлі, регулює порядок міграції робочої сили тощо.

5) країни-члени НАФТА є водночас і атлантичними, і тихоокеанськими, вони майже рівновіддалені від двох інших потужних світових економічних регіонів – Західної Європи та Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА)

1960-ті роки можуть вважатися початком інтенсивного розвитку інтеграційних процесів між США та Мексикою. У **1988р.** – двостороння угода між США і Канадою про створення протягом 10-ти років зони вільної торгівлі (CUSFTA). Трьохстороння угода (**НАФТА**) була підписана у **1992** році. Інтеграційний союз почав функціонувати з **1 січня 1994р.** у складі США, Мексики і Канади;

Структура: Комісія з вільної торгівлі та секретаріат;

Основна мета: усунути бар'єри на шляху торгівлі товарами.

У НАФТА слабо розвинуті мережі органів міжнаціонального регулювання (Структура: Комісія з вільної торгівлі та секретаріат) і цілком відсутні органи наднаціонального регулювання.

У рамках НАФТА були передбачені заходи для лібералізації руху товарів, послуг і капіталів через кордони, що розділяють три країни. Майже всі торговельні й інвестиційні бар'єри були зняті протягом 15 років. Створені умови для прийняття цими трьома країнами аналогічних законів в області охорони навколишнього середовища, а також трудового законодавства. В угоді передбачений захист північноамериканського ринку від експансії азіатських і європейських компаній, що прагнуть обійти американські митні бар'єри шляхом реекспорту своїх товарів у США через Мексику. Також знімались обмеження на рух капіталу (за винятком нафтового сектору в Мексиці, культури й освіти в Канаді, авіаперевезень і радіокомунікацій у США). Мексика поступово зняла обмеження для американських і канадських прямих інвестицій, починаючи з 2007 р. Були ліквідовані більшість тарифів на продукцію сільського господарства за винятком обмежень у торгівлі кукурудзою, цукром, деякими овочами і фруктами, а також митні бар'єри у торгівлі автомобілями і текстилем. Передбачені необхідні заходи щодо захисту інтелектуальної власності, гармонізації технічних стандартів, санітарних норм.

З 2016 року почались перемовини щодо вдосконалення НАФТА, на зміну якій у 2020 році була укладена СШМК (USMCA).

Угода між Сполученими Штатами Америки, Сполученими Мексиканськими Штатами та Канадою, широко відома під назвою «**Сполучені Штати - Мексика - Канада**» (USMCA), є угодою про вільну торгівлю, укладеною між США як правонаступника Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA). Її називають "NAFTA 2.0" або "Нова NAFTA", оскільки було включено багато положень НАФТА, а її зміни розглядалися як поступові. 1 липня 2020 року USMCA набрав чинності у всіх державах-членах. Імплементация усіх положень має бути здійснена на протязі 6 років.

При розробці USMCA переговори зосереджувались в основному на автомобільному експорті, тарифах на сталь та алюміній, а також на ринку молочних продуктів, яєць та птиці. Порівняно з NAFTA, USMCA підвищує екологічні та робочі норми та більше стимулює вітчизняне виробництво легкових та вантажних автомобілів. Угода також забезпечує оновлений захист інтелектуальної власності, надає США більше доступу до молочного ринку Канади, **вводить квоту на канадське та мексиканське виробництво автомобілів** та збільшує безмитну межу для канадців, які купують американські товари в Інтернеті, з 20 до 150 доларів США.

2. Особливості інтеграційних процесів у країнах Латинської Америки:

- Значно більш слабка регіоналізація торгівлі: 26% торгівельних потоків припадає на країни регіону, 25% - на НАФТА, по 20% - на країни Азії та Європи.
- Супроводжується політикою “індустріалізації”, що базувалась на розвитку імпортозаміщуючих галузей.
- Країни уклали міждержавні угоди, в яких базисом був принцип взаємної спеціалізації, тобто промислове заміщення і доповнення економік країн, що призвело до нарощення політики протекціонізму.
- Спроби обмежити вплив ТНК (Андська співдружність – 15% капіталу іноземних фірм має належати державі, вивозити можна не більше 14% зареєстрованих інвестицій).
- Значні політичні зусилля та протидія впливу США.
- Домінують три моделі міжнародної економічної інтеграції: **спільний ринок, зона вільної торгівлі, модель часткових економічних преференцій.**
- Наявність міжконтинентальної інтеграції – ЗВТ МЕРКОСУР - Ізраїль, ТАФТА, САФТА.

Найбільші регіональні блоки у Латинській Америці:

- Спільний ринок країн Південного Конусу (**МЕРКОСУР**), березень 1991р. (Бразилія, Аргентина, Парагвай, Уругвай; з 2006 р. – початок приєднання Венесуели), митний союз; 75% ВВП Південної Америки;
- Андська група (Андський пакт, або Картахенська угода), 1969р. (Болівія, Перу, Еквадор, Колумбія, Венесуела); спільний ринок – за документами
 - UNASUR, 2004 – МЕРКОСУР, Андський пакт, Чилі, Гайана, Сурінам
 - Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (**ЛАВТ**), 1960-1980рр., у **1980р.** – замінено на Латиноамериканську інтеграцію (MERCOSUR, Андський пакт, Чилі, Мексика);
 - Центральноамериканський спільний ринок (**ЦАСР**), 1960р. (Коста-Ріка, Нікарагуа, Сальвадор, Гондурас, Гватемала);
 - Співтовариство і спільний ринок країн Карибського басейну (**КАРІКОМ**), 1973р.(Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монтсерра, Сент-Христофер і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Тринідад і Тобаго, Ямайка);

Спільний ринок Південної Америки (МЕРКОСУР)

- В нього входять Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай, Венесуела
- Асоційовані члени — Чилі, Болівія, Колумбія, Перу і Еквадор.

- Охоплює територію в 12 мільйонів кв. км. з населенням 200 мільйонів осіб і сумарним обсягом ВВП близько 1 трлн. доларів США.

- Це майже 60% території Латинської Америки, 46% її населення і близько 50% ВВП.

- Першим кроком до створення Об'єднаного Ринку стала угода про вільну торгівлю, яку підписали Аргентина і Бразилія в 1986 р.

- У 1990 р. до цієї угоди приєдналися Парагвай і Уругвай.

- Основним принципом діяльності вищих органів є консенсус.

- З 1 січня 1995 року відповідно до Оуро-Претських угоди, підписаних у 1994 р., МЕРКОСУР перейшов на вищий інтеграційний рівень: від зони вільної торгівлі до митного союзу.

- У внутрішній торгівлі для всіх учасників вводиться єдиний зовнішній митний тариф (ЕЗМТ) на продукцію, яка завозиться з третіх країн (ставка імпорتنих мит для різних товарів коливається від 0 до 20%).

Основними адміністративними органами об'єднання є:

- Рада загального ринку
- Група загального ринку
- Комісія торгівлі
- Спільна парламентська комісія,
- Соціально-економічний консультативний форум
- Адміністративний секретаріат.

Перші чотири організації працюють на міжурядовому рівні. Основним принципом діяльності вищих органів Меркосуру є консенсус. Ідея створення якоїсь наднаціональної структури за прикладом Європейського союзу не отримала підтримки.

У рамках **МЕРКОСУР** розроблений і діє механізм регулярних консультацій на рівні глав держав і урядів, міністрів закордонних справ, економіки, фінансів, торгівлі, соцзабезпечення.

У грудні 1995 р. МЕРКОСУР і ЄС підписали угоду про створення першої в історії Південної Америки **трансконтинентальної зони вільної торгівлі**.

Кінцева мета створення МЕРКОСУР учасниками визначена як створення в регіоні «загального ринку», і для досягнення цього необхідні:

- уніфікація національних режимів оподаткування, трудового і міграційного законодавства;
- створення механізму регулювання обмінних курсів валют;
- уведення пріоритетності рішень і правил МЕРКОСУР над національним законодавством.

3. Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) – торговельно-економічна асоціація, створена в 1981 р. за «Договором Монтевідео-80» замість Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛАВТ), що діяла з 1961 р.

Учасниками ЛАІ є: Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор. У рамках ЛАІ зберігається розподіл на три субрегіональні угруповання:

- договір басейну Ла-Плати;
- Андський пакт;
- Амазонський пакт.

Деякі країни є одночасно і членами інших регіональних угруповань.

Система керування ЛАІ представлена вищим органом – Радою міністрів (штаб-квартира в Монтевідео, Уругвай).

Внутрішньозональна торгівля і регіональна інтеграція ЛАІ здійснюються шляхом укладання регіональних і субрегіональних, а також функціональних (двосторонніх і багатосторонніх) угод, що передбачають конкретні заходи для торгівлі, митних питань, співробітництво в сфері промисловості і сільськогосподарського виробництва, транспорту, валютно-фінансових відносин тощо.

Карибський спільний ринок (КАРІКОМ, Caribbean Single Market & Economy)

- Найбільш стійке інтеграційне угруповання регіону, створене у 1973р. На основі договору підписаного у Тринідад і Тобаго;
- Включає 16 країн Карибського басейну: Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монтсерра, Сент-Христофер і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Тринідад і Тобаго, Ямайка.
- Заснований на базі зони вільної торгівлі, яка існувала з 1965-1973рр.;
- Складається з субрегіональних відділень, де найрозвинутішим вважається Карибський загальний ринок в рамках країн Антигуа, Барбадос, Гайана, Тринідад і Тобаго, Ямайка;
- В межах спільного ринку повністю ліквідовані торгові обмеження, затверджений єдиний митний тариф щодо товарів третіх країн;
- Третину взаємної торгівлі складають нафтопродукти;
- 1995 рік — вільне переміщення громадян, скасування паспортного режиму.
- У 1989 році в рамках КАРІКОМ було прийнято рішення використовувати єдину Гармонізовану систему опису і кодування товарів для цілей тарифної класифікації.
- 1 січня 1991 р. країни КАРІКОМ (за винятком держав Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Антигуа і Барбуда, Сент-Люсія) встановили єдині ставки ввізного мита на товари, що ввозяться з країн, які не є членами КАРІКОМ: такі

єдині ставки встановлені стосовно промислової продукції, щодо інших товарів окремі держави встановлюють ставки мита самостійно.

- Ставки ввізного мита на різні товари відрізняються (від 5 до 40 %).
- Найбільш високими ставками митами обкладаються товари, аналогічні тим, які виробляються на території КАРІКОМ у достатніх кількостях.
- Готова і «проміжна» продукція обкладаються ввізним митом за нижчими ставками.
- Існують проекти об'єднання НАФТА і МЕРКОСУР та НАФТА і КАРІКОМ.

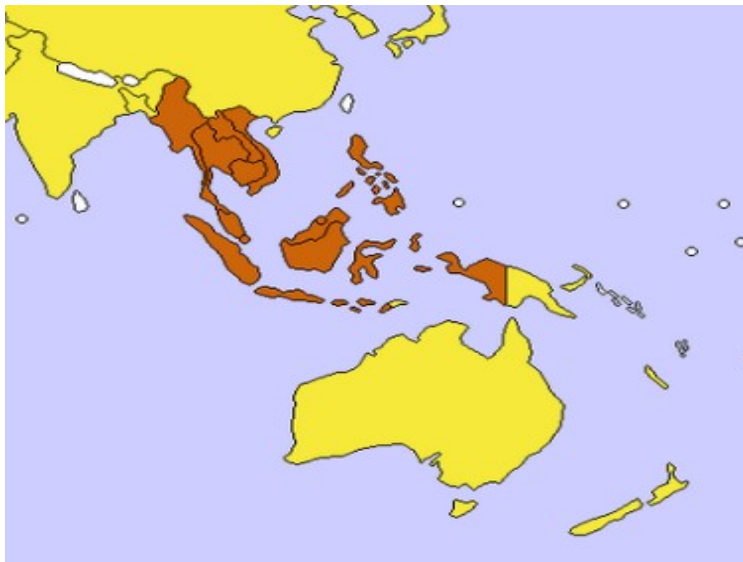
Особливості інтеграції в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (АТР):

- Зорієнтованість країн регіону у торгівлі на розширення субрегіональних зв'язків – 52% торгівельного обороту припадає на регіон, приблизно по 17-18% - на Північну Америку та Європу;

- В інтеграцію включені як розвинені країни, так і держави, що розвиваються, що мають різний рівень економічного розвитку;

- Повільний розвиток в основному торгівельної інтеграції, різноспрямована, згори донизу, і знизу догори;

- Інтеграція протікає на регіональному рівні й великою мірою на рівні окремих субрегіонів (в АСЕАН* (10 країн)– створена в 1967 році геополітична та економічна міжнародна організація, до якої входять 10 країн, розташованих в Південно-Східній Азії, а саме: група 6 (Філіппіни, Малайзія, Індонезія, Сінгапур, Таїланд, Бруней), група 4 (В'єтнам, Камбоджа, Лаос, М'янма); взаємодія В'єтнаму з Сінгапуром та Малайзією; утворення у 2010 р. ЗВТ КНР-АСЕАН (1,9 млрд. нас.; ВВП 6 трлн.дол., ЗТО 4,5 трлн. дол.); утворення зон вільної торгівлі Індія-АСЕАН (охоплює торгівлю товарами), Республіка Корея-АСЕАН (з 2007 р., у 2009 – інвестиції), АСЕАН-Австралія-Нова Зеландія, АСЕАН-Японія (Всеосяжне економічне партнерство з 1.01.2008 р.), Нова Зеландія-КНР;



[*

АСЕАН від англ. Association of SouthEast Asian Nations, ASEAN ['a:si:ɑ:n])

Асоціація країн Південно-Східної Азії Association of Southeast Asian Nations (АСЕАН)

Рік створення: 9 серпня 1967 року (на основі Бангкокської декларації)

Країни – учасники: Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней (1984), В'єтнам (1997), Лаос і М'янма (1997), Камбоджа (1999)

ВВП: більше 737 млрд. доларів США.

Спостерігачі: Папуа-Нова Гвінея

Діє у формі **зони вільної торгівлі** з 28 січня 1992 року;

Мета – прискорення економічного розвитку та соціального прогресу в країнах-учасницях, захист миру та стабільності в регіоні, а також надання змоги країнам-учасницям змоги мирного вирішення спірних питань (взаємодія в галузі безпеки, соціально-культурної та економічної інтеграції).

Митні ставки в регіоні мають розмір 0-5%

Ставилася мета до 2010 р. обнулити митні ставки між 6-ма старими країнами-членами, до 2015 р. – завершити процес та побудувати повноцінний митний союз;

Встановлено мету - у 2015 році перейти до форми економічного союзу;

Об'єднує понад 560 млн. людей, обсяг торгівлі перевищує 1,5 трлн. доларів США;

Роль конституції виконує **Хартія АСЕАН** (підписана у листопаді 2007 року)./

- Створення Східноазійської зони вільної торгівлі (АСЕАН, КНР, Японія, Республіка Корея, Індія, Австралія, Нова Зеландія) - **Всебічне регіональне економічне партнерство (ВРЕП**)** - Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP - угода про «зону вільної торгівлі плюс» («ЗВТ +»), що охоплює 10 держав-членів Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) (Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни) і 6 держав, з якими у АСЕАН вже підписані угоди про вільну торгівлю (Австралія, Індія, КНР, Нова Зеландія, Республіка Корея і Японія). ВРЕП охоплює 4 розвинені і 12 країн що розвиваються. Початок переговорів було покладено 20 листопада 2012 року на саміті АСЕАН в Камбоджі.

Угода про створення ВРЕП було підписано в Ханой 15 листопада 2020 року. Його запровадження створить найбільшу в світі зону вільної торгівлі з приблизно 2,2 млрд споживачами і обсягом ВВП у \$ 28 трлн, що становить понад 32 % від загального світового обсягу ВВП.



[**]

англ. Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP) — угода про «зону вільної торгівлі плюс» («ЗВТ +»).

ІСТОРИЯ СТВОРЕННЯ ВРЕП

З початку Азійської фінансової кризи 1997—1998 рр. АСЕАН, будучи одним з центральних гравців в регіональній економічній інтеграції в Азійсько-Тихоокеанському регіоні (АТР), стала ініціатором спільного подолання економічного спаду. Також почався пошук можливостей подальшого поглиблення зв'язків в регіоні, як партнера країни особливо хотіли бачити Японію, що має фінансові можливості підтримати держави Південно-Східної Азії. Таким чином, загальна проблема, яка проявилася у вигляді економічної кризи, стала головною причиною створення в 2001 р на основі існуючого регіонального інтеграційного об'єднання нового партнерства.

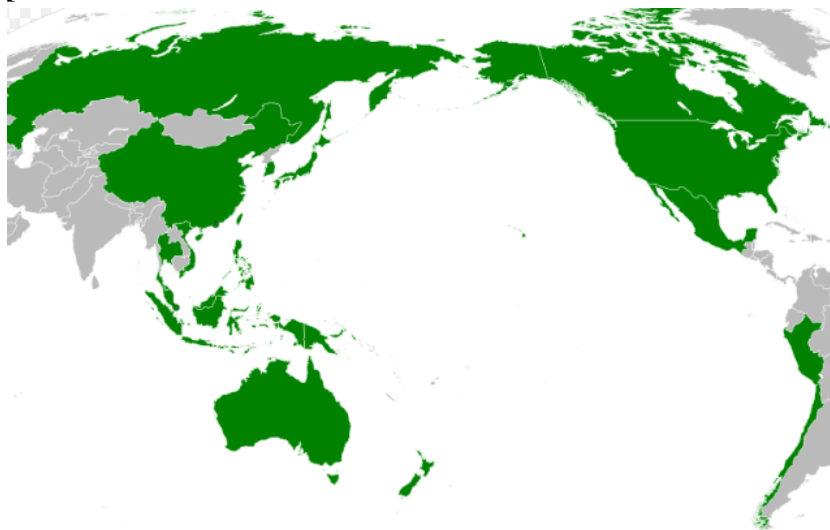
Інтеграційні союзи в АТР:

1. Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) - Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней (1984), В'єтнам (1997), Лаос і М'янма (1997), Камбоджа (1999), **зона вільної торгівлі**

2. Організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС*)** – з 1989 р. Заснований з метою сприяння тіснішій економічній співпраці та вільній торгівлі держав Азійсько-Тихоокеанського регіону. Аналог таких утворень як Європейський Союз та

Північноамериканської зони вільної торгівлі. Учасники: Австралія, Бруней-Дурасалам, В'єтнам 1998, Гонконг 1991, Індонезія, КНР 1991, Канада, Малайзія, Мексика 1993, Нова Зеландія, Папуа Нова Гвінея 1993, Перу 1998, Республіка Корея, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань 1991, Філіппіни, Чилі 1994, Японія, РФ 1998. З 2011 р. – ЗВТ для розвинених країн, з 2020 – для всіх країн. Індія та Монголія – заявки.

[***



англ. The Asia-Pacific Economic Cooperation, скорочено АТЕС, англ. АРЕС
— форум економік Тихоокеанського узбережжя.

Асоціація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС)

Є форумом держав регіону, має консультативний статус.

Органи: ділова консультативна рада, комітет з торгівлі та інвестицій, економічний та адміністративний комітети

Основна мета АТЕС:

- шляхом об'єднання країн у даному угрупованні стимулювати взаємне співробітництво в різноманітних сферах: на ринку товарів і капіталів, у сфері транспорту, енергетики та ін.;

- утворення зони вільної торгівлі до 2020 р., а всі необхідні умови для цього повинні бути забезпечені промислово розвиненими країнами об'єднання до 2010 р.;

- співпраця із питань освоєння океану та забезпечення ресурсами;
- розвиток промисловості;
- удосконалення економічної співпраці;
- прискорення взаємних капіталовкладень;
- вивчення і розв'язання валютних проблем та удосконалення валютного ринку тощо.

Характеристики АТЕС:

- майже 54% ВВП та понад 45% світової торгівлі
- Різні концепції розвитку АТЕС: відкритий регіоналізм (лібералізація поширюється і на країни за межами АТЕС), мережевий (кожен з учасників сам обирає сфери співробітництва та швидкість інтеграції), міжфірмовий (співробітництво на міжфірмовому рівні, без розширення участі держави)
 - Різний рівень економічного розвитку країн-учасниць;
 - 3 його члени є членами НАФТА, а через участь Перу та Чилі посилюється інтеграція з країнами Південної Америки;
 - Утворено ЗВТ CorUS – Республіка Корея та США.

Розвиток інтеграції в АТЕС:

- 1) Створення САС – Східно-Азійського Союзу як субгрупи: Японія, АСЕАН, Тайвань, Південна Корея, Китай, Гонконг, Т.зв. АСЕАН +5 (відокремлюється американська частина, створюється конкурент ЄС та НАФТА-САФТА);
- 2) Створення зони економічного співробітництва Японського моря: Японія, РФ, Південна Корея та КНР;
- 3) Рух в напрямку створення Східно-Азійської зони вільної торгівлі (ЕАФТА): країни АСЕАН, Японія, КНР, Південна Корея, т.зв. АСЕАН +3 (існує у вигляді форуму країн, присвяченого функціонуванню Азійської валютної одиниці, яка використовується в безготівкових розрахунках та для контролю взаємних коливань валют; денуклеаризації Корейського півострова; підтримки демократії в країнах, тощо)]

3. Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК**):** зона вільно торгівлі (Афганістан, Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдіви, Непал, Пакістан, Шрі-Ланка) За чисельністю населення є найбільшою регіональною організацією, нараховує близько 1,6 млрд жителів.

[****



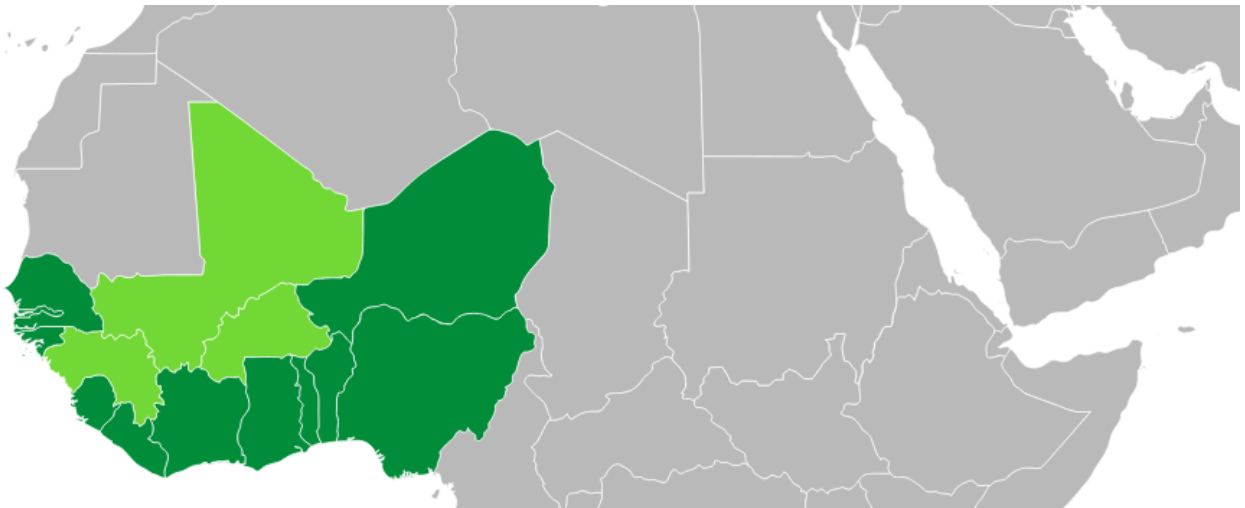
(англ. South Asian Association for Regional Cooperation — SAARC) — економіко-політична організація восьми країн Південної Азії.

]

Економічне співтовариство держав Західної Африки (ЕКОВАС)

Членами ЕКОВАС є: Бенін, Буркіна-Фасо, Гана, Гамбія, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Кабо-Верде, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того і Кот д'Івуар.

[The Economic Community of West African States (ECOWAS)] субрегіональна організація, до якої входять країни Західної Африки. Метою створення Співтовариства є просування економічної інтеграції країн регіону. Є одним зі стовпів африканської регіональної інтеграції.



Цілями союзу проголошені:

- розвиток всебічного економічного співробітництва;
- мобілізація природних ресурсів;
- вирівнювання рівнів розвитку країн регіону;
- поетапне створення протягом 15 років африканського загального ринку;
- проведення спільної економічної політики, координація планів розвитку держав-членів.

Економічна інтеграція в рамках ЕКОВАС розвивається за наступними напрямками:

- лібералізація регіональної торгівлі;
- створення митного і валютного союзу;
- установа вільного режиму пересування громадян і майна;
- розвиток і реалізація спільних проектів в області енергетики, гірничодобувної промисловості і дорожнього будівництва.

У рамках ЕКОВАС створений Фонд співробітництва, компенсації і розвитку зі штаб-квартирою в м. Ломо (Того), у функції якого входить, зокрема,

відшкодування втрат від зниження мита у результаті створення зони вільної торгівлі; фінансування будівництва спільних об'єктів.

Правові основи функціонування ЕКОВАС представляє вищий орган співтовариства – щорічна конференція глав держав і урядів. Постійний адміністративний орган – Виконавчий секретаріат. Штаб-квартира – м. Логос (Нігерія).

Таким чином, ЕКОВАС можна розглядати як багатоступінчастий процес, що веде поетапно до митного союзу і потім до спільного ринку. Зіставлення макроекономічних показників розвитку країн регіону дає основу для таких висновків.

По-перше, більшість країн досягли в останні роки досить стійких темпів економічного зростання, що перевищують темпи приросту населення. Виняток становить Сьєрра-Леоне, економіка якої знаходиться в глибокій кризі внаслідок тривалого військово-політичного конфлікту.

По-друге, у багатьох країнах вартість експорту по відношенню до ВВП поступається аналогічному показнику по імпорту. По суті, ці країни не володіють достатніми валютними надходженнями для оплати необхідного імпорту.

По-третє, спільною рисою економіки країн регіону можна вважати незначну частку іноземного капіталу у валових внутрішніх інвестиціях. На тлі інших країн Західної Африки лише Нігерія має більше 20% ПІІ у валових внутрішніх інвестиціях, Гана - 10%. Нарешті, про переважання сировинного сектора в економіці свідчить низька частка доданої вартості у ВВП країни, за винятком Нігерії, де обробна промисловість, включаючи і нафтопереробку, займає провідні позиції в економіці.

ТЕМА 6 Суб'єкти міжнародного бізнесу

План:

1. Класифікація суб'єктів міжнародного бізнесу
2. Основні етапи в створення спільного підприємства
3. Контрактна основа взаємодії суб'єктів міжнародного бізнесу
4. Стратегії міжнародного бізнесу

1. Класифікація суб'єктів міжнародного бізнесу

Суб'єктами міжнародного бізнесу є його учасники, спроможні активно і незалежно працювати з метою реалізації своїх економічних інтересів. До основних суб'єктів такої господарської діяльності належать фізичні та юридичні особи, інституціональні й добровільні об'єднання останніх, держави та міжнародні організації. Відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" суб'єктами такої діяльності можуть бути:

- фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають громадянську дієздатність і правоздатність;
- юридичні особи, що зареєстровані в Україні та мають на її території постійне місцезнаходження;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, що не є юридичними особами згідно з законами України, але мають постійне місцезнаходження на території України;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності іноземних держав (дочірні фірми, філії, відділення, представництва);
- спільні підприємства, що мають постійне місцезнаходження в Україні.

До цього слід додати, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України при господарюванні мають дотримуватись таких принципів:

- суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
- юридичної рівноправності та недопущення дискримінації;
- верховенства закону;
- захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- еквівалентності обміну, недопустимості демпінгу в процесі ввезення і вивезення товару.

Виходячи з мотивації та особливостей здійснення міжнародної підприємницької діяльності (бізнесу), можна виокремлювати певні її (його) типи і види .

Є два основні типи бізнесу — приватний і державний міжнародний бізнес. Таке виокремлення типів міжнародного бізнесу здійснюється на основі розмежування суб'єктів господарювання за ознакою форм власності. Зараз у країнах із перехідною економікою домінує тенденція до поступового збільшення частки приватного міжнародного бізнесу.

— За галузево-технологічною і функціональною ознаками розрізняють певні види міжнародного бізнесу: промисловий, аграрний, промислово-аграрний, будівельний, торговельний, транспортно-комунікаційний, фінансовий. Найбільш

швидкими темпами розвиваються промисловий, торговельний і фінансовий міжнародний бізнес.

Форми міжнародної підприємницької діяльності

У міжнародній практиці підприємницької діяльності розрізняють певні форми та рівні інтернаціоналізації різних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Першою і найнижчою за рівнем інтернаціоналізації формою підприємницької діяльності є здійснення окремих зовнішньоекономічних операцій — експортно-імпортних, лізингу, посередницьких, консультаційних і маркетингових послуг.

Другою формою підприємницької діяльності є різноманітна промислова кооперація — науково-технічна (в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських, випробувальних робіт), виробнича, збутова, сервісна (технічне обслуговування і ремонт після продажу).

Третя форма міжнародної підприємницької діяльності — це достатньо широкомасштабна організація спільного підприємства, яка має високий рівень інтернаціоналізації і охоплює створення та функціонування спільних підприємств, ліцензування, управління за контрактом.

Четверта форма міжнародної підприємницької діяльності з найвищим рівнем інтернаціоналізації суб'єктів господарювання — це територіально-виробничі комплекси з багатосторонніми міжнародними зв'язками. Прикладами таких форм господарських зв'язків можуть бути прикордонна і прибережна торгівля, різні консорціуми, реалізація концесійних угод тощо.

Економічні зв'язки з зарубіжними фірмами реалізуються переважно шляхом здійснення комерційних операцій, тобто певних технічних і організаційних процедур для підготовки і здійснення міжнародного співробітництва. Найбільш поширеною, традиційною формою зовнішньоекономічної діяльності є зовнішньоторговельні операції — імпортні та експортні.

Імпорт — завезення товарів з іншої країни і реалізація їх на внутрішньому ринку.

Експорт — продаж товарів, вивезених із країни іноземному покупцю.

Надвисокий рівень інтернаціоналізації є важливим чинником зростання ефективності зовнішньоекономічної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання; досягається лише в межах четвертої форми міжнародного бізнесу. У цій формі фактично інтегруються всі інші форми міжнародної підприємницької діяльності, в тому числі створення спеціальних (вільних) економічних зон, міжнародних консорціумів, концесій тощо.

Щоб реалізувати окремі форми міжнародної підприємницької діяльності, рекомендуються два основні шляхи:

1) встановлення міжнародних відносин між партнерами, без створення нового підприємства, що мають регулюватися відповідними економічними угодами або контрактами, чинними законодавчими актами про міжнародну торгівлю та кооперацію;

2) створення нового спільного підприємства або зарубіжної філії (представництва), тобто нового суб'єкта господарювання і міжнародного бізнесу.

Ці шляхи передбачають обґрунтування всіх факторів, що впливають на вибір відповідної форми бізнесу.

Міжнародна підприємницька діяльність зумовлена об'єктивними процесами інтернаціоналізації окремих суб'єктів господарювання та національної економіки в цілому. Вона може мати різноманітний характер, типи, види, форми. За масштабами та ефективністю впливу на міжнародний бізнес слід виокремити спільне підприємництво.

Основні етапи в створення спільного підприємства

Міжнародне спільне підприємство (МСП) є формою співробітництва і поєднання зусиль різнонаціональних партнерів стосовно інвестування, управління, виробництва продукції (надання послуг, торгівлі), розподілу підприємницьких доходів і ризиків.

Серед найважливіших ознак міжнародного спільного підприємства варто виокремити насамперед те, що воно є:

1) формою міжнародного бізнесу і специфічним його суб'єктом;

2) формою і способом виходу на зарубіжний ринок;

3) різновидом прямого іноземного інвестування;

4) однією з нових форм господарювання для країн з економікою, що активно трансформується на ринкових засадах.

Мотивація і процедура створення міжнародних спільних підприємств формується на макро і мікрорівні. Для промислово розвинених країн вирішальним макроекономічним чинником експортної орієнтації підприємницького капіталу є насамперед баланс імпорту й експорту інвестиційних ресурсів. Його формування і фактичний стан визначаються певними політико-, ресурсо-, та

загальноекономічними чинниками, до яких можна віднести: стабільність політичної системи, ступінь втручання уряду в економіку, рівень інфляції та конвертованість валюти, стан платіжного балансу, розвиненість фондового ринку, систему оподаткування тощо.

Привабливість міжнародних спільних підприємств зумовлена:

- збільшенням матеріальних та фінансових ресурсів, виробничих потужностей;
- сприянням розвитку національної науково-дослідної бази, поширенням передової технології та управлінського досвіду, підвищенням кваліфікації керівних кадрів і спеціалістів-менеджерів;
- стимулюванням конкуренції та пов'язаними з нею позитивними явищами (підриванням позицій місцевих монополій, підвищенням якості імпортозамінної продукції та зниженням цін на неї);
- нарощуванням експортних надходжень у вигляді податків на прибутки спільних підприємств.

Основними мотивами формування й функціонування спільних підприємств як стратегії виходу на міжнародний ринок є:

- зниження питомих інвестиційних ресурсів і підприємницького ризику за створення і використання нових потужностей;
- розширення діючих виробничих потужностей;
- реалізація переваг меншої вартості факторів виробництва і в першу чергу збереження ресурсів;
- можливість уникнення сезонної нестабільності виробництва і пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції;
- підвищення ефективності маркетингу і знаходження нових каналів збуту;
- проникнення на конкретний територіальний ринок і набуття управлінського досвіду на нових ринках.

Мотивація діяльності безпосередніх партнерів формується внаслідок узгодження їхніх інтересів — виробничо-економічних, маркетингових, екологічних, престижних та особистих. Домінуючими є виробничо-економічні й маркетингові мотивації діяльності партнерів. Проте слід враховувати й інші (мало декларовані та рідко досліджувані) мотиви: екологічні, коли розв'язуються нагальні завдання виведення з експлуатації екологічно брудних (небезпечних для здоров'я людей і довкілля) виробництв; пропагандистські престижі, що прита-

манні діяльності великих корпорацій (компаній, фірм) за кордоном і міжнародному бізнесу в окремих невиробничих сферах (туризм, сервіс); особисті (персональні), коли спільні підприємства засновуються партнерами однієї національності або на родинних засадах.

Створення спільних підприємств базується на чинному законодавстві України. Цей процес охоплює узгоджені в часі етапи та концентрується на формуванні необхідних компонент, які наведені в табл1.

Ухваливши заснування міжнародного спільного підприємства, уточнюють (вибирають) сферу його діяльності. Спільне підприємство має задовольняти потреби ринку в певній продукції і її належній якості.

Оцінювання вітчизняного партнера здійснюється за сукупністю показників, що характеризують:

- 1) рівень якості продукції її конкурентоспроможність на світовому ринку;
- 2) технічний рівень устаткування, наявність окремих будівель, споруд, вільних виробничих площ, що можуть бути зараховані до статутного фонду при його формуванні;
- 3) професійну підготовку і спеціалізацію персоналу, необхідного для забезпечення функціонування створюваного спільного підприємства;
- 4) місце розташування підприємства щодо постачальників сировини, напівфабрикатів, комплектуючих, забезпечення транспортними комунікаціями;
- 5) можливий ринок збуту товарів (внутрішній і зовнішній), його обсяги, номенклатуру та прогнозну перспективу.

Для пошук зарубіжного партнера в першу чергу слід враховувати вихідні умови вітчизняного партнера, що може мати вже досвід роботи із зарубіжним партнером. Це сприятиме прискоренню розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експортно-імпортової діяльності, поглибленню науково-технічної і виробничої кооперації з іншими зарубіжними фірмами. Діяльність можливих партнерів аналізують за певною системою показників. Для цього використовують: *прямі показники* (величину активів і їх динаміку, частку власних чи позичених коштів, отриманий прибуток, чисельність працівників, кількість підприємств (філій, представництв фірми), обсяг зарубіжного продажу); *опосередковані показники* (прибуток щодо поточних витрат виробництва, продуктивність праці, приріст продукції в розрахунку на одиницю інвестицій та ін.).

У результаті отриманого аналізу встановлюються (або припиняються) безпосередні контакти з зарубіжними партнерами і ведуться попередні переговори. Процес переговорів завершується підписанням протоколу намірів, в якому мають бути визначені й зафіксовані такі питання:

- загальний обсяг виробництва, можливі обсяги поставок на внутрішній і зовнішній ринок;
- розмір статутного фонду і часток учасників в ньому, співвідношення між власниками і позичковими коштами, можливий банк-кредитор;
- забезпеченість місцевими кваліфікованими кадрами та можлива потреба у залученні іноземного персоналу;
- форми і методи організації продажу готової продукції (виробів) та їх післяпродажне технічне обслуговування, його тривалість;
- забезпечення трансферту прибутку іноземного партнера;
- джерела надходження і напрямки використання іноземної валюти, у тому числі вільно конвертованої.

Можуть бути й інші питання. Деталізація їх щодо створення міжнародного спільного підприємства здійснюється в процесі підготовки *техніко економічного обґрунтування* створення МСП, його *структуруючі основні елементи зображені в табл. 1*

У процесі *підготовки установчих документів (проектів)* слід усвідомити важливість ретельної розробки статуту спільного підприємства, в якому має бути визначено: предмет і цілі діяльності спільного підприємства, його місцезнаходження, склад учасників; розмір статутного фонду і часток партнерів у ньому, порядок його формування; склад і компетенцію органів управління, порядок прийняття рішень та коло завдань, для розв'язання яких вимагається однаковість думки; порядок припинення діяльності (ліквідації) спільного підприємства.

Табл 1.

Основні компоненти в створення спільного підприємства

Основні розділи		Зміст обґрунтування
1	<ul style="list-style-type: none"> • Назва МСП • Назва фірми - партнера 	Коротка характеристика: передбачуваного іноземного партнера; досвіду співробітництва з ним; основних фірм – конкурентів
2	<p>Номенклатура продукції</p> <ul style="list-style-type: none"> • Кількість • Вартість 	Кількісна і якісна характеристика продукції, її кон'юктура на ринку (вітчизняному та світовому); очікувані ціни та прогноз обсягу продаж
3	<p>Технологія</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тип • Сутність 	Оцінка існуючих у світі технологій виготовлення аналогічних товарів, їх основних партнерів, прийнятої технології для продукції МСП

4	<ul style="list-style-type: none"> • Устаткування • Форма і методи організації виробництва 	Вибір і розрахунки необхідного устаткування, форми і методу організації виробництва
5	Матеріально – технічне забезпечення	Обґрунтування вибору: форми матеріально – технічного забезпечення; постачальників ресурсів; транспортних засобів
6	<p>Персонал</p> <ul style="list-style-type: none"> • Чисельність по категоріях • Оплата праці 	Необхідна (передбачувана) чисельність місцевих та іноземних працівників; вибрані форми оплати праці та розмір, преміювання, соціальні виплати
7	<p>Фінансування і статутний фонд</p> <ul style="list-style-type: none"> • Загальна величина • Частка партнерів 	Частка учасників у статутному фонді за чинним законодавством; загальна величина статутного фонду; частка власних і позичкових коштів

8	<p>Реклама продукції</p> <ul style="list-style-type: none"> • Види • Витрати • Канали розповсюдження 	<p>Аналоги реклами на дану продукцію, можливість конкурентів на світовому ринку; вибрані види реклами та фінансові можливості її здійснення</p>
9	<p>Система збуту продукції</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вид та засоби доставки • Обсяг збуту всередині країни і за рубежом 	<p>Наявність досвіду організації збуту в партнерів; практика збуту аналогічної продукції іншими фірмами</p>
10	<p>Очікувані виторг і прибуток</p> <ul style="list-style-type: none"> • Запланований виторг • Очікуваний прибуток 	<p>Динаміка рівня цін за стадіями життєвого циклу продукту; очікувані виторг і прибуток; розподіл прибутку між партнерами і порядок його використання</p>

11	<p>Формування фондів МСп</p> <ul style="list-style-type: none"> • Фонд технічного розвитку • Фонд соціального розвитку • Резервний фонд 	<p>Існуючий досвід і формування фондів всередині країни і за рубежом; вибір створюваних фондів і їх розрахунки</p>
12	<p>Економічна ефективність створення й функціонування</p>	<p>Розрахунки й оцінка показників економічної ефективності створення і функціонування МСП за існуючою або власною методикою</p>

Вищим органом спільного підприємства є рада, яка формується з осіб, призначених його учасниками, тобто з громадян країн-учасниць. Керівництво поточною діяльністю спільного підприємства здійснює генеральний директор (дирекція), який (яка) призначається радою. Керівником спільного підприємства може бути як представник одного із засновників, так і запрошений спеціаліст. Після завершення переговорів і підписання установчих

документів проводиться реєстрація спільного підприємства у відповідній державній інстанції згідно з чинними законодавчими актами. Для реєстрації СП необхідні такі документи:

- 1) письмова заява одного з учасників, в якій зазначаються всі учасники СП, їхні юридичні адреси, керівні органи, особа, котрій доручено отримати реєстраційне свідоцтво;
- 2) письмове погодження обласної (міської) держадміністрації і керівного органу вітчизняного учасника на створення СП;
- 3) нотаріально засвідчені копії установчих документів;
- 4) техніко-економічне обґрунтування створення СП, що засвідчує його ефективність і валютну окупність;
- 5) документи, що підтверджують реєстрацію іноземного партнера як юридичної особи та його платоспроможність.

Реєстрація проводиться за наявності рішення Державної зовнішньоекономічної комісії Кабінету Міністрів України. Після розгляду і схвалення поданих документів, приймається відповідне рішення, видається свідоцтво про реєстрацію, а назва спільного підприємства вноситься до спеціального реєстру.

Механізм функціонування СП.

На етапі створення спільного підприємства у його установчих документах і техніко-економічному обґрунтуванні вирішуються принципові питання управління й кадрового забезпечення, формується організаційно-економічний механізм функціонування.

Нині в Україні вже створені й функціонують тисячі міжнародних спільних підприємств в різних галузях народного господарства, і кожне з них має свою специфіку і певну особливість господарської діяльності, що пов'язані з багатьма чинниками діяльності їх зарубіжних партнерів.

Чисельність персоналу МСП не регламентується, а погоджується партнерами. Засновники самостійно вирішують питання наймання і звільнення працівників, форми і розміри оплати праці, матеріального заохочення. Умови оплати праці вітчизняних працівників, режим їх роботи та відпочинку, соціальне забезпечення і страхування регулюються чинним законодавством

України. На іноземних працівників МСП поширюється встановлений для них режим роботи та чинне вітчизняне законодавство щодо деяких умов праці. Умови оплати праці і пенсійного забезпечення визначаються, в основному, трудовим договором з кожним іноземним працівником МСП. Платежі для майбутнього пенсійного забезпечення цих працівників перераховуються у відповідні фонди країн їхнього постійного проживання і у відповідній валюті.

Матеріально технічне забезпечення МСП здійснюється з використанням як внутрішнього, так і зовнішнього ринків також відповідно до прийнятих угод між засновниками спільного підприємства.

Транспортне обслуговування регулюється нормами і правилами внутрішніх та міжнародних перевезень вантажів.

Маркетингові дослідження дають можливість успішно здійснювати міжнародну підприємницьку діяльність, забезпечувати ефективність її результатів. Вони охоплюють такі основні організаційно-економічні заходи: визначення структури власної служби маркетингу; визначення середовища міжнародного маркетингу; пошук прийнятних ринкових ніш і розробка стратегії виходу на міжнародний ринок; здійснення наступальної реклами, вибір найефективніших її видів і форм Інформування клієнтів про переваги пропонованих товарів.

Міжнародні спільні підприємства самостійно здійснюють *стратегічне і поточне планування виробництва*, визначають порядок реалізації продукції та послуг. Складання плану виробництва базується на результатах маркетингових досліджень і портфеля замовлень, сформованого укладанням вітчизняних і міжнародних угод (контрактів).

Спільні підприємства реалізують вироблену власну продукцію, використовуючи вітчизняні системи збуту, гуртову і роздрібну торгівлю.

Балансовий прибуток визначають відрахуванням із загального виторгу від реалізації витрат на виробництво, суми виплати відсотків за кредит, а також величини штрафів, пені, неустойки.

З отриманого балансового прибутку створюють фонди відтворення і резервний фонд, здійснюють страхові платежі. Прибуток, що залишається,

підлягає оподаткуванню. Він є також джерелом відповідних платежів у бюджет та створення фонду, спрямованого на матеріальне заохочення працівників і соціальний розвиток підприємства. Далі залишається чистий прибуток, який має бути розподілений між партнерами пропорційно частці внеску до статутного фонду МСП.

Заслугує на увагу виявлена аналітичним шляхом низка причин недостатньо високої результативності діяльності МСП з погляду вирішення організаційно – економічних завдань і пріоритетів України у сфері спільного підприємництва. Ці причини можна звести до такого:

потенціал іноземного інвестування виробництва більшості товарів споживчого призначення обмежений загальною експортною орієнтацією найконкурентноспроможніших корпорацій на світовому ринку;

участь іноземних інвесторів у активній структурній перебудові економіки України є зараз ненадійною, оскільки триває їхня заінтересованість у місцевій сировині, метали та продуктах первинної обробки;

масштабне технолого – технічне переоснащення виробництва насамперед у пріоритетних галузях народного господарства ускладнюється завдяки інфернальній (внутрішній) орієнтації інвестиційної політики іноземних фірм, використання МСП як каналу доступу до науково – технічного потенціалу українських суб'єктів господарювання;

переваги використання традиційної товарної й територіальної (географічної) структури експортно – імпоротної діяльності обмежують участь МСП у необхідній прискореній диверсифікації виробництва багатьох господарських утворень;

підготовка та підвищення кваліфікації національних кадрів, здатних ефективно керувати підприємницькою діяльністю, входять у певне протиріччя із природним прагненням іноземних партнерів використовувати в основному наявних місцевих працівників високої кваліфікації, не вкладаючи відповідні кошти у формування дійової системи управління персоналом.

Практика сучасного господарювання свідчить про наявність політико – правових, організаційно – структурних та соціально – психологічних проблем

створення і функціонування МСП на різних рівнях управління спільним підприємництвом – внутрішньовиробничому, галузевому, регіональному, державному та міжнародному. Вирішення цих проблем вимагає формування зовнішнього і внутрішнього середовища спільної підприємницької діяльності, власної стратегії розвитку, ефективної системи управління МСП.

Інтернаціоналізація комерційно – господарської діяльності зумовлює необхідність існування чіткого механізму регулювання міжнародного спільного підприємництва, здійснюваного відповідними державними структурами і міжнародними організаціями.

Передовсім детального розгляду потребує державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, яке відіграватиме винятково важливу роль у реформуванні економіки і підвищенні ефективності використання сучасної системи господарювання. Ця роль значно зростає нині, коли після ліквідації монополії держави на зовнішньоекономічну діяльність підприємства й організації отримали можливість самостійно й безпосередньо налагоджувати зв'язки з іноземними партнерами.

ТЕМА 7. ТНК – як головний суб'єкт міжнародного бізнесу.

1. Особливості діяльності транснаціональної корпорації.
2. Види та функції ТНК.
3. Економічна природа ТНК.
4. Економічний механізм діяльності ТНК. Фінанси ТНК. Формування та реалізація стратегій ТНК.
5. Наддержавне регулювання діяльності ТНК.

Транснаціоналізація в підприємницькій сфері реалізується в діяльності великих геоцентричних компаній, що функціонують як міжнародні корпорації. Останні є міцною економічною силою, яка пов'язує національні господарства між собою і визначає економічний розвиток окремих країн та світу в цілому. Такі корпорації називаються *транснаціональні*.

За офіційним визначенням ЮНКТАД, **транснаціональна корпорація -**

це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і проводить єдину політику і загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

Транснаціональна корпорація як форма підприємництва - це міжнародне об'єднання, засноване на пайовій участі в капіталі, юридичні права і зобов'язання якого відособлені від прав і зобов'язань його учасників.

Існують різні типи транснаціональних корпоративних об'єднань. Найпоширенішим серед них є **акціонерне товариство**, що мобілізує капітал шляхом випуску цінних паперів - акцій та облігацій. Власники акцій товариства є співвласниками і мають право на участь в управлінні ним. Хоч юридично корпорація належить акціонерам, вони рідко залучаються до управління нею. Частіше їх управлінський вплив обмежується виборами керівних органів корпорації та участю в розробці стратегії господарської діяльності. Тому реальна влада зосереджується в руках керівників, що повсякденно здійснюють управління корпорацією. Головна особливість акціонерного товариства -- вільний обіг його цінних паперів на відкритому ринку цінних паперів.

Власники облігацій одержують фіксований прибуток і є лише кредиторами. Вони не беруть участі в управлінні.

Іншим поширеним видом міжнародних корпорацій є **багатонаціональна компанія (БНК)** - корпорація, у якій головна компанія належить капіталу двох або більше країн. **Багатонаціональною компанією** називають компанію, що допускає великий ступінь незалежності при проведенні операцій у кожній з країн.

Форми й методи міжнародних економічних зв'язків, які застосовують БНК, сприяли перетворенню їх на ТНК. Зростання кількості й потужності ТНК і їх панівної ролі на світовому ринку пояснюється розвитком організаційних форм і методів міжнародної діяльності.

За даними ООН, у світі нараховується близько 200 тис. ТНК, яким належить більш як 250 тис. філій за кордоном. Під безпосереднім контролем

ТНК з різним ступенем інтеграції перебуває переважна більшість усіх виробничих активів світу й 80 % нових технологій.

Міжнародні транснаціональні економічні сили мають високий ступінь концентрації. Про це свідчить той факт, що 1 % материнських ТНК володіє 50 % всього обсягу прямих закордонних інвестицій (загальних активів закордонних філій).

Визначальний вплив ТНК на світовий розвиток виявляється через систему їх міжнародних науково-технічних зв'язків, з яких найбільш характерними є такі:

- зовнішня технологічна торгівля, включаючи торгівлю машинами, обладнанням, патентами, ліцензіями, ноу-хау тощо;
- експорт капіталу з метою здійснення великих науково-технічних проєктів, інвестицій у наукомісткі галузі виробництва (електроніка, інформатика, біотехнологія, нові матеріали тощо), будівництва підприємств та інших об'єктів, геологорозвідувальних робіт;
- військова сфера, включаючи спільні науково-дослідні роботи й торгівлю зброєю;
- міжнародний інжиніринг;
- міжнародний лізинг;
- підготовка за кордоном науково-технічних кадрів;
- контроль за міжнародним ринком інформаційних послуг;
- безпосередня участь у розробці міжнародних угод зі стандартизації та інших напрямів, що забезпечують узгодженість дій ТНК на світовій арені;
- науково-технічні зв'язки в рамках двосторонніх і багатосторонніх угод ТНК, включаючи їх стратегічні союзи.

Основний обсяг прямих закордонних інвестицій і, відповідно, виробничої та іншої діяльності ТНК сконцентровано всередині «тріади»: Європейський Союз (ЄС) - США - Японія, що зумовлено специфікою розвитку сучасного етапу науково-технічної революції і, у зв'язку із цим, структурною перебудовою національних господарств. Про це свідчить і розміщення

закордонних філій ТНК: 45 % розміщено в промислово розвинених країнах, 41 % - у країнах, що розвиваються, 13 % - у країнах Східної Європи. ТНК посідають найвищі поверхи господарської структури. Так, 60 % американських і японських ТНК діють у сфері обробної промисловості, 37 % - у галузях обслуговування й тільки 3 % - у первинному секторі (добувна промисловість).

ТНК посідають провідні позиції у світовому виробництві, зокрема в галузях електроніки, автомобілебудування, у хімічній і фармацевтичній промисловості.

Міжнародні корпорації перетворили світову економіку на економіку, що базується на міжнародному виробництві. Вони забезпечили розвиток НТП в усіх його напрямках:

- підвищення технічного рівня та якості продукції;
- зростання ефективності виробництва;
- вдосконалення форм внутрішньокорпоративного менеджменту.

У процесі свого становлення й розвитку ТНК проходять певні фази. їх визначили американські дослідники в галузі управління Дж. Стопфорд і Л. Уелс під час вивчення організаційних змін у структурі фірм у процесі зростання корпорацій та їх перетворення на ТНК.

В той же час такі американські вчені Дж. Макдональд та М. Паркер, які виділяють *чотири основні етапи еволюції «зовнішньої» структури фірми в процесі їх розвитку в ТНК:*

1. Фірма здійснює експортно-імпортні операції.

2. Закордонна діяльність фірми поширюється на продаж ліцензій і передавання технологій фірми в інші країни.

3. Фірма здійснює закордонні інвестиції насамперед у будівництво складальних підприємств і підприємств виробничого циклу. Такі підприємства можуть бути або спільними (змішаними), або повністю належати материнській фірмі.

4. Відбувається істотне зростання закордонного інвестування компанії. Частка капіталовкладень у закордонні операції, а також прибуток від них у

загальних показниках діяльності корпорації різко зростають. На цьому етапі корпорацію вже можна віднести до стабільно функціонуючої ТНК.

З часу виникнення ТНК не існувало спільної точки зору на питання про параметри, які б давали право зараховувати корпорації до ТНК.

Під **ТНК** зазвичай розуміють лише безумовно великі міжнародні корпорації, які здійснюють по-справжньому суттєвий вплив на світовий ринок товарів і послуг; їх діяльність, інвестування та отримання прибутку їх мають глобальний характер.

ТНК розглядає весь світ як єдине ціле, як арену своєї діяльності й проникає в усі куточки земної кулі в пошуках ринків, техніки, технологій, людей, ідей, капіталів тощо. Взаємообумовлений процес кількісного зростання транснаціонального монополістичного капіталу й поступове підвищення зацікавленості компаній у глобальних операціях, тобто у створенні власних глобальних мереж науково-технічної та виробничо-збутової діяльності в усьому світі, веде до глобалізації світової економіки.

Якісною відмітною рисою ТНК є не просто перенесення частини виробничої або збутової операції в іншу країну, а розміщення виробництва деталей і напівфабрикатів на підприємствах, які обслуговують регіони й континенти. Збирання готових виробів наближають до конкретних ринків з урахуванням специфічних особливостей і запитів конкретного місцевого споживача. Іноземний капітал проникає у все нові галузі й підгалузі місцевих виробників у всьому світі та опановує там провідні економічні позиції.

Переваги ТНК в отриманні значно більшого прибутку порівняно з іншими формами організації міжнародного бізнесу є водночас причинами активного розвитку корпорацій. Основними серед причин-переваг є такі:

- можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності через доступ до ресурсів іноземних держав;
- недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші «невідчутні» активи, насамперед управлінський і маркетинговий досвід;

- близькість до споживачів продукції іноземної філії ТНК і можливість отримання інформації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм приймаючої країни;
- можливість використання у власних інтересах особливостей державної, зокрема податкової, політики в різних країнах, відмінності в курсах валют тощо;
- здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції;
- за допомогою прямих іноземних інвестицій ТНК дістає можливість уникнути бар'єрів при входженні на ринки окремих країн через експорт товарів та/або послуг.

Широка мережа виробничих філій, розміщених у різних країнах, дає змогу збільшувати виробництво там, де його можна здійснювати з максимальною вигодою, й обмежувати там, де воно збиткове.

Фірми, що входять у міжнародну корпорацію й опинилися у скрутному становищі, спроможні різко скорочувати збиткове виробництво. Більш рішучі дії ТНК порівняно з національними фірмами пояснюються тим, що постійні витрати вони можуть покрити за рахунок прибутків, отриманих в інших країнах.

Економічний механізм діяльності ТНК

Економічний механізм діяльності ТНК залежить від економічного й регулятивного середовища в країнах базування та країнах здійснення діяльності філій ТНК.

Податкові умови діяльності ТНК. Провідна роль належить податковим умовам діяльності ТНК, оскільки планування останньої ТНК базується на врахуванні відмінностей в умовах економічної діяльності в країнах, де компанія здійснює операції.

Розрізняють два основних *підходи до оподаткування прибутків ТНК*: світовий та територіальний.

Світовий підхід базується на тому, що оподатковуються всі прибутки корпорації, зареєстровані в певній країні. Тобто оподатковуються прибутки, отримані в країні реєстрації, а також прибутки, отримані від діяльності філій корпорації в усіх інших країнах світу.

Територіальний підхід передбачає оподаткування прибутків, отриманих місцевими та іноземними компаніями на території певної країни.

Так, якщо ТНК зареєстрована в країні зі світовим підходом до оподаткування, то прибуток від діяльності філій корпорацій в інших країнах може оподатковуватися двічі — у країні, де розташована філія, і в країні реєстрації ТНК. Власне, цей підхід узаконює **подвійне оподаткування** одного й того самого прибутку.

Щоб зменшити негативні наслідки подвійного оподаткування, між країнами укладаються **двосторонні угоди про уникнення такого оподаткування**. Ці угоди передбачають декларування прибутків, отриманих філіями зарубіжних корпорацій в іншій країні, а також прибутку, сплаченого ТНК у цій країні.

З метою оптимізації оподаткування ТНК використовують різні методи, які класифікують на дві основні групи: організаційні та економічні.

До **організаційних методів оптимізації оподаткування** ТНК відносять:

- здійснення експорту товарів і послуг спеціальними способами (без фактичного перетину кордону; на основі толінгу — тимчасового ввезення сировини й комплектуючих на митну територію та їх переробки на готову продукцію з наступним експортом);
- здійснення зарубіжних операцій на основі агентських угод, партнерства або спільної інвестиційної діяльності з місцевими компаніями без створення юридичної особи;
- створення зарубіжного представництва, а не філії, що дає змогу не декларувати прибутки в країні їх походження, де діє представництво;
- створення спеціальних дочірніх компаній у країнах із сприятливим або пільговим оподаткуванням чи в офшорних зонах;

- перехід частини зарубіжних філій або дочірніх підприємств під контроль спеціальної холдингової компанії, зареєстрованої у країні зі сприятливим оподаткуванням операцій з капіталом і репатріації дивідендів.

Основні *економічні методи оптимізації оподаткування* ТНК охоплюють такі сфери:

- застосування трансфертних цін у розрахунках між філіями й дочірніми компаніями ТНК у різних країнах;

- концентрацію дивідендів та інших доходів корпоративних фінансових компаній, розташованих у країнах з пільговим оподаткуванням фінансових операцій, пільговим режимом уникнення подвійного оподаткування або в офшорних зонах;

- застосування різних форм внутрішнього корпоративного кредитування з використанням власних фінансових структур або кредитування філій під гарантії ТНК;

- здійснення інвестицій за рахунок власних нагромаджених доходів або залучених ресурсів через власну інвестиційну компанію у структурі ТНК;

- здійснення трансферту активів ТНК через ліцензійні угоди з власними філіями;

- спорудження підприємств і придбання нерухомості через внутрішньокорпоративні компанії з нерухомості, розташовані в країнах з пільговим оподаткуванням операцій з нерухомістю або в офшорних зонах;

- здійснення транспортного обслуговування операцій ТНК через власні транспортні та судноплавні компанії, зареєстровані в офшорних зонах.

Ефект оподаткування вирішальним чином впливає на ключові аспекти діяльності ТНК (іноземне інвестування, фінансову структуру, структуру та вартість залученого капіталу, управління валютними ризиками, фінансовий контроль) і тому має бути оптимізованим.

Міжнародне позиціонування активів ТНК. У міжнародних операціях ТНК виникають обмеження та ризики при переміщенні активів і фінансових коштів, які є наслідком політичних, податкових, валютних та інших обмежень.

Окремі країни застосовують обмеження на трансферт дивідендів або

примусове їх реінвестування в країні, додаткове оподаткування переказу дивідендів до штаб-квартир ТНК.

Податкові обмеження полягають у додатковому оподаткуванні деякими країнами операцій з руху валюти та капіталу, а також у додатковому оподаткуванні руху валютних коштів у разі їх трансферту через філії ТНК у декількох країнах.

Обмеження та ризики впливають на можливість здійснення фінансових операцій між філіями ТНК, тому транснаціональні компанії обминають їх різними шляхами.

Найпоширенішим способом є прихований переказ активів у формі не дивідендів, а роялті, різних агентських та комісійних, плати за послуги, надані штаб-квартирою ТНК, та інших подібних виплат. Таким чином досягається подвійний ефект — зниження оподаткованих міжнародних трансфертів фінансових коштів між філіями ТНК і заміщення «чутливих» трансфертів (наприклад, виплата дивідендів) трансфертом фінансових ресурсів у вигляді «м'яких» витрат (роялті, плата за послуги та ін.).

ТНК також використовує внутрішньокорпоративні активи у випадку так званих «блокованих» фондів для оптимізації економічної структури, фінансових та інвестиційних програм ТНК. «Блоковані фонди» — це корпоративні активи ТНК, які інвестовані або застосовуються в країнах з неконвертованою чи обмежено конвертованою валютою й іншими значними валютними обмеженнями, що не дають змоги переказувати дивіденди з філій до штаб-квартири ТНК, або значними обмеженнями на трансферт дивідендів, контролем та обмеженням сплати роялті й послуг до штаб-квартири ТНК.

Для економічно доцільного використання «блокованих» фондів ТНК застосовують такі методи:

1. «Фронтовані» кредити. Вони являють собою форму кредитування материнською ТНК своєї філії не прямо, а через великий міжнародний банк. Така структура фінансування збільшує гарантії повернення

кредитів, оскільки в разі політичних змін у країні, де діє філія ТНК, ця філія і сама ТНК менш захищені політично, ніж великий міжнародний банк, який за рахунок своєї фінансової та політичної ваги може забезпечити повернення кредитів.

2. Непов'язаний експорт. Його суть — використання філіями ТНК своїх надходжень у місцевій валюті для придбання місцевої продукції та її подальшого експорту. Непов'язаний експорт є методом подолання неконвертованості або обмеженої конвертованості місцевої валюти з метою забезпечення валютної окупності інвестицій.

3. Примусове реінвестування прибутків у країні діяльності філії ТНК. Воно, як правило, призводить до тимчасового розриву окупності інвестицій. У такому разі ТНК здійснюють стратегію реінвестування у власне виробництво або придбання певних місцевих активів (акції, цінні папери, нерухомість тощо), які в майбутньому можуть збільшити свою вартість і стати більш ліквідними.

Прийоми міжнародного позиціонування активів, які використовують ТНК, дають змогу уникнути обмежень і ризиків при переміщенні активів і фінансових коштів, спричинених політичними, податковими, валютними та іншими факторами.

Трансфертні ціни в діяльності ТНК. Внутрішній оборот ТНК опосередковується внутрішньокорпоративними цінами, які дістали назву «трансфертних». Трансфертні ціни, як правило, відрізняються в широкому діапазоні від ринкових. Відносне зниження трансфертних цін на імпортовані філією комплектуючі та сировину від інших філій означає фактично її додаткове фінансування й збільшення прибутку. Відносне підвищення трансфертних цін на імпортовані від материнської компанії та корпоративної структури ТНК товари призводять до фактичного трансферу фінансових ресурсів до материнської компанії.

Основні характеристики трансфертних цін:

- вони підлягають внутрішньому регулюванню ТНК, а тому є більш стабільними;
- вони базуються на витратах на виробництво, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК — мінімізації податків і митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні тощо;
- трансфертні ціни сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК;
- трансфертні ціни впливають на основні макроекономічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючої країни.

Механізм трансфертних цін використовується як інструмент додаткового фінансування компанії та збільшення її прибутку.

Управління фінансовими потоками ТНК. ТНК використовують певні специфічні моделі та структури, які обираються з огляду на досягнення оптимального розміщення та управління фінансовими ресурсами в глобальному масштабі.

Значна кількість ТНК, які здійснюють виробництво в декількох країнах з великим обсягом постачання спеціалізованої продукції, використовують корпоративний багатосторонній кліринг. Він передбачає розрахунки за постачання продукції між філіями централізовано, через **багатосторонній взаємний облік платіжних зобов'язань**. Внутрішньокорпоративний банк (корпоративна фінансова компанія або фінансовий департамент) ТНК здійснює всі основні операції з обслуговування ТНК: клірингові розрахунки між філіями, депозитарні операції, кредитування, інвестування, валютні операції, обслуговування акціонерів тощо. Він має значні переваги щодо оптимізації фінансового менеджменту ТНК й отримання додаткових прибутків за рахунок фінансових операцій.

Фінанси ТНК

Середовище фінансової діяльності ТНК. У повоєнний період

випереджаючими темпами почали зростати прямі інвестиції за кордон. Зросла роль міграції капіталу між розвиненими країнами, а її галузева структура зазнала еволюції на користь технологічно- й наукомістких виробництв. Основна маса капіталовкладень зосередилася в руках міжнародних компаній.

Зростання обсягів вивезення прямих інвестицій відбувається, по-перше, за рахунок вивезення підприємницького капіталу; по-друге, через наступне реінвестування прибутків.

Світове інвестиційне середовище складається з трьох основних елементів:

- цінні папери (фінансові та прямі інвестиції або фінансові активи);
- фондові (фінансові) ринки;
- фінансові посередники (фінансові інститути).

Здійснюючи міжнародні інвестиції, кожна ТНК враховує особливості, зумовлені економічними й неекономічними чинниками.

Економічні чинники пов'язані насамперед з виникненням додаткових трансакційних витрат.

Найпоширенішими *економічними чинниками* є такі:

- вищі комісійні для посередників на іноземних ринках;
- вища плата за оформлення угод;
- вища плата за управління портфелями міжнародних інвестицій.

Психологічні чинники — це бар'єри, що пов'язані з міжнародними інвестиціями, спричинені незнанням економіки, політики, культури інших країн, іноземних мов, методів торгівлі на іноземних фінансових ринках, порядку звітності.

Інформаційні чинники. Отримання інформації про іноземні ринки та емітентів — надзвичайно складне завдання. Іноземні інвестори можуть звернутися до комп'ютерних інформаційних мереж, у яких містяться дані про ціни на світових фінансових ринках.

Юридичні чинники. У різних країнах існують юридичні складності для іноземних інвесторів при розміщенні капіталу й поверненні його та отриманого доходу у свою країну, а також особливості оподаткування.

Внутрішня фінансова структура ТНК. В організаційній структурі більшості ТНК виділяють три основні блоки:

- фінансово-економічний;
- індустріально-промисловий;
- торговельно-комерційний.

Фінансово-економічний блок — це мережа кредитно-фінансових установ: комерційні банки, страхові, інвестиційні, лізингові, фінансові, пайові, трастові, пенсійні фонди й компанії. Головне завдання фінансової складової ТНК — залучення й акумулювання фінансових коштів. Здійснення фінансово-кредитної діяльності в міжнародних масштабах передбачає наявність у структурі ТНК банківського об'єднання, що має розгалужену систему філій і відділень.

Для мобільного переведення кредитно-фінансових ресурсів з однієї країни в іншу міжнародні корпорації використовують «міжнародну систему управління готівкою» (*international cash management system*). Її суть полягає в тому, що ТНК організовують внутрішньофірмові грошові потоки таким чином, щоб максимально знизити податки, втрати від неналежної кон'юнктури, сильної інфляції, зниження курсу валюти.

У рамках системи міжнародного управління готівкою виділяють такі основні **канали переміщення коштів усередині ТНК:**

- прямий переказ капіталу;
- переказ дивідендів;
- плата за послуги (управлінські, науково-дослідницькі та ін.);
- плата за ліцензії;
- трансфертні ціни у внутрішньофірмовій торгівлі;
- внутрішньофірмові кредити;
- внутрішньофірмове страхування.

Світова практика виробила достатньо ефективний механізм узгодження інтересів ТНК як єдиного організму з інтересами кожного окремого підприємства, що входить до її складу. Принципова особливість ТНК полягає в тому, що головна організація не може ставити за мету

встановлення повного контролю за членами групи, її завдання — вирішення питань підвищення ефективності діяльності всього комплексу підприємств, що входять до системи ТНК. Рішення можуть прийматися лише з огляду на взаємну вигоду всіх учасників.

Залежно від способу організаційної побудови й підтримки діяльності ТНК головна організація може набувати вигляду материнської компанії (холдингова структура), ради президентів головних фірм, що водночас є радою керуючих чи акціонерів, виступати трастовим відділенням комерційного банку.

Один із варіантів холдингової структури, представлений у розосередженому вигляді, — взаємне *володіння акціями учасників ТНК*. Учасники групи, володіючи перехресно акціями один одного, а в сумі — контрольним пакетом будь-якого учасника, є стосовно нього груповим холдингом. Його характерна риса — учасники створюють під егідою холдингу спільні компанії та розробляють спільні інвестиційні проекти проникнення в нові сфери, забезпечуючи зростання підприємницької активності підконтрольних структур.

Проблеми фінансів ТНК. Проблема джерел фінансування. В усьому світі основним джерелом фінансування ТНК є нерозподілений прибуток, а не зовнішнє фінансування (у формі боргу або емісії акцій). У зовнішньому фінансуванні переважають банківські кредити, а не інструменти ринку цінних паперів, хоча в окремих країнах саме фондовий ринок розглядається як основне джерело фінансових ресурсів для корпорацій. Форми залучення фінансових коштів тісно пов'язані з розміром фірми. Залучення коштів через ринок цінних паперів здійснюється найбільшими корпораціями.

Проблема фінансових ризиків. Ризики, що супроводжують діяльність ТНК, охоплюють ризики національних ринків, загальні для всіх інвесторів-резидентів і нерезидентів. При цьому інвестори з країн з розвинутою економікою при міжнародних інвестиціях можуть мати справу з ризиками, яких не існує на їх національних ринках.

Існують також додаткові ризики для нерезидентів, спричинені можливим

запровадженням обмежень на діяльність нерезидентів і на вивезення капіталу й доходів.

Інша група ризиків має суто фінансовий характер. Насамперед це валютні ризики. Кожен інвестор-нерезидент постає перед ризиком різкого зниження курсів іноземних валют, яке призводить до зменшення прибутковості інвестицій у перерахунку на валюту інвестора.

Взаємодія ТНК з міжнародними фінансовими інститутами. У своїй діяльності ТНК тісно взаємодіє з міжнародними фінансовими інститутами. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації умовно називають міжнародними фінансовими інститутами. З ними тісно пов'язана діяльність найбільших ТНК. ТНК найактивніше співпрацюють з такими організаціями:

1. Спеціальні інститути ООН: МВФ, МБРР, ГАТТ/СОТ, ЮНКТАД;
2. Паризький клуб країн-кредиторів — неформальна організація промислово розвинених країн, де обговорюються проблеми врегулювання, відстрочення платежів з державного боргу країн;
3. Лондонський клуб кредиторів, спроможний врегулювати приватну зовнішню заборгованість країни-боржника.

Міжнародні фінансові інститути й ТНК об'єднують зусилля світового співтовариства з метою стабілізації міжнародних фінансів і світової економіки, здійснюють міждержавне валютне й кредитно-фінансове регулювання, спільно виробляють і координують стратегію і тактику світової валютної та кредитно-фінансової політики.

Наддержавне регулювання діяльності ТНК

Процес створення єдиного міжнародного стандарту у взаємовідносинах між ТНК і країнами, у яких діють філії корпорацій, розпочався у 20-ті роки ХХ ст. і продовжується дотепер. Різні угруповання країн проводили переговори та укладали різноманітні угоди, більшість з яких, з одного боку, містили пропозиції щодо захисту закордонних інвестицій, а з іншого — права

урядів приймаючих країн здійснювати контроль за діяльністю на своїй території закордонних філій ТНК. Протилежні інтереси закордонних фірм і приймаючих країн не дають можливості завершити процес створення єдиного міжнародного стандарту відносин.

ТЕМА 8. Міжнародна торгівля як сфера реалізації міжнародного бізнесу.

1. Міжнародна торгівля товарами та послугами в системі міжнародного бізнесу
2. Франчайзинг в системі зовнішньоторгових операцій
3. Вендинг як вид міжнародного бізнесу.
4. Інтернет-торгівля в сучасному міжнародному бізнесі.

Ринок послуг становить понад дві третини світової економіки, тож послуги розповсюджуються як всередині країни походження, так і за її кордонами, що сприяє технологічному прогресу та збільшенню мобільності населення. Останніми роками країни, що розвиваються, розглядають торгівлю послугами як засіб для подолання внутрішнього дефіциту поставок і для диверсифікації та збільшення експорту. Будь-яка країна може скористатися торговим потенціалом послуг, але не кожна може стати центром послуг у різних секторах.

Міжнародна торгівля послугами стає важливішою частиною глобальної комерції. Прогрес інформаційних і телекомунікаційних технологій розширив сферу послуг, якими можна торгувати через кордон. Зараз багато країн залучають іноземні інвестиції на конкурентоспроможні ринки ключових інфраструктурних послуг, зокрема енергетика, телекомунікації та транспорт. Все більше людей виїжджають за кордон для споживання туризму, освіти та медичних послуг, а також для надання послуг щодо розробки програмного забезпечення.

Послуги є найзростаючими компонентами світової економіки, а торгівля та прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в послуги збільшуються

швидше, ніж у товари за останні півтора десятиліття.

Економічна категорія «франчайзинг» походить від англо-французького *franchir*, що означає «свобода», від французького – «визволяти», від старофранцузького – «безкоштовно». У середньовіччі власники земель надавали права або дозвіл селянам для полювання, проведення ярмарків, організації ринків або ведення бізнесу на їхній території. З наданням прав з'явилися правила, які стали з часом частиною європейського загального права.

Франчайзинг використовувався в Англії і Європі. Оскільки це було аграрне суспільство, контроль над землею являв собою величезну силу і був основою для феодального ладу, в якому дворяни сплачували «роялті» за права володіти і працювати на землі. В свою чергу, дворяни розділили землю між місцевими фермерами або васалами, які заплатили за це право, як правило, частиною культур, які вони вирощували. Ця система державного контролю проіснувала в Англії поза законом Тридентської Ради (від лат. *Concilium Tridentinum*) до 1562 р.

З відкриттям «Нового Світу», у період колоніалізму, з'явилися нові економічні можливості для розвитку міжнародних торговельних відносин в Азії та Африці; уряди і приватні компанії використовували франчайзинг для розширення та здійснення контролю на великих відстанях.

Голландська Ост-Індійська компанія, заснована у 1602 р. (проіснувала до 1800 р.) виступала в якості франчайзі голландської Республіки; велася торгівля між мисом Доброї Надії і Магеллановою протокою. В той час акції компанії були оцінені в 6,5 мільйонів гульденів. Діючи майже як верховна влада, вони відвойовували території у португальців і створили штаб-квартиру в Джакарті в 1619 р., в якості бази для торгівлі з Японією.

Протягом багатьох років вважалось, що першим засновником франчайзингу був І. Зінгер, який заснував «Singer Sewing Machine Company» у 1851 р. у США, але насправді така бізнес-модель виникла

набагато раніше.

У 1731 р. Бенджамін Франклін створив першу франчайзингову мережу – започаткував друкарський бізнес в Південній Кароліні (США): уклав угоду терміном дії на 6 років із Томасом Уїтмаршем щодо друку власних праць, в тому числі «Poor Richard's Almanack» та газету «the South-Carolina Gazette». За угодою Томас Уїтмарш мав співпрацювати лише з Бенджаміном Франкліном та займатися лише друкарством. Ці обмеження не розповсюджувались на Бенджаміна Франкліна, тому він мав право укладати аналогічні угоди в іншому місці. Протягом цього періоду Бенджамін Франклін обіймав посаду Генерала Пошти, що дозволяло йому контролювати розповсюдження періодичних видань. І саме завдяки цій посаді він налагодив співпрацю з іншими друкарями.

Під час довгого перебування у Франції, де він успішно вів переговори щодо участі Франції у боротьбі за незалежність США, отримував значну частину доходів від його франчайзингової мережі типографій.

Майже кожен школяр у США може надати перелік винаходів, які належать Бенджаміну Франкліну: громовідвід, гнучкий катетер, ласти, біфокальні окуляри, одометр, перехід на літній та зимовий час, «the Franklin

Stove» – пенсільванський камін (створений у 1742 р.), бібліотечний стілець, який перетворюється на драбину. Він дав американцям перше уявлення про властивості електроенергії, заснував першу національну лікарню. У 1754 р. запропонував План об'єднання «the Albany Plan of Union» колоній північної і центральної Атлантики заради їх оборони, пов'язаної з війнами. У 1776 р. став співавтором Декларації про незалежність Сполучених Штатів.

У 1888 р. у Канаді Марта Харпер створила систему франчайзингу, яка містила багато елементів, притаманних сучасній системі франчайзингу, в тому числі початкового і подальшого навчання, фірмових

продуктів для догляду за волоссям, відвідування салонів, рекламу, страхування, мотивацію персоналу тощо. Вперше створила підхід до розробки системи підтримки та забезпечення брендингу салонів.

Ллойд Тарбаттон в своїй книзі «Franchising: The How-To Book» (1986 р.) датує перший формат бізнес франшизи задовго до Різдва Христового в Китаї.

Багато франшиз існувало у сфері непродовольчих відносин, в яких виробники встановлювали ланку ліцензійних продажів. Це можна побачити на прикладі швейних центрів «Singer», компаній по зборі машин для сільського господарства, вантажівок «McCormick Harvesting Machine Company», в обмеженій мірі в салонах Марта Харпер (вище згадувалось), а потім і в автомобільній промисловості та виробництві напоїв.

Наприклад, висока вартість транспортування готової продукції в скляних пляшках сприяла розвитку франчайзингової мережі компанії Соса- Сола. Франчайзі отримали право використовувати формулу напою Соса-Сола і цінну торгову марку і організували власний розлив напою у пляшки. Таким чином, компанія Соса-Сола пододала перешкоди в транспортуванні власного напою на довгі відстані, які, в свою чергу, могли обмежити територіальний розвиток компанії. У 1901 р. Соса-Сола випустила свою першу франшизу в Грузії Соса-Сола Bottling Company.

Розвиток малого бізнесу значним чином розповсюджувався за часів Другої світової війни. Загалом економічний розвиток франчайзингу можна умовно поділити на такі етапи: концесії (до 1562 р.), експансії (1602-1641 рр.), розвитку малого і середнього підприємництва (далі – МСП) – 1731-1958 рр., раціоналізації правових поглядів (1960-1972 рр.) – Додаток В.

Протягом всієї довгої історії розвитку франчайзингу сприяло три константи:

- прагнення людини до розширення своєї діяльності і управління нею;
- обмеження людського і фінансового капіталу;
- необхідність долати великі відстані.

За останні п'ять десятиліть франчайзинг став провідною інтелектуальною стратегією «property leveraging strategy» (стратегією використання активів) для різноманітних продуктів і послуг компаній на різних етапах розвитку.

В узагальненому вигляді *франчайзинг* являє собою форму підприємницької діяльності, при якій на договірній основі одна сторона (франчайзер) зобов'язується передати іншій стороні (франчайзі) за винагороду на визначений строк комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (франшизу).

Невід'ємними елементами франчайзингу є франчайзер і франчайзі, які складають єдину систему, що характеризується: обміном інформацією, передачею досвіду, навчанням, ростом, постійним розвитком та взаємною підтримкою, розширенням мереж, спадкуванням тощо.

Франчайзер «продає» право на використання своєї інтелектуальної власності (торгової марки, ноу-хау, операційної системи). Купівля права на використання інтелектуальної власності і операційної системи (виробничих, маркетингових знань) франчайзера для вступу у певну підприємницьку діяльність, в якій присутній тривалий фінансовий інтерес франчайзера і франчайзі, називається *франшизою*. Покупка франшизи супроводжується укладанням угоди між двома (або більше) сторонами.

Особа, яка набуває права володіння франшизою, з метою створення франчайзингової мережі на певній території згідно документу щодо передачі прав на використання інтелектуальної власності і операційної системи (виробничих, маркетингових знань) франчайзера, яка формалізує права і обов'язки сторін, є *франчайзі*. До інтелектуальної власності відносяться захищені законом патенти, авторські права, зареєстровані товарні знаки, винаходи. Система інтелектуальної власності повинна сприяти створенню умов, в яких творчість та інновації можуть процвітати.

Франчайзі отримує право на використання торгової марки, ноу-хау власника, навчання персоналу, створення відповідних інтер'єрів, торгових приміщень тощо. Франчайзі одержує також франшизу, яка включає всі елементи, необхідні для створення бізнесу і подальшого його розвитку з постійною допомогою в заданому базисі (з можливістю її пролонгації).

Підприємства, які використовують дану модель як метод розширення, при цьому зберігаючи показники прибутковості, є свідомим успіхом концепції франчайзингу – як для франчайзерів (підприємств, які розширюють франчайзингові межі), так і для франчайзі (осіб, які приєдналися до франчайзингової мережі з метою запуску франшизи).

Франчайзинг дедалі називають «індустрією» у своєму власному праві. В значній мірі це пов'язано з його масштабом та спільним використанням бізнес-формату франчайзингу як моделі росту бізнесу всередині мережі.

Однією з головних причин успіху франчайзингу є постійна підтримка, до якої франчайзі має доступ через головний офіс франчайзера. Створені франчайзером системи вже пройшли через з'ясування та виправлення помилок, пошук нових шляхів розвитку і успішного існування бізнесу. Саме тому франчайзер має власний досвід, який готовий передати франчайзі. Але франчайзі має досліджувати всю систему крок за кроком, а не вибирати будь-яку частину системи для подальшого її використання. Франчайзер отримує початковий (паушальний) внесок від франчайзі, на самому початку, разом з поточними виплатами, як правило, заснованими на відсотку від річного обороту або націнки на поставки. Франчайзер, у свою чергу, зобов'язаний підтримувати франчайзингові мережі, зокрема у підготовці, розробці продукту, рекламі, рекламній діяльності та управлінні спектром послуг тощо.

Початковий (паушальний) внесок – сума, яку франчайзі звичайно сплачують при укладанні контракту на ліцензію з використання торгівельної марки, операційної системи, інструкцій і технологій бізнесу

[5]. Роялті (регулярні виплати, сервісні платежі) – виплати франчайзеру за тривале використання торговельної марки і операційних систем ведення бізнесу. Розраховується як відсоток від валового продажу, але може також мати форму фіксованої плати або бути включеним у вартість товару [6].

Аналіз літературних джерел виявив наявність різних підходів до трактування змісту поняття франчайзингу. Аналізуючи підходи до визначення «франчайзингу», можна зазначити, що жоден з них не акцентує уваги на його ролі у забезпеченні інвестиційної безпеки держави, що передбачає розкриття **можливостей** франчайзингу бути інструментом впливу на розширення інвестиційної діяльності в країні; зміну її галузевої та регіональної спрямованості (завдяки покращенню інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу країни); забезпечення позитивної динаміки інвестиційної діяльності в країні з урахуванням балансу інтересів різних суб'єктів інвестиційної безпеки та керованості інвестиційних процесів.

Класифікація основних видів франчайзингу дає можливість більш повно висвітлити сутність та функції окремих видів. Види франчайзингу класифікують за декількома основними ознаками (рис. 1. 1).

У залежності від *форми ноу-хау франчайзера* розрізняють франчайзинг дистрибуції продукту і франчайзинг бізнес-формату. При франчайзингу дистрибуції продукту франчайзі має право на продаж асортименту товарів або надання послуг під торгівельною маркою франчайзера.

Франчайзинг бізнес-формату – найбільш комплексний вид. Франчайзі, окрім права продавати товари або надавати послуги, отримує такі технології як контроль якості і обліку, робочі процедури, маркетинг і реклама, навчання персоналу та багато іншого .

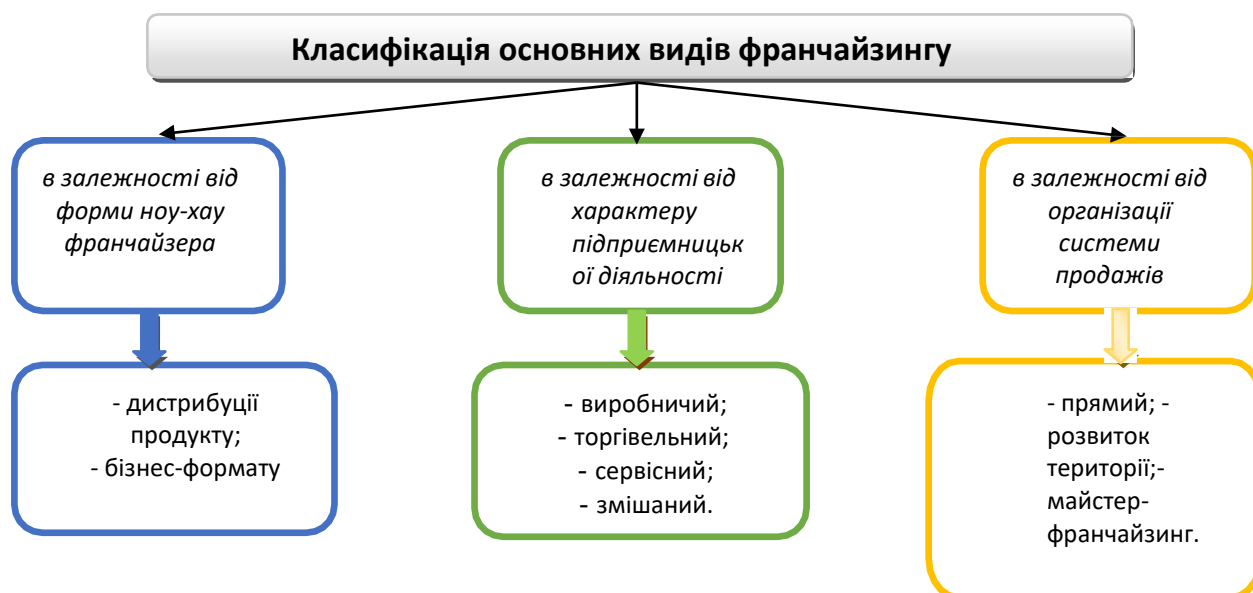


Рис. 1. 1. Класифікація видів франчайзингу *

В залежності від *характеру підприємницької діяльності* існує виробничий, торговельний, сервісний, змішаний франчайзинг.

При виробничому франчайзингу відбувається передача технології виробництва певних видів продукції, досвіду франчайзера у цьому питанні, а також може надаватися навіть сировина для виробництва продукції.

Торговельний франчайзинг означає можливість реалізації певних товарів (видів товарів), а також застосовувати маркетингові схеми їх реалізації. Франчайзі надається право використовувати бренд франчайзера, йому надається підтримка франчайзера у вигляді навчання персоналу, підбору асортименту для продажу та інших питань, пов'язаних із наданням торговельних послуг споживачеві.

При сервісному франчайзингу надається право франчайзеру використовувати ноу-хау франчайзера при наданні певного виду послуг.

Франчайзинг у своїй діяльності використовує різні форми підприємницької діяльності, що свідчить про його гнучку й динамічну організаційну структуру (табл. 1).

Таблиця 1.

Форми підприємницької діяльності, які використовує франчайзинг

Визначення форм підприємницької діяльності	Використання у франчайзинговій діяльності
1	2
Лізинг.* Це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодержувачу у виключне користування на визначений термін власного майна лізингодавця або придбанні лізингодавцем за дорученням лізингодержувача і за погодженням з ним у продавця майна та передачі його у виключне користування лізингодержувачу на визначений строк, за умови сплати лізингодержувачем періодичних лізингових платежів .	Використовується у франчайзинговій діяльності великих компаній з дрібними виробничо-підприємницькими структурами, за якої малі підприємства (франчайзі) можуть функціонувати під егідою великих організацій (франчайзерів), користуючись їхнім обладнанням на правах сублізингу .
Вендинг (англ. Vending від vend – торгувати (через автомати)) – один із різновидів роздрібною торгівлі, сутністю якого є продаж товарів і послуг за допомогою автоматизованих систем (торгівельних автоматів (вендорів) або терміналів) [24].	Використовується у комплексі базових елементів франчайзингу, належних для подальшого використання і дотримання .
Брендинг. Необхідний фактор для ефективного просування товарів на ринку. Мета – створення чіткого образу бренду і чітке формування напрямку комунікацій. Брендінг включає в себе роботи з дослідження ринку, позиціонування продукту, створення торгової марки, слогану, товарного знаку, фірмового стилю, упаковки тощо.	Використовується як ефективний інструмент просування національних брендів як всередині країни, так і за її межами.
Інжиніринг – інженерно-консультаційні послуги, пов’язані з підготовкою виробничого процесу, його забезпеченням на кожному етапі, а також супроводом процесу реалізації продукції	У франчайзингу використовується при здійсненні маркетингових досліджень щодо реалізації проекту франшизи, розробленні техніко-економічного обґрунтування проекту, при закупівлі обладнання і матеріалів.
Венчурні фонди являють собою спосіб інвестування у ризикові проекти, пов’язані з реалізацією нових інноваційних ідей.	У франчайзингу використовується при відкритті нового інноваційного бізнесу, що супроводжується високими ризиками.

Існує також **змішаний (комбінаційний) франчайзинг**, він вживається досить широко і поєднує в собі характеристики декількох означених видів франчайзингу в Україні.

У залежності від *організації системи продажів* франчайзинг можна розділити на прямиий; розвиток території; майстер-франчайзинг.

Прямиий франчайзинг передбачає укладання угоди безпосередньо між франчайзером і франчайзі на відкриття франчайзингової точки. При франчайзингу розвитку території відбувається відкриття франчайзингових

точок у межах певної території; у цьому виді франчайзингу, як правило, бере участь суб-франчайзі. Майстер-франчайзинг – вид діяльності, при якому майстер-франчайзі надається ліцензія на створення системи франчайзингу на певній території; майстер-франчайзі може самостійно здійснювати продаж франшиз.

Дослідження історично-економічного досвіду формування франчайзингових відносин у світі (Велика Британія, Англія, Голландія, Америка, Канада, країни ЄС в період з 1562 р. до нашого часу) подано у таблиці 2.

Таблиця 2

Етапи історичного розвитку, що формували міжнародні франчайзингові відносини

Назва етапу	Роки	Характеристика етапу	Країна
1	2	3	4
Етап концесії	до 1562	Земельні права визначалися двома головними поняттями - володіння, утримання - обсяг прав, правових інтересів (їх тривалість, можливість відчуження та ін.) Володіння, в свою чергу було вільним або невільним. Вільне володіння - це володіння землею, отриманої або на умовах несення Лицарської служби, або по праву особистої служби, а також землеволодіння вільного селянина, який сплачував Лорду фіксовану суму грошей і підпадав під його юрисдикцію. Невільне тримання, пов'язане з особистими і земельними повинностями селянина на користь Лорда, згодом перетворилося в спадкове право феодалної оренди.	Англія
Етап експансії (1602-1641)	1602-1799	Голландська Ост-Індійська компанія була державою в державі і володіла монополією на ведення торгівлі, мореплавання, безмитного транспортування товару, укріплених прибережних фортець, збройних сил, включаючи військові кораблі, ведення судочинства, право на укладання міжнародних торгових договорів та ін. Дії Ост-Індійської компанії здійснювалися від імені Генеральних штатів провінцій Нідерландів. У 1799 р. голландська Ост-Індійська компанія подала на банкрутство. Всі активи компанії були передані голландській республіці.	Голландія
	1609-1641	Генрі Гудзон був співробітником Лондонської «Московітської компанії», франчайзі Британського уряду, яка отримала монополію на англо-руську торгівлю. Після відкриття Генрі Гудзоном Північного морського шляху голландці пред'явили свої права на долину Гудзона на півночі від Нью-Йорку. У 1641 р. голландська Ост-Індійська компанія відбила спроби британців прорватися в сферу торгівлі прянощами і, повернувшись на захід, скористалася послугами капітана Генрі Гудзона, для дослідження «Нового світу».	Велика Британія
	1731-1737	Бенджамін Франклін започатковує франчайзингову мережу типографій, яка приносить непоганий дохід. Заможний і освічений Франклін досить швидко став помітною фігурою в Філадельфії. Поступово він починає приймати все більшу участь у громадському житті своєї країни. У 1736 р. Франкліна обирають секретарем Пенсильванських Законодавчих зборів, у 1737 р. призначають поштмейстером Філадельфії.	Америка

Етап розвитку МСП (1731-1958)	1809	Роберт Фултон – колоніальний американський інженер-винахідник запатентував свій пароплав та розробив першу комерційно успішну компанію щодо ліцензування пароплавів в Америці, Англії, Росії та Індії.	Америка
	1851	Ісаак Зінгер, доопрацювавши машинку для шиття Еліаса Хоу, заявляє про власний винахід і отримує патент на швейну машинку, який згодом приніс йому мільйони. Разом із заможним адвокатом Едвардом Кларком Зінгер засновує фірму «I. M. Singer & Company». Хоча ціна швейної машинки була на ті часи великою (100 \$), справи нової фірми відразу ж пішли вгору завдяки неабиякій кмітливості і винахідливості її власників. Придумана Зінгером і Кларком система мережевого маркетингу і продажів «в розстрочку» сприяла зростанню продажів.	Америка
	1888-1891	Марта Харпер - канадсько-американська винахідниця, підприємець, і винахідниця, яка побудувала міжнародну франчайзингову мережу перукарських салонів . Починаючи з 1888 р. по 1891 р. магазини Харпер зросли до більш як 500 салонів і навчальних закладів. З часом метод Харпер набув звання першого бізнес-формату франчайзингу.	Канада, Америка
1	2	3	4
	1919-1924	Після Першої світової війни розвиток автомобілебудування сприяв появі мережі інноваційних ресторанів Drive-In. Рой Аллен, придбавши рецепт для приготування особливого пива, разом зі своїм партнером Френком Райтом почав робити A&W Root Beer. Маючи потребу в розширенні, Аллен розпочинає у 1924 р. запроваджувати концепцію франчайзингу під назвою A&W. Одним з перших A&W франчайзі став Віллард Марріотт, який відкрив ресторани в Форт Уейні, штаті Індіана і Вашингтоні. Марріотт і його партнер Хью Колтон відкрили перший ресторан A&W у Вашингтоні, округ Колумбія і зібрали 16 000 \$ за перший рік. Як і багато інших франчайзі, вони принесли інновації для бренду A&W. Марріотт вирішив, що може збільшити обсяги продажів за рахунок отримання дозволу на розширення асортименту продуктів і страв в ресторані. Сьогодні A&W є одним із брендів в системі харчування «Yum»!	Америка
	1930-1958	Багато з легендарних франчайзингових мереж ресторанів розпочали свій шлях з 1930-х рр., а саме: <ul style="list-style-type: none"> • «Kentucky Fried Chicken» засновано у 1930 р. – громадське харчування, спеціалізуються на стравах із курки; • «Carvel», 1934 р. – виробництво морозива; • «Dairy Queen», 1940 р. - громадське харчування; • «Dunkin' Donuts», 1950 р. – виготовлення пончиків; • «Burger King», 1954 р. - громадське харчування; • «McDonald`s», 1955 р. - громадське харчування; • «The International House of Pancakes», 1958 р. - громадське харчування, спеціалізується на стравах до сніданку. 	Америка

Етап раціоналізації правових поглядів (1960-1972)	1960-1970	Розвиток сфери франчайзингу зазнав чимало складнощів. До другої половини 1960-х років багато франчайзерів зосереджувались на продажу франшиз, а не на вдосконаленні роботи системи та якості надання послуг своїм франчайзі. Багато франчайзерів в цей період залучали франчайзі, використовуючи порожні обіцянки, використовували імена знаменитостей, тому більша частина цих франшиз зазнали фіаско. Саме така ситуація сприяла розробці законопроектів в сфері франчайзингу. Починаючи з 1968 р., було прийнято низку законів про розкриття інформації в Каліфорнії, різні штати прийняли закони, що регулюють пропозицію і продаж франшизи. Як правило, ці закони розкривали інформацію щодо франчайзера, необхідну для потенційного франчайзі напередодні продажу франшизи. Поява Правил регулювання розкриття інформації щодо франшизи була однією з найзначніших причин успіху франчайзингу.	Америка
	1972	Вперше створений Європейський кодекс етики франчайзингу Європейської федерації франчайзингу. Ця некомерційна Асоціація об'єднує кілька національних франчайзингових об'єднань .	ЄС
		і т.д.	

Тема 9. Актуальні проблеми міжнародного бізнесу.

1. Особливості становлення ринку послуг у міжнародному бізнесі..
2. Міжнародний бізнес у виробничих, науково – технічних сферах. Україна і міжнародна кооперація в науково-технічній сфері.

1. Особливості становлення ринку послуг у міжнародному бізнесі..

Досліджуючи світовий ринок послуг, треба розглянути питань його регулювання та факторів, що визначають ступінь його глобалізації, та зробити аналіз, заснований на новітніх фактичних даних, світового ринку послуг та долю українського експорту та імпорту послуг на світовий ринок.

За останні десятиліття темпи зростання світової торгівлі випереджали темпи зростання світового ВВП, промислового і сільськогосподарського виробництва. Так, за 2000-2005 рр. середньорічні темпи приросту світового експорту становили 11,3%, ВВП - 2,5%, промислового виробництва - 2,5%, сільськогосподарського виробництва - 2,0% . В 2018 році загальний обсяг міжнародної торгівлі обчислювався 13,3 трильйона доларів; передбачалося, що в найближчі 20 років він перевищить 20 трильйонів доларів. Головні причини випереджаючого зростання світової торгівлі пов'язані з підвищенням технологічного рівня продукції, поглибленням участі країн у міжнародному поділі праці, поглибленням спеціалізації і кооперування виробництва та появою міжнародно-інтегрованих виробництв в рамках ТНК.

При ускладненні виробництва і насиченні світового ринку товарами зростає потреба в послугах.

Підтвердженням тому, що торгівля послугами розвивається набагато швидше торгівлі товарами є тенденція виявлена Експертами Світової

організації торгівлі (СОТ). З 2005-го по 2018-й щорічний ріст продажу товарів становив 4,6 відсотка, в той час як зростання торгівлі сервісами досяг 5,4 відсотка. Найбільша ж частка імпорту послуг належала таким країнам світу як США, Китай і Німеччина. Їхня загальна частка у світовому імпорті послуг становила близько 27% у 2018 році .

Торгівлю послугами вважають «невидимою», що обумовлено відсутністю матеріального стану більшості послуг. Виробництво послуг збігається в часі з їх експортом і здійснюється при безпосередній участі продавця і покупця. Раніше послуга ототожнювалася з товаром, але ставлення до неї було другорядне. Одним з перших загальний методологічний підхід щодо розуміння послуг як соціально-економічного феномена був запропонований Т. Хіллом, який відкинув широко поширену думку про те, що послуги є просто нематеріальними товарами, які неможливо побачити, спробувати на смак, іншими словами, відчувати до моменту придбання, а також зберігати. В даний час, як ми бачимо, послуга розглядається як «економічно значимий товар, який може забезпечити суттєві доходи; це товар, попит на який характеризується глобальною тенденцією стабільного зростання, взаємопов'язаної з розвитком цивілізації і зростанням суспільного добробуту».

Така суперечливість поняття послуги ускладнює визначення сутності світового ринку послуг, який є складовою багаторівневої системи світового ринку. Світовий ринок послуг функціонує як самостійне утворення, яке має власний зміст, особливості та закономірності розвитку.

Для уточнення змісту економічної категорії «світовий ринок послуг» розглянемо основні сучасні підходи до визначення цього поняття. Головним документом, що регулює міжнародну торгівлю послугами, є Генеральна угода з торгівлі послугами, що входить на правах додатку до угоди про СОТ (Світової організації торгівлі). Документ визначає торгівлю послугами як надання їх з території однієї країни на територію іншої країни. Але й в класифікації послуг серед міжнародних організації також є свої відмінності за змістом статей.

СОТ поділяє їх на 600 різновидів, але узагальнено класифікує їх за чотирма напрямками торгівлі послугами:

- транскордонні поставки (людина, перебуваючи в одній країні, набуває послугу в іншій - наприклад, через інтернет);
- споживання за кордоном (до цього можна віднести туризм);
- комерційна присутність (компанія відкриває філію в іншій країні);
- присутність фізичних осіб (конкретний фахівець працює за кордоном).

МВФ, відповідно до своїх критеріїв, класифікує послуг за такими видами: морські перевезення; інші види транспортних послуг; подорожі; інші приватні послуги та інші офіційні послуги.

ЮНКТАД (Організація з торгівлі та розвитку) класифікує послуги за наступним сферами їх розміщення: фінансові; зв'язку; будівельні та проектно-конструкторські; транспортні; професійні та ділові (юридичні, медичні тощо) комерційні; туристичні; аудіовізуальні.

Інші міжнародні організації МБ (Міжнародний банк) і ОЕСР об'єднують

послуги до таких класифікаторів: споживчі (туризм, готельні послуги); соціальні (освіта, медицина); виробничі (інжиніринг, консалтинг, фінансові й кредитні послуги); розподільні (торгові, транспортні, фрахтові) .

Дане різноманіття послуг, що присутні на світовому ринку, вимагає виділити більш вузькі спеціалізовані ринки послуг: світовий ринок фінансових послуг; світовий ринок транспортних послуг; світовий ринок комерційних послуг; світовий ринок туристичних послуг; світовий ринок інформаційних послуг; світовий ринок освітніх послуг; світовий ринок медичних послуг.

Практично у всіх країнах світу, що відносяться до різних типів економік, протягом останніх десятиліть спостерігається одна і та ж закономірність: зі зростанням рівня доходу на душу населення зростає частка сектору послуг в структурі ВВП, але зменшуються частки інших секторів - промисловості і сільського господарства. Розвиток сектору послуг і національної економіки - взаємозалежні явища: розвиток економіки країни стимулює розвиток сектору послуг, який в свою чергу покращує продуктивність праці, що підвищує ефективність виробництва, відповідно і активізує економічне зростання. У багатьох країнах світу зовнішня торгівля послугами виступає основною статтею загального експорту. Частка поставок послуг знаходиться в діапазоні від 49 відсотків в країнах Південної Азії, до 77 відсотків - в США.

У сфері послуг найбільше значення набуває функціонування транснаціональних корпорацій (ТНК), оскільки саме в цьому секторі формуються такі ключові фактори економічного зростання, як наукове знання, нематеріальні форми накопичення, інформаційні технології. За оцінками в кінці минулого століття з числа 100 найбільших ТНК світу - половина діяла в сфері послуг.

В цілому зростання світової торгівлі послугами протягом останніх десятиліть обумовлене такими факторами:

- впливом науково-технічного процесу на масштаби і різноманіття послуг;
- зростанням відкритості національних економік, а, отже, і національних ринків;
- зусиллями країн, спрямованими на лібералізацію світової торгівлі послугами, а також на створення конкурентного середовища в більшості секторів послуг;
- зміною структури споживання населення (а саме зростання попиту на послуги), особливо в розвинених і нових індустріальних країнах, що пов'язано зі зростанням рівня життя населення;
- переходом розвинених країн до етапу формування «нового інформаційного суспільства», в основі якого лежить зростання споживання різних послуг, включаючи, насамперед, інформаційні послуги;
- невіддільністю багатьох товарів і послуг одна від одної, тому зростання світової торгівлі товарами призводить до аналогічного зростання послуг;
- зростаючою взаємопов'язаністю світової торгівлі різними видами послуг, багато з яких реалізуються в комплексі;
- розвитком Інтернет мережі як ключовий фактор вдосконалення електронної торгівлі, а також надання фінансових послуг за допомогою

телекомунікацій.

Розвиток торгівлі послугами є невід'ємною складовою економічного зростання країни. Українська економіка незважаючи на наявність істотного наукового потенціалу та досвіду створення технологічно складної продукції, з року в рік втрачала свої позиції на ринках високотехнологічних товарів і послуг, які в сучасному світі розвиваються найбільш динамічно. Частка України у світовому експорті послуг упродовж 2012–2016 рр. зменшилась з 0,45% до 0,25%, що негативно вплинуло на економіку країни та добробут населення та спричинило подальше падіння позицій на світовому ринку. Позиції України в 2019 році дещо покращилися, хоча і не вийшли на попередній рівень. За даними Державної служби статистики України найбільше послуг Україна експортувала до Росії — на 6,18 мільярда доларів (40,6% експорту всіх послуг за рік), а найбільше імпортувала з Британії (на 586,5 мільйона доларів). До ЄС Україна продала послуг на 4,28 мільярда доларів, а імпортувала звітти на 3,56 мільярда доларів. Найбільші обсяги експорту послуг Державна служба статистики зафіксувала у сфері надання транспортних послуг — 9,03 мільярда доларів за рік або 59,3% загального обсягу експорту послуг з України. На імпорт транспортних послуг Україна витратила 1,5 мільярда доларів. На відміну від торговельного сальдо товарами, сальдо торгівлі послугами в Україні у 2019 році було позитивним і перевищив загалом на 8,7 мільярда доларів. Загалом за останній рік експорт послуг збагатив економіку України на 15,23 мільярда доларів [10]. Відповідно економічні цілі та стратегія розвитку країни мають розвиватися з урахуванням зміни структури не лише внутрішнього, а й світового сукупного попиту та сукупної пропозиції на користь інноваційних та якісніших товарів і особливо послуг, які спроможні задовольняти споживчі потреби національних, а згодом й іноземних покупців. Тому до критеріїв розвитку зовнішнього ринку країни можна віднести як високі темпи його зростання, так і швидкість реагування виробників на зміни в структурі попиту іноземних і внутрішніх покупців та світових трендів.

З огляду на економічні зміни першого кварталу 2020 року, після трьох десятиліть розвитку глобалізації за лінійним сценарієм його можуть змінити нові тенденції. Неминуча трансформація пропорцій між двома сегментами торгівлі - зупинка роботи підприємств в Китаї і інших країнах вдарить по масштабам виробництва та продажу товарів. Світова організація торгівлі, надала прогноз стану міжнародної торгівлі в 2020-2021 роках, відповідно до оптимістичного і песимістичного сценаріїв, де межі падіння обсягу світової торгівлі в цьому році від 13% до 32% - вражають. Іншими словами, навіть при найкращому розкладі зниження перевершить показник 2009 року. Але як показала історія, світова фінансова криза 2008 року не зробила значного впливу на сферу послуг, в той час як оборот товарної торгівлі знизився на 30 відсотків де лише 9% займали послуги. Не зважаючи на негативні тенденції, що повторювалися й у 2016 році, коли вартість світового товарного експорту зменшилася до 15,46 трлн. доларів, світовий експорт комерційних послуг навпаки збільшився на 0,1% у 2016 році.

Пояснюється це особливістю даного сегмента: послуги неможливо

зберігати на складах, потреба в них неперервна. Як показав досвід, навіть в розпал кризи компанії купували сервісні послуги, необхідні для їх функціонування. Відповідно, навіть на тлі подій, що відбуваються залишається помітна стійкість сервісної торгівлі. Лідруючими за обсягом продажів сервісами є дистрибуція і фінанси, в сукупності вони складають 40 відсотків від всього ринку послуг. У світовій торгівлі фінансовими сервісами було задіяно 2,5 трильйона доларів станом на 2018 рік. На третьому місці - телекомунікації, продажі яких зросли більш ніж удвічі за період з 2005-го року. Щорічно збільшуються продажі послуг в сфері охорони здоров'я, не відстають і наукові дослідження - приблизно на 10 відсотків на рік і особливо в теперішній час їх частка ще збільшиться. Навіть в умовах кризи, міжнародний ринок послуг буде зростати, але вже з нової «точки росту» з більшою потужністю.

Лідерами світового експорту послуг до теперішнього часу були США близько 15%, та Європа 14% [1].

Характерним буде значний перерозподіл серед лідерів, який зачепить великі ТНК. Що буде супроводжуватися збільшенням розриву між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, яке обумовлене новими фінансовими можливостями держав - емітентів резервних валют; черговий виток геополітичного суперництва і протекціонізму; перетворення біотехнологій в головний драйвер економічного зростання. Вони також накладуть свій відбиток на розвиток світової торгівлі в найближчі роки.

В українській економіці прогнозується, за умов світової кризи, падіння ВВП на 0,7% вже наприкінці 2020 року, що буде посилюватися з урахуванням акумулятивної дії негативних факторів що супроводжуватимуть дану кризу, у вигляді погашення заборгованостей минулих років, негативних зовнішніх факторів щодо падіння цін на експортну продукцію України, можливістю втрати долі транспортних послуг щодо транспортування газу, негативної тенденції у реальному секторі економіки. Перспективами для підтримки та розвитку економіки експерти вважають сферу послуг, доля якої як зазначалося раніше постійно зростає.

Тому її регулювання є необхідною умовою для стабільного розвитку. Регулювання міжнародної торгівлі послугами має певну специфіку. Це пов'язано з тим, що послуги мають різноманітні форми і зміст, утворюючи єдиний ринок, якому притаманні не загальні риси, але загальні тенденції, що дають можливість регулювати його на глобальному рівні навіть з урахуванням нових моментів в його розвитку, які вносять ТНК, домінуючі на ньому і монополізуючи його і водночас процеси глобалізації, що роз'єднують його. В даний час світовий ринок послуг регулюється на чотирьох рівнях: міжнародному, галузевому, регіональному та національному.

Пришвидшення динаміки сфери послуг як на внутрішньому так і на світовому ринку в транспортній галузі ІТтехнологій, освітній сфері для української економіки є головними її драйверами. Але не зважаючи на помітне пришвидшення росту сфери послуг вона ще залишається для української економіки незначною, тому надалі необхідна подальша розробка сучасної стратегії, яка б відповідала трендам світового ринку послуг.

2. Міжнародний бізнес у виробничих, науково – технічних сферах. Україна і міжнародна кооперація в науково-технічній сфері.

Міжнародна виробнича кооперація - це похідна форма міжнародного поділу праці, яка полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно-спеціалізованими суб'єктами з метою поєднання взаємодоповнюючих виробничих процесів.

Міжнародна виробнича кооперація об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технічному процесі. Здійснення такого процесу у міжнародному масштабі передбачає укладання відповідних контрактів та угод, котрі регламентують виробничо-технічні та торгово-економічні питання, а також вироблення адекватних форм і методів співробітництва.

Виділяють такі основні ознаки міжнародної виробничої кооперації:

- попереднє узгодження сторонами умов спільної діяльності;
 - головним методом співробітництва є координація діяльності партнерів різних країн;
 - наявність промислових фірм, що належать різним країнам, в безпосередньому виробничому кооперуванні;
 - закріплення в угоді головних об'єктів кооперування: готових виробів, компонентів та відповідних технологій;
 - розподіл між партнерами завдань у межах узгодженої програми, закріплення за ними виробничої спеціалізації, виходячи з основних цілей коопераційних домовленостей;
 - безпосередній зв'язок здійснюваних партнерами взаємних чи односторонніх поставок товарів з реалізацією виробничих програм у межах кооперування, а не як наслідок виконання звичайних договорів купівлі-продажу.
- Загальне міжнародне кооперування класифікують за декількома критеріями:
- за видами: економічна кооперація, промислове співробітництво; виробниче кооперування; науково-технічне кооперування; кооперування в області проектування і будівництва промислових об'єктів; кооперація у сфері побуту; кооперація в інших сферах господарської діяльності;
 - за методами використання: виконання спільних програм; договірні спеціалізація; створення спільних підприємств;
 - за стадіями. довиробниче кооперування; виробниче кооперування; комерційне кооперування;
 - за структурою зв'язків: внутріфірмові та міжфірмові коопераційні зв'язки; внутрігалузеве та міжгалузеве кооперування; горизонтальні та вертикальні форми кооперування; змішані форми кооперування;
 - за територіальним охопленням: кооперування між двома і більше країнами; кооперування у рамках регіону; міжрегіональне кооперування; світове кооперування;
 - за числом суб'єктів: двостороннє кооперування; багатостороннє кооперування;

- за числом об'єктів: однопредметне кооперування; багатопредметне кооперування.

Основні способи налагодження коопераційних зв'язків у літературі зводяться до трьох методів: здійснення спільних програм, договірна спеціалізація та інтегрована кооперація.

Здійснення спільних програм міжнародного виробничого кооперування полягає у підрядному кооперуванні та спільному виробництві.

Суть підрядного кооперування зводиться до того, що замовник доручає виконавцю проведення певних робіт згідно з наперед обумовленими вимогами щодо термінів, обсягів, якості виконання та інших умов. При цьому розглядаються два різновиди міжнародного виробничого кооперування: просте виготовлення продукції (або його ще називають „класичним підрядом“) та підряд з проектуванням й виготовленням нового продукту.

Спільне виробництво зводиться до того, що дві сторони (або більше) із різних країн об'єднуються при виконанні певних робіт чи програм. Наприклад, декілька фірм з різних країн виконують роботи з відновлення нафтодобувних комплексів у Кувейті, що потерпіли від військових дій.

Договірна спеціалізація, як ще один із способів налагодження коопераційних зв'язків, полягає в розмежуванні видів діяльності між суб'єктами різних країн, щоб не дублювали один одного, а взаємодоповнювали. При цьому вони часто розбивають загальну програму на підпрограми, які виконують роздільно, але в межах загальної програми. Договірна спеціалізація передбачає й об'єднання вже апріорно спеціалізованих суб'єктів для виконання складних програм. Договірна спеціалізація, як і всяка інша форма кооперації, згладжує конкурентне протистояння фірм з різних країн.

Останнім часом у світі, а особливо у постсоціалістичних країнах, досить бурхливо розвивається інтегративне кооперування, що здійснюється у формі об'єднання капіталів декількох суб'єктів з різних країн для досягнення окремих, спільно узгоджених цілей. Найпоширенішим видом інтегративної кооперації стало створення спільних підприємств. У той же час, не менш важливим видом інтегративної кооперації є розвиток муніципальних кооперацій, які, правда, мають набагато ширшу гамму особливостей у порівнянні зі спільними підприємствами.

МНТС - це форма МЄВ, яка є системою економічних зв'язків у сфері перетину науки, техніки, виробництва, послугової діяльності та торгівлі й існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених, намірів, закріплених у міжнародних економічних договорах та угодах.

Оскільки запропоноване визначення ще не відображає повного змісту даного міжнародного економічного явища, то варто розглянути структуру міжнародного науково-технічного співробітництва, котра включає:

- створення координаційних міжнародних програм спільних наукових і технічних досліджень, кооперацію при здійсненні науково-технічних досліджень;

- міжнародне ліцензування, обмін науково-технічними документами, патентами, ліцензіями, поглиблення й удосконалення співробітництва у сфері науково-технічної інформації;

- міжнародний інжиніринг, співробітництво з приводу проведення допроектних досліджень і складання проекту на основі науково-технічних знань, а також консультації при виконанні проектів;
- співробітництво в підготовці наукових та інженерно-технічних кадрів, тісні міжнародні стосунки між вищими повчальними закладами;
- проведення міжнародних науково-технічних конференцій, симпозіумів;
- вирішення окремих важливих наукових і технічних проблем шляхом спільного планування між зацікавленими країнами;
- створення й функціонування міжнародних науково-дослідних інститутів, організацій, лабораторій, конструкторських бюро;
- проведення взаємних міждержавних консультацій з питань науково-технічної політики;
- розробка науково-технічних прогнозів.

Пріоритетними напрямками розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва є:

- інформатизація, автоматизація, роботизація виробничих процесів;
- надійне мирне використання атомної енергії;
- створення нових видів конструкційних матеріалів;
- розширення практичного використання біотехнології та генної інженерії;
- космічні дослідження.

Одним із найважливіших напрямків інтеграції економіки України у світову є розвиток міжнародного підприємництва у різних його формах. Такими формами, перш за все, є спільні підприємства та вільні (спеціальні) економічні зони. Спільне підприємство - це організація, яка базується на власності ринкових суб'єктів (юридичних та фізичних осіб, державних органів) різних країн, має широкі права з питань експортно-імпортних операцій, погодження цін, укладення контрактів, працює на принципах повного госпрозрахунку, валютної самоокупності. Важливе значення для створення та розвитку спільних підприємств мають Закони України „Про зовнішньоекономічну діяльність" та „Про іноземні інвестиції". При створенні спільного підприємства паї участі у ньому визначаються самими партнерами. Оцінка провадиться з урахуванням цін світового ринку в гривнях.

Спільні підприємства відіграють важливу роль у національній економіці, тому що сприяють міждержавній спеціалізації та кооперуванню виробництва, позитивно впливають на стабілізацію національної економіки, підвищення науково-технічного рівня виробничих процесів, випуск якісної продукції, що відповідає світовим стандартам. Про розвиток спільного підприємництва на Україні свідчить те, що на кінець 2004 року було зареєстровано понад 3000 СП. Значно збільшився обсяг вироблених спільними підприємствами товарів і послуг. Але треба відзначити, що структура розподілу СП за сферами суспільного виробництва в Україні не є прогресивною, оскільки приблизно 40% їх припадає на інфраструктурні галузі (насамперед - сфери послуг і збуту).

Окрім спільних підприємств, формою міжнародного співтовариства виступають також спільні проекти - спільна економічна діяльність суб'єктів різних країн (фірм, банків, державних органів) з фінансування, проектування, будівництва й експлуатації різних економічних об'єктів: заводів, родовищ корисних копалин, доріг та ін. Прикладами таких спільних проектів в Україні є проектування і • будівництво Одеського нафтового терміналу, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції в кількох областях країни, реконструкція системи зв'язку нашої держави тощо.

Перспективним напрямком інтегрування України у світову економіку та росту національної економіки є створення спеціальних (вільних) економічних зон. Це одна з найбільш привабливих форм заохочення іноземних інвесторів, яка дає змогу активізувати підприємництво, нарощувати експортний потенціал, формувати ринкову інфраструктуру, прискорювати розвиток окремих регіонів і галузей економіки.

На початку XXI ст. у світі діяло понад 600 вільних економічних зон (ВЕЗ), через які здійснювалося майже 9% світової торгівлі. ВЕЗ -це обмежені території, на яких діють особливо пільгові економічні умови для іноземних і національних підприємств.

Існують такі види ВЕЗ:

- вільні торговельні зони (у тому числі вільні порти, безмитні склади, транзитні доки, митні зони на окремих підприємствах), які базуються на скасуванні або пом'якшенні експортно-імпортного контролю і націлені переважно на обробку та зберігання вантажів;

- експортні промислові зони базуються не тільки на застосуванні пільгового торговельного і митного режимів, а й на пільговому фінансуванні та податковому режимі для іноземного і національного капіталу; вони орієнтовані на виробництво експортної та частково імпортозаміщуючої продукції;

- технологічні зони, технополіси, технологічні парки, що забезпечують на основі різних пільг розробку і впровадження сучасної технології;

- комплексні зони (вільні міста, особливі режими та ін.), що ставлять перед собою широкі завдання і використовують елементи різних зон.

Окремим і специфічним видом ВЕЗ виступають банківські та страхові зони, які дуже часто називають „податковими гаванями" й офшорними центрами. У податкових гаванях пільгами користуються всі іноземні (часто і всі національні) фірми, в офшорних центрах -тільки іноземні компанії, які здійснюють операції з нерезидентами (фізичними і юридичними особами інших країн). Однак на практиці сьогодні у багатьох випадках різницю між гаванями і центрами провести уже неможливо.

В Європі, наприклад, до таких країн і територій відносяться Кіпр, Ліхтенштейн, Мальта, Монако, британські володіння в Європі (Нормандські острови, острів Мен, Гібралтар). Елементи податкових гаваней існують у Люксембурзі, Швейцарії, Ірландії. Крім низьких податків, у гаванях і центрах існують інші пільги. Це дешевизна і простота процедури реєстрації, відсутність валютних обмежень, простота фінансової звітності, охорона таємності особи - власника компанії. У більшості гаваней і центрів порушення податкового і митного законодавства не відносять до кримінальних злочинів. У світі сьогодні нараховується декілька сотень тисяч іноземних фірм, зареєстрованих у податкових гаванях і офшорних центрах. Для гаваней і центрів характерним є свій специфічний перелік форм господарської діяльності. Іноземні суб'єкти відкривають там фірми не для добування сировини і виробництва товарів, а для фінансової, управлінської, фрахтової, банківської, страхової діяльності. Взагалі у ВЕЗ дуже активно використовуються зовнішньоекономічні фактори, насамперед - лібералізація експортно-імпортних і валютних операцій і надання різних пільг іноземним підприємцям.

Тема 10. Поняття та види ризиків у міжнародному бізнесі.

План лекції

1. Сутність ризиків у міжнародному бізнесі.
2. Мета, завдання та принципи управління ризиком
3. Особливості ризиків у міжнародному бізнесі.

1. Сутність ризиків у міжнародному бізнесі.

Прийняття рішень в умовах невизначеності у міжнародному середовищі, яка породжує ризик, характеризується тим, що неможливо однозначно передбачити їхні наслідки. Тобто варіанти будь-якої міжнародної економічної діяльності, що розглядаються, є варіантами з різним (за величиною) рівнем сподіваного прибутку й характеризуються різною ймовірністю (об'єктивною чи суб'єктивною), що цей прибуток буде досягнуто саме на цьому рівні. Така непевність призводить до того, що прибуток стає випадковою чи розпливчастою величиною, яку можна максимізувати лише за умови прийняття ряду гіпотез та коли у підприємця (менеджера) наявна певна схильність (несхильність) до ризику як міри (ступеня) невизначеності.

В умовах економічної нестабільності і кризи в яких знаходиться українська економіка традиційні методи менеджменту не забезпечують очікуваного ефекту, оскільки вони зорієнтовані, в більшій мірі, на відносно стабільне ринкове середовище розвинених країн. Зростання динамічності міжнародного зовнішнього середовища, зменшення часу на прийняття і виконання рішень, збільшення інтенсивності експлуатації доступних ресурсів і загострення конкуренції висувають підвищені вимоги до системи управління підприємством. У цих умовах потрібно удосконалювати існуючі системи управління, швидко реагуючи на мінливі умови ринкового середовища. Постає питання про пошук критеріїв, за якими можливо було ефективно виконувати

функції управління. Одним з таких критеріїв є рівень ризику.

Методологія формування сучасної системи управління ризиками в міжнародній економічній діяльності базується на вивченні її категоріального апарату та принципів засад, визначенні її завдань, функцій, елементних складових та включає:

- термінологію теорії управління ризиками;
- мету, завдання, принципи і функції управління ризиками;
- елементи процесу управління ризиками;
- алгоритм управління ризиками, який відповідає основним принципам і
- забезпечує виконання основних завдань управління ризиками.

Ризик безпосереднім чином пов'язаний з управлінням і знаходиться в прямій залежності від ефективності і обґрунтованості прийнятих управлінських рішень.

За допомогою виявлення сфер підвищеного ризику, його кількісного виміру і здійснення регулярного контролю можна певною мірою управляти ризиками або здійснювати їхню профілактику. Це дозволяє в значній мірі знизити рівень ризику і мінімізувати його негативні наслідки.

Підприємництво являє собою економічну діяльність, яка сприяє одержанню прибутку. В Україні підприємницька діяльність здійснювалася у відповідності до Закону України «Про підприємництво», прийнятого 7 лютого

1991 р., який діяв до прийняття і набрання чинності «Господарського кодексу» від 16.01.2003 року №436 - IV.

З точки зору ризик-менеджменту відмітними ознаками підприємницької діяльності міжнародного бізнесу:

- спрямованість на систематичне отримання прибутку;
- видова диференціація;
- здійснення діяльності на свій ризик;
- відповідальність за зобов'язаннями усім майном, що належить підприємцю, відповідно до законодавства;
- самостійність діяльності, тобто необхідність прийняття ініціативних рішень з урахуванням наслідків ризику.

З точки зору диференціації, основними видами такої міжнародної діяльності є: виробнича, комерційна та фінансова. Кожен вид діяльності має свій предмет: виробнича — виробництво товарів і послуг; комерційна — реалізація товарів і послуг; фінансова — фінансові потоки.

Загальною рисою цих видів діяльності є наявність ризику який називають господарським або підприємницьким ризиком.

Ризики здійснюють як деструктивний, так і конструктивний вплив на управління підприємством. Вплив ризиків може змусити суб'єкт управління прийняти надмірно обережну стратегію ухилення від них, яка може стримувати розвиток об'єкта управління, оскільки невизначеність зовнішнього середовища та прийняття ризику є додатковим резервом розвитку сучасного підприємства,

що стимулює до прийняття рішень, орієнтованих на підвищений, але виправданий ризик. Ці міркування є основою концепції економічного ризику (рис.1.1).

Існування цього підприємницького ризику є об'єктивною неминучістю. Його причинами є:

- невизначеність підприємницького середовища, перш за все – зовнішнього;

- обмеженість (кінцевість) ресурсів підприємництва й пов'язана із цим реальна загроза їх дефіциту.

З наведених причин визначальною є невизначеність середовища підприємництва, яка обумовлена такими чинниками:

- відсутністю повної і достовірної інформації про навколишнє середовище;

- обмеженою здатністю підприємця сприймати і переробляти інформацію, що надходить;

- випадковістю появи несприятливих подій в процесі підприємницької діяльності;

- протидією учасників ринку, обумовленою діями конкурентів, трудовими конфліктами, порушеннями договірних зобов'язань.

Поняття «ризик» в сучасній економічній літературі не є сталим і однозначним. У загальноновизнаних словниках зміст терміну «ризик» трактується наступним чином:

- у американському словнику англійської мови Н. Вебстера (1828) – «небезпека, можливість збитку або шкоди»;

- у тлумачному словнику російської мови В. Даля (1863-1866) – «діяти навмання, йти на «авось», робити щось без вірного розрахунку»;

- у Словнику російської мови С. Ожегова (1960) – «можлива загроза», «дія навмання в надії на щасливий випадок»;

- у Великому економічному словнику (1998) – «можливість настання події з негативними наслідками в результаті певних рішень або дій».

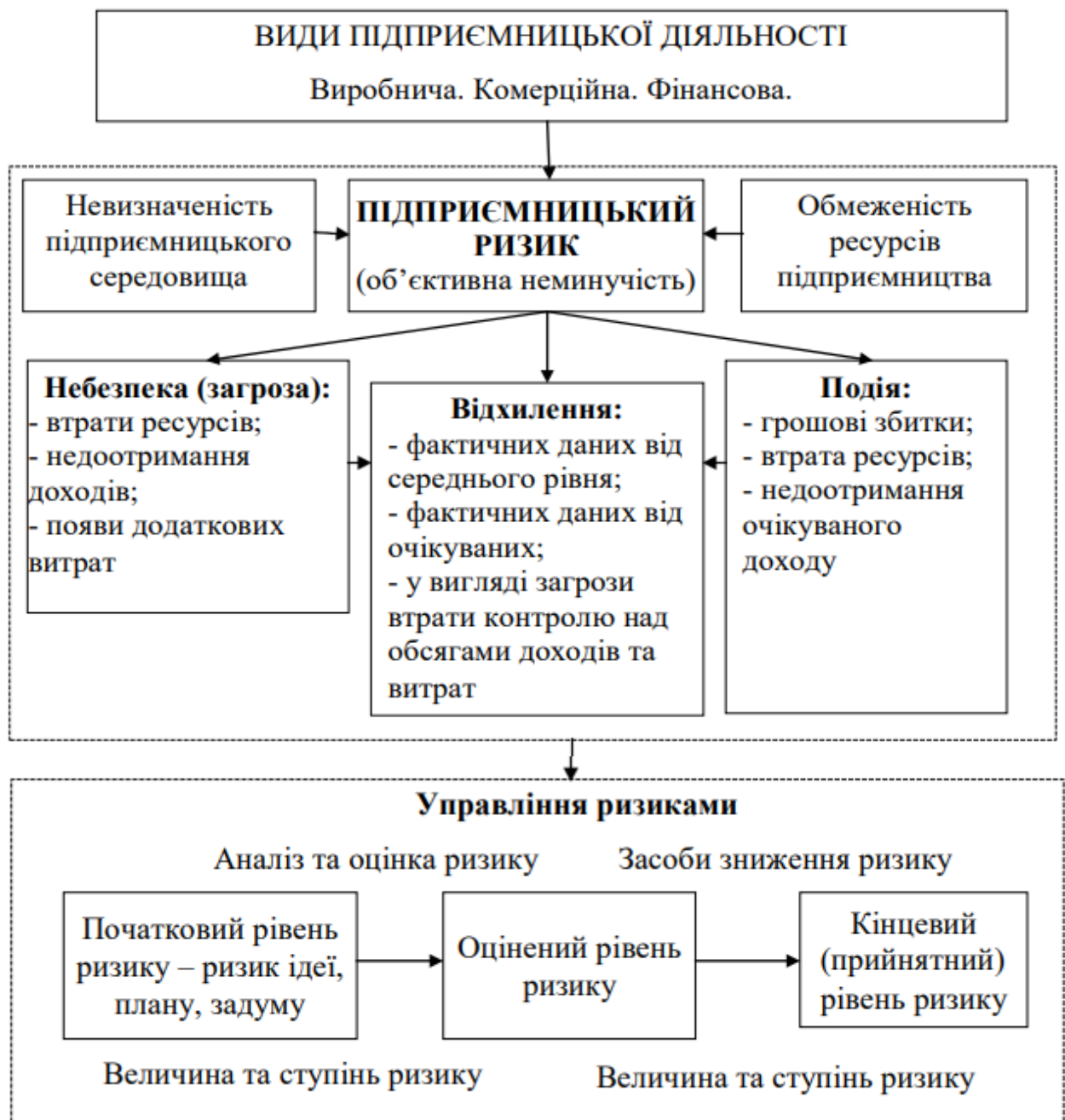


Рис.1 Концепція ризику

Наведені визначення є досить близькими між собою. Спільним є наступне:

- ключові терміни «ймовірність», «можливість», «небезпека», «можлива небезпека», які вказують на подальші наслідки;

- наслідки: «збиток», «втрати», «втрата доходів», «відхилення результату», які мають негативний характер.

Усю сукупність наслідків об'єднує загальне поняття – «подія». Під подією розуміється будь-який результат, який може бути отриманий внаслідок діяльності.

Під впливом причин та чинників ризику формується ризикова ситуація,

яка характеризує можливість настання ризикової події. Вірогідністю її настання є чисельна міра ступеня об'єктивної можливості цієї події.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок: ризик – це можливість настання ризикової події під впливом будь-яких факторів ризику.

Наведені поняття ризику в словникових джерелах не пов'язані з конкретними видами діяльності. Тому науковці стосовно до конкретного виду діяльності уточнюють поняття «ризик» і ті наслідки, до яких він може привести, зокрема:

- у бізнесі: «ризик – ймовірність (загроза) втрати підприємствами частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої або фінансової діяльності»;

- у страхуванні: «ризик – можлива небезпека втрат, що визначається специфікою тих чи інших явищ природи і видів діяльності людського суспільства»;

- в сфері проектного інвестування: «ризик – ймовірність несподіваного впливу на економічний процес певних факторів, під впливом яких може статися відхилення результату від запланованої величини».

Таким чином, з точки зору змісту наслідків ризик являє собою складну економіко-управлінську категорію і може розглядатися окремо або комплексно:

- як економічна (фінансова) категорія – з позиції фінансових результатів підприємницької діяльності;

- як категорія відхилення від мети – з позиції можливих відхилень від запланованого ходу подій;

- як імовірнісна категорія – з позиції можливості настання певної події (несприятливої або сприятливої).

З ризиком як економічною (фінансовою) категорією пов'язані такі ситуації:

- небезпека (загроза) повної або часткової втрати ресурсів внаслідок підприємницької діяльності;

- недоотримання доходів (втрачена вигода) у порівнянні з рівнями і значеннями, розрахованими виходячи з передумов найбільш раціонального використання ресурсів і прийнятого сценарію розвитку ринкової кон'юнктури;

- поява додаткових надпланових витрат при здійсненні підприємницької діяльності.

Таким чином, найбільш поширеними характеристиками підприємницького ризику як фінансової категорії є небезпека (можливість) втрат грошових ресурсів або отримання доходів нижче очікуваних, або поява додаткових витрат, понад ті, що передбачені прогнозом.

При визначенні ризику як категорії відхилення від мети розрізняють наступні ситуації:

- можливість відхилення фактичного результату (показників) діяльності від очікуваного;

- загроза втрати контролю над величиною доходів (витрат) в ході реалізації проекту, бізнес-операції.

Відхилення від запланованого ходу подій можуть бути як позитивними,

так і негативними. У першому випадку доцільно говорити про шанси отримання прибутку, а в другому – про ризики зазнати втрат. Кожному шансові отримати прибуток відповідає і можливість збитків.

Отже, в даному контексті ризик – це можливість негативного відхилення фактичних результатів діяльності від очікуваних.

Якщо розглядати ризик як ймовірнісну категорію, то з нею пов'язані наступні ситуації:

- ризик – це події з негативними наслідками: грошові збитки, втрата ресурсів, недоотримання очікуваного прибутку;

- ризик – це подія, яка може відбутися або не відбутися, це дії з надією на щасливий випадок;

- ризик – це міра розсіювання (дисперсія) отриманих в результаті множинного прогнозу оціночних показників (прибуток, рентабельність і т.ін.) рішення, що розглядається;

- ризик – це варіація розподілу ймовірностей всіх можливих наслідків ризикованого ходу справи.

Отже, під ризиком як ймовірнісною категорією розуміють вартісне вираження події, а мірою його появи є вірогідність або похідні від ймовірності характеристики – дисперсія, середнє відхилення, варіація і т.п.

Розглянуті підходи до розкриття поняття «ризик» є основою для визначення змісту підприємницького ризику з позиції загроз підприємницькій діяльності. Підприємницький ризик – це можливість настання (небезпека виникнення) несприятливої події, в наслідок якої суб'єкт, який прийняв рішення, спрямоване на досягнення поставленої мети, втрачає повністю або частково свої ресурси, недоотримує очікуваний дохід або несе непередбачені задумом додаткові матеріальні і фінансові витрати. В даному визначенні знайшло місце лише обмежене коло ключових понять: можливість (небезпека) появи події; суб'єкт, який прийняв рішення; поставлена мета; можливі наслідки.

Представляючи ризик як багатоаспектну комплексну категорію, у явищі «підприємницький ризик» слід виділити такі основні елементи, взаємозв'язок яких складає його сутність:

- наявність суб'єкту і об'єкту ризику;
- присутність на всіх етапах діяльності суб'єктів господарювання незалежно від сфери їх функціонування;
- альтернативність;
- наявність невизначеності;
- вірогідність досягнення бажаного результату;
- відсутність впевненості у досягненні поставленої мети;
- можливість оцінити вірогідність здійснення обраних альтернатив;
- можливість відхилення від мети, заради якої здійснювалася обрана альтернатива;
- можливість матеріальних, фінансових і інших втрат, пов'язаних із здійсненням обраної в умовах невизначеності альтернативи.

Особливістю підприємницького ризику, його відмінністю від інших видів ризику є те, що ступінь його дії на діяльність підприємств може бути змінена втручанням підприємця, тобто особи, яка йде на ризик, тоді як в інших

випадках не представляється можливим вплинути на результат подій.

Вірогідність виникнення підприємницького ризику досить часто безпосередньо залежить від підприємця, який є особою, яка здатна знизити ступінь ризику, привести підприємство до успіху, володіючи інформацією про чинники, що приводять до виникнення ризику, а також інструментарієм з його попередження.

З урахуванням розглянутих характеристик ризику в міжнародному підприємництві можна запропонувати наступне формулювання. «Підприємницький ризик – це ситуативна характеристика взаємодії суб'єктів і об'єктів ризику у процесі здійснення різних видів і форм підприємництва в умовах невизначеності досягнення бажаного результату через існування множини альтернатив і обумовленої нею відсутністю повної впевненості в реалізації поставленої мети.

Ризик відноситься до можливості настання сприятливих, безрезультативних і несприятливих подій і знаходить віддзеркалення у вірогідності отримання додаткового прибутку, недоотримання доходів, нульового результату, появи додаткових витрат або збитків». У даному визначенні представлені найбільш узагальнені властивості підприємницького ризику суб'єктів господарювання.

Тому такі моменти, як присутність на всіх етапах діяльності та можливість оцінити вірогідність здійснення обраних альтернатив у наведеному формулюванні ризику не відображені.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

- ризик має розглядатися стосовно до певної мети, на досягнення якої спрямовані прийняті рішення і реалізована на їхній основі діяльність;
- рішення, як правило, приймається в умовах наявності декількох альтернатив, що визначають можливість залучення обмежених ресурсів;
- можливе недосягнення мети є наслідком ймовірнісної природи ринкової діяльності та невизначеності ситуації під час її здійснення;
- економічний ризик може мати місце лише в процесі здійснення господарських операцій;
- підприємницький ризик може забезпечувати суб'єктам господарювання зростання або зниження прибутку та доходу.

У разі зростання прибутку забезпечуються основа і фінансові гарантії успішного функціонування підприємств на ринку. Більшої уваги вимагають негативні наслідки прояву ризику, які можуть виражатися не тільки в нанесенні прямого збитку або уникненні фінансових втрат, а також у небажаних відхиленнях від мети та можливих погіршеннях результативних показників господарської діяльності.

Значну роль у розв'язанні проблем, пов'язаних з підприємницьким ризиком, грає сфера діяльності і конкретні умови функціонування певних підприємств.

2. Мета, завдання та принципи управління ризиком.

У широкому розумінні управління підприємницьким ризиком являє собою систему аналізу, оцінки та управління ризиком, а також фінансовими

відносинами, що виникають в процесі підприємницької діяльності.

В основі управління ризиком лежать цілеспрямований пошук і організація роботи зі зниження ступеня ризику, мистецтво отримання і збільшення доходу (виграшу, прибутку, вигоди) у невизначеному підприємницькому середовищі.

Мета управління ризиком впливає зі змісту і суті підприємницької діяльності та не суперечить цільовій функції підприємництва. Це – збереження повністю або частково своїх ресурсів та/або отримання очікуваного підприємницького прибутку за прийнятного рівня ризику.

Вченими надані і інші трактування мети ризик-менеджменту: максимізація ринкової вартості підприємства в ситуації невизначеності і ризику, отримання максимального прибутку в поточному та перспективному періодах за оптимального співвідношення величини прибутку, ліквідності і ризику. При цьому підприємство для досягнення цілей соціально-економічного розвитку повинно максимізувати не балансовий, а чистий прибуток, що залишається в його розпорядженні, а це, відповідно, вимагає проведення ефективної податкової, амортизаційної і дивідендної політики. Не суперечить цьому і така мета системи управління ризиками як забезпечення ефективного функціонування підприємства за критеріями ризику і невизначеності.

Для досягнення мети ризик-менеджмент вирішує наступні завдання:

- збір, аналіз, обробка та зберігання інформації про підприємницьке середовище, про політичні, економічні, соціальні умови діяльності та перспективи їх зміни;
- розробка моделі, технології, організації ризик-менеджменту, політики і алгоритмів управління ризиками;
- побудова системи, класифікаційних схем і портфелів видів ризиків з урахуванням специфіки підприємницької діяльності та організаційно-правового статусу підприємницьких структур;
- формування системи показників та розробка їх розрахункових моделей для оцінки ступеня підприємницького ризику в залежності від обсягу та достовірності наявної інформації про підприємницьке середовище;
- встановлення ієрархічної системи правил (критеріїв) вибору ризикового рішення для реалізації стратегії ризик-менеджменту з урахуванням ставлення суб'єкта господарювання до наслідків підприємницького ризику;
- визначення необхідних засобів і прийомів щодо зниження наслідків підприємницького ризику до прийнятних (допустимих) рівнів;
- розробка програми управління ризиком, організація її виконання, включаючи контроль і аналіз отриманих результатів;
- організація та ведення статистичної та оперативної звітності щодо ризикових вкладень капіталу;
- аналіз і прогнозування можливих втрат ресурсів в процесі реалізації підприємницької діяльності.

Узагальнюючи, слід зазначити, що ризик-менеджмент на підприємстві вирішує три основні завдання:

- профілактика виникнення ризиків;
- мінімізація шкоди, заподіяної ризиками;
- максимізація додаткового прибутку, отриманого в результаті управління

ризиками.

Специфічні принципи управління ризиком:

- система управління ризиком є частиною процедур загального менеджменту підприємства, що означає її відповідність стратегії розвитку підприємства та інституційним особливостям її функціонування;
- особливості системи управління ризиком відбиваються на її цілях і завданнях, що передбачає високоспеціалізований характер прийняття рішень в рамках системи управління ризиком;
- під час управління ризиком слід врахувати зовнішні і внутрішні обмеження, що означає узгодження відповідних заходів з можливостями та критеріями функціонування підприємства;
- щодо всієї сукупності ризиків повинна проводитися єдина політика з управління ризиком, що вимагає всеосяжного і одночасного управління всіма ризиками;
- процес управління ризиком носить динамічний характер, що пов'язано з безперервним характером прийняття рішень, що стосуються управління ризиком.

3. Особливості ризиків у міжнародному бізнесі.

Всі види ризиків можна класифікувати за різними ознаками:

1. Щодо масштабів та розмірів — глобальний, локальний.
2. Щодо аспектів — психологічний, соціальний, економічний, юридичний, політичний, медико-біологічний, комбінований (соціально-економічний).
3. Щодо міри об'єктивності та суб'єктивності рішень — з об'єктивною ймовірністю, з суб'єктивною ймовірністю, об'єктивно-суб'єктивною ймовірністю.
4. За ступенем (мірою) ризиконасиченості рішень — мінімальний, середній, оптимальний, максимальний, або допустимий, критичний, катастрофічний.
5. За типами ризику — раціональний (обґрунтований), нераціональний (необґрунтований), авантюристичний (азартний).
6. Щодо часу прийняття ризикованих рішень — випереджуючий, своєчасний, запізнений.
7. Щодо чисельності осіб, що приймають рішення — індивідуальний, груповий.
8. Щодо ситуації — стохастичний (за умов невизначеності), конкуруючий (за умов конфлікту).

Класифікація ризиків може бути заснована і на інших характеристиках.

За родом небезпеки техногенні ризики, які породжені господарською діяльністю людини: аварійні ситуації, забруднення навколишнього середовища і так далі.

Прикладом техногенних ризиків можуть служити ризики, що пов'язані з дією вогню на різні об'єкти; природні ризики, які не залежні від діяльності людини. До них відносяться, в основному, ризики стихійних лих: землетруси,

повені, урагани, тайфуни, удари блискавки, виверження вулкана і т.д.; змішані ризики — це події природного характеру, що ініційовані господарською діяльністю людини. Прикладом може служити обвал, що викликаний проведенням будівельних робіт.

Ризики, пов'язані з фінансовою діяльністю, умовно можна зарахувати до антропогенних.

За характером діяльності підприємницькі ризики, які пов'язані з розгортанням виробництва і прибутком, а саме: недоотримання прибутку в результаті простою виробництва, банкрутство, упущена вигода, непередбачені витрати та ін. до фінансових і комерційних можна віднести ризики з області управління фінансами і взаємин торгових партнерів в процесі операції: невиконання договірних зобов'язань контрагентом по операції, неповернення кредиту, непередбачені судові витрати; професійні ризики, які пов'язані з виконання особами своїх професійних обов'язків; до інвестиційних відносяться ризики, які виникають під час вкладення інвесторами коштів з метою отримання прибутку, наприклад, ризики зміни прибутковості цінних паперів, процентні, валютні, країнові; серед транспортних ризиків, що виникають при транспортуванні вантажів, розрізняють морські, повітряні й наземні; промислові ризики характерні для виробничої діяльності підприємств: вихід з ладу устаткування, верстатів, приладів, складних технічних комплексів, а також пошкодження промислових будівель і споруд.

За природою об'єктів, які схильні до ризику ризики нанесення збитку життя і здоров'ю громадян; майнові ризики, серед яких виділяються ризики настання цивільної відповідальності. Така класифікація прийнята в страховій справі. Серед майнових ризиків слід назвати ризики нанесення збитку майну як фізичним об'єктам і ризики нанесення збитку майновому інтересу, наприклад, прибутку.

Розглянемо детальніше ризики, що часто зустрічаються в господарській діяльності підприємств. Набір ризиків, відповідних певному виду діяльності, можна назвати комплексом ризиків. Вони характерні для промислового виробництва, інвестиційної діяльності, фінансової і комерційної сфери, кредитування підприємств.

До комплексу ризиків залежно від ситуації входять одні і ті ж компоненти. Наприклад, інвестиційна діяльність включає комплекс підприємницьких і фінансових ризиків, тоді як підприємницька діяльність, якщо навіть вона не пов'язана із здійсненням інвестицій, також схильна о фінансових ризиків.

Під промисловими ризиками розуміють небезпеку нанесення збитку підприємству і третім особам унаслідок порушення нормального ходувиробничого процесу. Також до них відносять небезпеку пошкодження або втрати виробничого устаткування і транспорту, руйнування будівель і споруд в результаті дії таких зовнішніх чинників, як сили природи і зловмисні дії.

Для промислового виробництва найбільш серйозним і таким, що часто зустрічається є ризик виникнення відмов машин і устаткування, а в найбільш важких проявах — виникнення аварійної ситуації. Це може відбутися на промислових об'єктах в результаті подій різного характеру, наприклад:

- природного (землетрус, повінь, обвали, ураган, смерч, удар блискавки,
- шторм, виверження вулкану та ін.);
- техногенного (знос будівель, споруд, машин і устаткування, помилки при
- його проектуванні або монтажі, зловмисні дії, помилки персоналу,
- пошкодження устаткування при будівельних і ремонтних роботах, падіння
- літальних апаратів або їх частин та ін.);
- змішаного (порушення природної рівноваги в результаті техногенної
- діяльності людини, наприклад виникнення нафтогазового фонтану при
- розвідувальному бурінні свердловин або обвалу при будівельних роботах).

Ці події можуть викликати несприятливі наслідки.

Під екологічним ризиком розуміється вірогідність настання цивільної відповідальності за нанесення збитку зовнішньому середовищу, а також життю і здоров'ю третіх осіб. Він може виникнути в процесі будівництва і експлуатації виробничих об'єктів і є складовою частиною промислової ризику. Збиток навколишньому середовищу виражається у вигляді забруднення або (знищення лісових, водних, повітряних і земельних ресурсів (наприклад, в результаті пожежі або будівельних робіт), нанесення шкоди біосфері і сільськогосподарським угіддям.

Разом з екологічними часто розглядають споріднені з ним ризики виникнення цивільної відповідальності за нанесення в процесі виробництва шкоди третім особам, якими можуть виступати як юридичні (організації), так і фізичні особи.

Найбільш вірогідними випадками, в результаті яких може заступити цивільна відповідальність, є аварії, наднормативні викиди і витіки шкідливих речовин на виробничих об'єктах, дія яких торкнулася навколишньої території.

Інвестиційні ризики пов'язані з можливістю недоотримання або втрати прибутку в ході реалізації інвестиційних проектів. Об'єктом ризиків в даному випадку виступають майнові інтереси особи, що здійснює вкладення своїх засобів, тобто інвестора.

Інвестиційні ризики класифікуються залежно від особливостей реалізації проекту і способу залучення засобів, в загальному випадку виділяють такі ризики:

- кредитові;
- ті, що виникають на першій стадії інвестиційного проекту; підприємницькі, які
- пов'язані з другою стадією інвестиційного проекту;
- країнові.

Інвестиційні ризики мають складну структуру, оскільки кожна з перерахованих вище за складові даної групи сама по собі не є однорідною.

Технічні ризики супроводять будівництво нових об'єктів і їх подальшу експлуатацію. Серед них виділяють будівельно-монтажні і експлуатаційні.

Технічні ризики можуть бути складовою частиною промислових, підприємницьких і інвестиційних ризиків.

До будівельно-монтажних відносяться такі ризики:

- втрати або пошкодження будівельних матеріалів і устаткування унаслідок
- несприятливих подій — стихійних лих, вибуху, пожежі, зловмисних дій та інше;
- порушення функціонування об'єкту унаслідок помилок при проектуванні
- і монтажі;
- нанесення фізичного збитку персоналу, зайнятому на будівництві об'єкту.

Після закінчення будівництва об'єкту і здачі його замовникові підрядчик приймає на себе гарантійні зобов'язання по забезпеченню його безперебійної експлуатації протягом гарантійного терміну. У разі виявлення значних дефектів будівельної частини робіт або встановленого устаткування і необхідності їх усунення підрядчик може зазнати великі збитки і опинитися не в змозі виконати свої зобов'язання. Такий ризик називається ризиком невиконання післяпускових гарантійних зобов'язань.

Серед підприємницьких ризиків розрізняють внутрішні і зовнішні.

Зовнішні пов'язані з нанесенням збитків і неотриманням підприємцем очікуваного прибутку унаслідок порушення своїх зобов'язань контрагентами підприємця або по інших, не залежних від нього обставин.

Внутрішні залежать від здатності підприємця організувати виробництво і збут продукції. На них впливають рівень менеджменту, собівартість, якість і надійність продукції, умови збуту, реклама, організація післяпродажного сервісу, наявність оборотних коштів, клієнтура і ін.

Страхові компанії і фінансові інститути зазвичай не надають підприємцям гарантій компенсації збитків від внутрішніх ризиків, оскільки вони схильні до дії багатьох суб'єктивних чинників.

Збиток від підприємницьких ризиків буває прямим і непрямим.

Прямий збиток — це втрати основних і оборотних фондів, фізичний збиток персоналу, фізичний і майновий збиток третім особам.

Непрямий збиток — це неотримання доходу (упущена вигода) унаслідок перерви в господарській діяльності з різних причин.

Фінансові і комерційні ризики можна розглядати як особливу групу ризиків у складі широкого спектру підприємницьких ризиків.

Фінансові ризики виникають в процесі управління фінансами підприємства. Найчастіше зустрічаються валютні, процентні і портфельні ризики.

Під валютними ризиками розуміється вірогідність виникнення збитків від зміни обмінних курсів в процесі зовнішньоекономічної діяльності в інших країнах, а також при отриманні експортних кредитів. Серед них

розрізняють операційний, трансляційний та економічні ризики.

Операційний валютний ризик — це можливість виникнення збитків або недоотримання прибутку в результаті зміни обмінного курсу та його дії на очікувані доходи від продажу продукції.

Валютний ризик (балансовий) трансляції виникає за наявності у головній компанії дочірніх компаній або філій за кордоном. Його джерелом є можлива невідповідність між активами і пасивами компанії, перерахованими у валютах різних країн. Таким чином, валютний ризик трансляції виникає при:

- необхідності загальної оцінки ефективності компанії, включаючи філії в
- інших країнах;
- потреби в складанні консолідованого балансу;
- перерахунку податків у валюті країни місцезнаходження материнської компанії.

Економічний валютний ризик визначається як вірогідність несприятливої дії змін обмінного курсу на економічний стан компанії.

Під процентними ризиками розуміється вірогідність виникнення збитків у разі зміни процентних ставок по фінансових ресурсах. Серед них виділяють

позиційний, портфельний, економічний та ін.

Позиційний ризик виникає, якщо відсотки за користування кредитними ресурсами виплачуються по «плаваючій» ставці. Компанія, що видала кредит або що має депозит в банці під «плаваючі» відсотки, зазнає збитки у разі пониження процентних ставок. Компанія, що отримала кредит по «плаваючій» ставці, навпаки, зазнає збитки у разі підвищення процентних ставок.

Портфельний ризик відображає вплив зміни процентних ставок на вартість фінансових активів, таких як акції і облігації. Дія виявляється не на окремі види цінних паперів, а на інвестиційний портфель в цілому. Збільшення процентних ставок на основні кредитні ресурси, як правило, зменшує вартість портфеля і навпаки.

Економічний процентний ризик пов'язаний з дією зміни процентних ставок на економічний стан компанії в цілому.

Комерційні ризики, що пов'язані з можливістю недоотримання прибутку або виникнення збитків в процесі проведення торгових операцій, можуть виявлятися у вигляді таких подій:

- неплатоспроможність покупця до моменту оплати товару;
- відмова замовника від оплати продукції;
- зміна цін на продукцію після укладення контракту;
- зниження попиту на продукцію.

Країнові ризики виникають при здійсненні підприємцями і інвесторами своєї діяльності на території іноземних держав. Дохід від бізнесу може зменшитися у разі несприятливої зміни політичній або економічній ситуації в країні внаслідок:

зміни політичного устрою країни;

- експропріації або націоналізації об'єктів іноземної власності;

- знищення або пошкодження об'єктів власності в результаті військових дій
- і громадянських заворушень;
- зміни загальногромадянського і спеціальних видів законодавства
- (митного, податкового і ін.).

Країнові ризики можуть бути трьох типів:

- соціально-політичні;
- макроекономічні;
- мікроекономічні.

Тема 11. Україна в системі сучасного міжнародного бізнесу.

План

1. Характеристика зовнішньоторговельної діяльності українських компаній
2. Розвиток ІТ сектору України та його інтеграція з іноземними бізнес структурами

1. Характеристика зовнішньоторговельної діяльності українських компаній

За останні п'ять років спостерігається досить позитивна динаміка розвитку зовнішньої торгівлі товарами України. Зокрема, за даними Державної служби статистики України у 2021 р. порівняно з 2015 р. експорт товарів зріс на 29%, хоча щодо 2020 р. помітним є спад майже на 2%. Імпорт товарів до України за 2015–2020 р. збільшився на 44%, хоча, знову ж таки, у 2020 р. порівняно з 2019 р. спостерігаємо спад показника на 11%.

Загострення відносин з Російською Федерацією зумовило реструктуризацію зовнішньоторговельної діяльності України. Якщо у товарній структурі експорту 2010 р. переважали недорогі метали (майже 34%), які здебільшого вивозилися до РФ, починаючи з 2014 р. зростає питома вага продукції рослинництва й тваринництва. Зокрема, уже у товарній структурі експорту 2015 р. на дорогі метали припадало майже 25% вивозу, а на агарну продукцію – 23% (порівняно з 8% у 2010 р.). На теперішній час у товарній структурі українського експорту частка продукції АПК та харчової промисловості суттєво зростає. До прикладу, у товарній структурі поставок української продукції 2020 р. домінують такі групи товарів, як зернові культури (19,1%), чорні метали (15,6%), жири та олії (11,7%), мінеральна продукція (10,8%), машини та обладнання (9,1%), руди, шлаки і зола (9,0%).

На сьогодні основними імпортерами української продукції є країни ЄС (37,8%), серед яких Польща, Німеччина, Італія, Іспанія, Нідерланди тощо, Китай (14,4%), Російська Федерація (5,5%), Туреччина (4,9%), Індія (4,1%), Єгипет (3,2%), Білорусь (2,6%). Зокрема, у структурі експорту до ЄС 2020 р. понад 80% припадає на експорт зернових та олійних культур, жирів та олій,

залишків переробної промисловості. До Китаю українські підприємства вивозять руди, шлаки і золу (35,2%), зернові культури (26%), жири та олії (5,5%). До країн СНД продовжують вивозитися чорні метали та продукція хімічної промисловості. У структурі товарного експорту до Туреччини переважають чорні метали (37,5%), зернові культури (20,8%), насіння олійних рослин (12,5%), залишки та відходи харчової промисловості (7,5%). До Індії українські виробники експортують здебільшого жири та олії, а до Єгипту – зернові культури.

Як видно з аналізу товарної структури зовнішньої торгівлі України у 2020 р., основною статтею українського експорту виступають зернові культури, зокрема, пшениця, кукурудза, ячмінь. У 2016/2017 маркетинговому році на зовнішні ринки українськими підприємствами було поставлено 44,7 млн т зернових, а у 2019/2020 маркетинговому році уже 55,9 млн т, тобто показник зріс на 25%.

Основними експортерами українських зернових культур на сьогодні є корпорації «Нібулон», «LouisDreyfus Company», «Kernel Trade», «АДМ Трейдинг Україна», «Cofko Agri Resources Ukraine», на які припадає 31% всього вивозу даної продукції (Експорт зернових культур стрімко зростає, значною мірою, завдяки ефективній зовнішньоекономічній стратегії провідних корпорацій: активно розвиваються торговельні зв'язки з Єгиптом, Туреччиною, Індією, Індонезією, які імпортують значні обсяги української пшениці, ячменю, сої, сорго тощо. Серед іншої продукції АПК важливе місце посідає група жирів та олії тваринного й рослинного походження. У 2019/2020 маркетинговому році основними експортерами української олії були 5 корпорацій, на які в цілому припадав 71% загального вивозу продукту, серед яких «Kernel» (25,8%), «Cofko Agri Resources Ukraine» (16,6%), «Bunge» (10,6%), «Альфа Трейдинг» (10,1%), «Cargill» (8,0%). Трійку країн-реципієнтів українських жирів та олії, на які припало 60,5% ринку, склали Індія, Китай, Нідерланди.

На сьогодні друга позиція у структурі вітчизняного експорту належить металопродукції. До прикладу, у 2019 р. експорт металопродукції порівняно з 2018 р. зріс на 3,6% і склав 14,9 млн т. У вартісному еквіваленті, навпаки експорт зменшився у 2019 р. до 2018 р. на 12%, у 2020 р. порівняно з

2019 р. – на 11,5%. Серед українських підприємств-виробників металопродукції лідирували «Азовсталь», «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», «Арселор Міттал Кривий Ріг», «Дніпровський металургійний завод ім. Петровського», Металургійний комбінат «Запоріжсталь», які й виступили основними експортерами даної групи продукції. За даними січня-грудня 2020 р. основна частина чорних металів та виробів з них вивозилася до таких країн, як Італія (12,7%), Китай (8,0%), США (7,9%), Польща (6,0%). Щодо товарної структури імпорту, то теж спостерігаємо певні зміни. Основними статтями ввозу залишаються машини та обладнання, мінеральна та хімічна продукція. У той же час, у 2020 р. порівняно з 2015 р. питома вага мінерального палива скоротилася вдвічі і склала 14,3%, частка машин та обладнання, навпаки, зросла з 16,7% до 21,3%, питома вага хімічної продукції практично не змінилася і склала у 2020 р. 13,6% (13,4% у 2015 р.). У 2020 р. порівняно з 2019 р. спостерігається падіння вартісних показників ввозу.

Зокрема, вартість імпорту машин та обладнання скоротилася на 13,3%, мінеральної продукції – на 36,3%, хімічної продукції – на 2%, у той же час спостерігається позитивна динаміка щодо натуральних показників.

Чільне місце серед статей українського імпорту належить природному газу. Зокрема, за 11 місяців 2020 р. до України було ввезено 15,6 млрд м³ газу, що на 11% більше за аналогічний період 2019 р.

2/3 всього газу йшло до України через Словаччину, Угорщину та Польщу [4]. До п'ятірки основних постачальників газу в Україну у 2020 р. входили такі компанії, як «ERU» (входить до групи «Енергетичні ресурси України») та швейцарські корпорації «Filada», «DXT Commodities», «AXPOSolutions», «SGAZ», на які припадає 31% всього імпорту продукції. Основними українськими покупцями імпортного газу у 2020 р. були ТОВ «Євроенерготрейд», ТОВ «Еру Трейдинг», ТОВ «Газ Ком Трейд», ТОВ «Торговий дім «Сокар Україна», НАК «Нафтогаз України» (майже 31% всього імпорту) [4]. У 2020 р. українські підприємства, серед яких лідирує «Укртатнафта», закупили в іноземців нафти і нафтопродуктів на 57,5% більше, ніж у 2019 р. (1,2 млн т). Головними постачальниками продукції є Азербайджан (65%), США (24%), Лівія (11%) [5].

Активна інтеграція України до світової економіки сприяла інтенсифікації зовнішньої торгівлі товарами та розширенню географічних векторів товаропотоків – суттєво скоротилася питома вага країн пострадянського простору, натомість активізувалися торговельні зв'язки з країнами Європи та Азії. У той же час, посилення впливу окремих приватних корпорацій в економіці зумовило консервацію конкурентних позицій країни як експортера низькотехнологічної продукції (металургійної та аграрної).

Практично третина вітчизняного товарного експорту та чверть імпорту припадає на один-два десятки потужних корпоративних структур. На сьогодні саме приватні корпорації володіють потужним ресурсом для інноваційної переорієнтації національної економіки та якісної інтенсифікації вітчизняної зовнішньоекономічної діяльності. Однак, контролюючи стратегічні сфери національного господарства, основані на природних та мінерально-сировинних запасах, фінансово-промислові групи реалізують екстракційну політику, створюючи перешкоди на шляху економічної модернізації країни.

Експортоорієнтована корпоративна стратегія обмежує можливості розвитку зовнішньоторговельного потенціалу країни та посилення її позицій на зовнішніх ринках високотехнологічної продукції, тим самим позбавляючи перспектив переходу на новий щабель соціально-економічного розвитку. Це вимагає від уряду проведення відповідної політики підтримки, скерованої на стимулювання виробництва продукції з високою доданою вартістю, диверсифікацію національного експорту, забезпечення ефективних та рівномірних умов державно-приватного партнерства, полегшення доступу вітчизняних товаровиробників до міжнародних ринків, створення сприятливого підґрунтя для притоку іноземних інвестицій тощо.

2. Розвиток ІТ сектору України та його інтеграція з іноземними бізнес структурами

За даними Державної служби статистики України, у 2019 р. українські компанії експортували за кордон ІТ-послуг на загальну суму 2,43 млрд доларів США, що складає 16% від загального експорту послуг. Для порівняння, імпорт ІТ-послуг у 2019 р. приніс Україні 495,8 млн доларів США. Сфера послуг має значний потенціал у напрямку збільшення пропозиції для зовнішнього світу та розширення можливостей їх надання.

Коли ми говоримо про експорт українських ІТ-послуг, то зазвичай маємо на увазі непрямий експорт, тобто надання послуг українською компанією іноземному замовнику, який використовує результат наданих послуг у власній діяльності (як продуктиві, так і сервісній компанії). Прямим експортом можна вважати діяльність із технічної підтримки власного продукту, експортованого іноземним замовником.

На що варто звернути увагу, починаючи експорт своїх послуг за кордон? Завжди потрібно пам'ятати про правила та обмеження, встановлені українським законодавством для зовнішньоекономічної діяльності. Основними маркерами є валютне регулювання, бухгалтерський облік та податкові обмеження.

Що стосується валютних обмежень, то система валютного регулювання України знаходиться на етапі модернізації. З набранням чинності Законом України «Про валюту і валютні операції» Національний банк України здійснює поступові скасування та/або пом'якшення валютних обмежень як для українських громадян, так і для бізнесу. Наразі валютний нагляд за експортно-імпортними операціями здійснюється у разі перевищення ліміту в 400 тис. грн (було 150 тис. грн). Граничний строк здійснення розрахунків за експортно-імпортними контрактами (який нещодавно був збільшений зі 180 до 365 днів) до ІТ-послуг не застосовується.

Дохід за договорами про надання послуг, що експортуються, відображається в загальному порядку. Однак, з огляду на те, що в розрахунках з іноземним замовником використовується іноземна валюта, облік таких операцій регламентується не тільки П (С) БО 15, але й П (С) БО 21. Наприклад, у разі отримання попередньої оплати за послуги дохід виконавця визначається за курсом НБУ на дату надходження такої передплати на розподільчий рахунок української компанії, а у разі післяплати — на дату складання акту виконаних робіт.

Податковий облік операцій з експорту ІТ-послуг має кілька нюансів. Що стосується податку на прибуток, то його нарахування та сплата здійснюється в загальному порядку, якщо операція не має ознак контрольованої. Платники податків повинні збільшити свій фінансовий результат за принципом «витягнутої руки» у разі здійснення контрольованих операцій відповідно до ст. 39 Податкового кодексу України.

Особливої уваги заслуговує податок на додану вартість (ПДВ). Базою

оподаткування є договірною вартістю послуг, а зобов'язання зі сплати виникають на дату отримання плати (авансу) на поточний рахунок виконавця чи оформлення документа, що підтверджує надання послуг (акт приймання-передачі), залежно від того, яка подія є першою. Загалом, операції з експорту послуг підпадають під оподаткування ПДВ, якщо місцем їх постачання є територія України. Ставка ПДВ для ІТ-послуг у такому випадку складає 20%.

Відповідно до п. 186.3 Податкового кодексу України, місцем постачання ІТ-послуг вважається місце, де був зареєстрований їх отримувач як суб'єкт господарювання. Це означає, що надання ІТ-послуг іноземному замовнику (якщо він не просто перебуває за кордоном, а зареєстрований там як суб'єкт господарювання чи є фізичною особою, яка проживає за кордоном) ПДВ не оподатковується. Особливо необхідно зазначити, що у разі постачання послуг іноземному замовнику митна декларація не складається.

Партнерська допомога

Іншим варіантом виходу на іноземний ринок є залучення партнера до процесу надання ІТ-послуг. Для ефективною реалізації такого варіанта необхідно мати надійного партнера в країні, на яку націлена українська ІТ-компанія. Такий варіант є достатньо вигідним для ІТ-компаній, оскільки через іноземного партнера, особливо з надійною репутацією та «іменем», простіше залучати інвестиції та реалізовувати свій продукт за кордоном.

Сьогодні залучення партнерів до виходу на міжнародний ринок особливо розповсюджене серед В2В компаній, яким достатньо важко самостійно вирахувати всі особливості іншого ринку, тому цілком логічним є використання досвіду місцевого партнера, який здебільшого нестиме відповідальність за маркетинг та продажі.

Така опція є доцільною, коли існують певні бар'єри між українською компанією та іноземним замовником (політичні, культурні, економічні). Робота через надійного партнера дозволяє об'єднати ресурси та зв'язки, що підвищує ймовірність довгострокової та прибуткової гри на іноземному ринку. Однак існують певні ризики. Зокрема, партнерство завжди передбачає розгалуженість думок, що може призвести до ускладнення прийняття необхідних бізнес-рішень, а в деяких випадках партнер може перетворитися на конкурента (особливо у разі відсутності грамотно складеного детального контракту про партнерство/співпрацю).

Поповнення в «родині»

Альтернативним варіантом виходу на іноземний ринок є заснування в іншій країні дочірньої компанії українського підприємства. За наявності достатніх фінансових ресурсів, після отримання задовільної оцінки ринку, на який планується вихід, можна розглядати варіант розширення бізнесу. В такому

випадку існують дві опції — реєстрація нової компанії в країні, де розташовані потенційні контрагенти, або вибір нейтральної юрисдикції, що має надійну репутацію, сприятливий інвестиційний клімат та зручні правила ведення бізнесу.

На відміну від роботи з бізнес-партнером, дочірня компанія повністю буде під контролем власника бізнесу. Дочірня компанія може напрацьовувати власну репутацію, знаходити клієнтів та закріплювати свій статус на іноземному ринку, цікавому для бізнесу загалом. Однак такий варіант вимагає значних інвестицій, що робить його доступним не для кожної української ІТ-компанії. Створення компанії «з нуля» потребує багато часу (не реєстрація, а саме імідж, що «продаватиме» ІТ-послуги), а інвестиції не скоро зможуть себе виправдати.

Таким чином, організація дочірньої компанії є найбільш раціональною, коли існує достатня матеріальна підтримка, розроблений детальний аналіз ринку, знайдені потенційні замовники, а бізнес зацікавлений у довготривалій грі на відповідному іноземному ринку та у виході на інші країни.

Ім'я на продаж

Коли українська компанія напрацьовувала хорошу репутацію у своїй країні та має готовий продукт для виходу на іноземний ринок, існує варіант продажу своєї франшизи або ліцензії. Ця модель не є традиційною в ІТ-сфері, але має право на існування. Особливо актуальним такий варіант вважається для компаній, що розробляють певні корисні сервіси, які можуть діяти в різних країнах. Продаючи своє ім'я, інформацію про бізнес-процеси та підтримку, українська компанія може отримати безліч переваг: швидкий вихід на іноземний ринок, популярність, відомість, адаптацію продукту під ринок іншої країни тощо. Однак, як і у випадку з партнерством, згодом контрагент може перетворитися на конкурента, адже завжди існує ризик не продовження контракту та припинення ділових відносин.

Що ж робити? Висновки

Вибір того чи іншого варіанта виходу на іноземний ринок залежить від багатьох чинників: специфіка послуг/продукції, репутація та відомість бренду, бюджет, очікувані обсяги замовлень, особливості ринку та країни загалом, бажаний прибуток тощо.

Будь-який з вищезазначених варіантів є життєздатним та перевіреним багатьма українськими компаніями. Будь-який варіант потребує тверезого погляду на стан речей, підтримки спеціалістів (аналітиків, маркетологів, юристів), вивчення досвіду колег і партнерів, інвестицій та позитивного налаштування на результат. Будь-який варіант має свої підводні камені, що змінюють розташування, залежно від усіх чинників, що формують пропозиції

та попит, потенційні ризики та прибутки. Будь-який варіант має реалізовуватися виключно в межах законодавства, що застосовується до конкретних ділових відносин та операцій. Будь-який варіант може бути успішним, адже запорукою успіху будь-якого рішення (як про вихід на новий ринок, так і про початок бізнесу з нуля) є ідея, що реалізовується з розумом, кваліфікованою підтримкою спеціалістів та часткою везіння.