

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

РИЗИКИ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Монографія

УДК 339:330.131.7
Р49

Автори:

О. І. Шнирков (підрозд. 1.1), А. С. Філіпенко (підрозд. 1.2),
Н. В. Резнікова (підрозд. 1.3), В. І. Мазуренко, Т. О. Жолос
(підрозд. 1.4), Ю. Ю. Хватов (підрозд. 1.5), Р. О. Заблоцька
(підрозд. 2.1), Р. Д. Стаканов (підрозд. 2.2), К. А. Бех (підрозд. 2.3),
В. І. Мазуренко (підрозд. 2.4), Л. С. Поліщук (підрозд. 2.5), Л. О. Шворак
(підрозд. 2.6), В. І. Батрименко (підрозд. 2.7), О. А. Чугаєв,
А. В. Негода (підрозд. 2.8), Д. М. Русак (підрозд. 2.9)

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. В. А. Вергун,
д-р екон. наук, проф. П. В. Дзюба

*Рекомендовано до друку вченою радою
Інституту міжнародних відносин
(протокол № 6 від 26 січня 2021 року)*

*Ухвалено науково-методичною радою Київського
національного університету імені Тараса Шевченка
(протокол № 2-21 від 23 лютого 2021 року)*

P49

Ризики в сучасній системі міжнародних економічних відносин :
монографія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Р. О. Заблоцька та ін. ;
за ред. О. І. Шниркова. – К. : ВПЦ "Київський університет",
2020. – 207 с.

ISBN 978-966-439-636-0

Розглянуто теоретичні основи аналізу, основні види, особливості прояву та наслідки ризиків для основних форм міжнародних економічних відносин. Розкрито основні практичні механізми виникнення та розвитку ризиків у міжнародних економічних відносинах.

Для науковців, економістів-практиків, викладачів, студентів, аспірантів, які цікавляться актуальними тенденціями розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин.

ISBN 978-966-933-152-6

© О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Р. О. Заблоцька та ін., 2021
© Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
ВПЦ "Київський університет", 2021

ПЕРЕДМОВА

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується високим рівнем турбулентності та невизначеності економічних відносин між країнами. На початку ХХІ ст. для міжнародних економічних відносин притаманним є, з одного боку, поступовий розвиток міжнародної торгівлі товарами, послугами, робочої сили, капіталообміну, що сприяло зростанню світової економіки в цілому, з іншого боку, цей процес не є прямолінійним, він супроводжується економічними суперечками та війнами, кризовими явищами, зростанням ролі неекономічних факторів. Сучасна теорія і практика виникнення та наслідків глобальних економічних ризиків потребує подальшого розвитку, оскільки їхній розвиток вже є невід'ємною рисою світової економіки в цілому.

У цьому зв'язку для ризикології міжнародних економічних відносин важливим та актуальним є аналіз економічної природи, чинників, критеріїв ідентифікації ризиків, співвідношення економічних і неоекономічних факторів їх виникнення та розвитку. Такий концептуальний аналіз має бути доповнений практичними аспектами прогнозування та менеджменту ризиків у сферах міжнародного обміну товарами, послугами, капіталом, робочою силою, знаннями міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, міжнародних інтеграційних процесів, впливу глобальних пандемій.

Монографію підготували викладачі кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка за результатами міжнародної науково-практичної конференції "Ризики в системі сучасних міжнародних економічних відносин: виклики та можливості", яка відбулася в Інституті міжнародних відносин 26 листопада 2020 року.

Розділ 1

РИЗИКОЛОГІЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1.1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У самому широкому сенсі ризик – це поєднання вірогідності та наслідків виникнення несприятливих подій. У такому розумінні ризик має стосунок до всіх сторін діяльності людини, розвитку природи, взаємодії людини та природи.

Основи класичної теорії економічного ризику були закладені А. Смітом, Дж. Міллем, Н. Сеніором. Вони розглядали економічний ризик з погляду очікуваних втрат унаслідок певного рішення, тобто збитку. Неокласичний підхід знайшов свій розвиток у працях А. Маршалла, А. Пігу, А. Віллета, Ф. Найта, де ризик визначався через величину можливих коливань розміру очікуваного прибутку. Інституційна теорія економічних ризиків була розвинена у роботах Х. Марковітца, В. Шарпа. Сучасні концепції економічних ризиків представлені О. Моргенштерном, Дж. Нойманом, П. Верпштейном, П. Веккером, І. Гілбоа, Р. Халперіном. Незважаючи на існуючі відмінності в підходах до визначення сутності економічного ризику у різних теоріях та концепціях, їх спільними рисами є невизначеність в оцінці майбутнього розвитку економічних подій, вартісна оцінка наслідків, певна ймовірність їх виникнення, негативний (несприятливий) характер подій, наявність певних джерел їх появи.

Дослідження економічних ризиків у різних сферах і галузях господарської діяльності людини передбачає визначення об'єкта економічного ризику, суб'єкта економічного ризику, джерел виникнення економічного ризику, форм прояву негативних економічних наслідків. Зрозуміло, що ризики у кожній сфері та

галузі економічної діяльності людей мають свою специфіку та характерні риси.

Ризик у міжнародних економічних відносинах – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що відображає можливість виникнення в економічних відносинах суб'єктів різних країн становища, яке може призвести до негативних наслідків як для всіх, так і для окремих з них. Ідентифікація ризиків розвитку міжнародних економічних відносин передбачає визначення їх об'єкта, суб'єкта, джерел виникнення, форм прояву негативних наслідків.

Об'єктом ризику в міжнародних економічних відносинах є економічні стосунки суб'єктів різних країн з приводу інтернаціонального руху основних факторів виробництва, міжнародного руху товарів, послуг, робочої сили, капіталу, знань, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, розвитку міжнародної економічної інтеграції. Тут слід мати на увазі, що інтернаціоналізація та глобалізація економічної діяльності є основою дифузії ризиків окремих сфер та форм міжнародних економічних відносин на інші їх прояви. Механізми прямого та опосередкованого трансферу ризиків між різними формами міжнародних економічних відносин визначаються рівнем та характером включення національної економіки певної країни до міжнародного поділу праці – саме вони визначають часовий лаг між кризовими явищами в окремих проявах економічних відносин та їх поширенням на всю систему відносин виробників та споживачів різних країн. З іншого боку, окремі ризики із самого початку виникнення мають всеохоплюючий характер та поширюються на всі форми економічних відносин країн одразу, маючи, таким чином, системний характер.

Суб'єктом ризиків у міжнародних економічних відносинах є основні учасники відносин між країнами щодо міжнародного руху основних факторів виробництва. Глобалізація світової економіки зробила фактично кожного індивідуума суб'єктом ризиків економічних відносин різних країн як виробника, споживача, одночасно виробника та споживача продуктів та благ, рух яких забезпечується безпосередньо або опосередковано лише в межах міжнародного поділу праці.

Суб'єктом ризиків у міжнародних економічних відносинах також є різні види господарюючих одиниць країн, у межах яких відбувається процес створення доданої вартості, яка згодом може знайти своє визнання на міжнародних ринках. Саме можливість невизнання частково або повністю доданої вартості як інтернаціонально необхідної внаслідок різних причин і створює ризикову ситуацію для виробників окремих країн. Ця тенденція суттєво посилюється розвитком глобальних та регіональних мереж створення доданої вартості. Такі мережі як суб'єкти ризиків виконують подвійну функцію – як канали трансферу ризиків у своїх межах на різні національні економіки та як механізм запобігання та протидії виникненню негативних наслідків для окремих ланцюгів мережі та національних економік країн, виробники та споживачі яких інтегровані до таких мереж.

Важливим суб'єктом ризиків у цій сфері є економіки окремих країн у цілому як галузева, територіальна та функціональна структура сукупності національних господарюючих одиниць. Саме в межах національної економіки загалом акумулюються позитивні та негативні економічні та інші ефекти участі виробників та споживачів у міжнародному поділі праці, у тому числі ті, що виникають через несприятливі ситуації внутрішнього та зовнішнього характеру. Стійка та конкурентна національна економіка в цілому абсорбує зовнішні негативні ефекти та ризики, мінімізує внутрішні шляхом створення передумов ефективного переміщення ресурсів у галузевому, територіальному та функціональному вимірах. Нестійка та слабоконкурентна національна економіка не здатна забезпечити ефективне розміщення ресурсів як інструмент запобігання та протидії поширенню негативних наслідків зовнішньоекономічних ризиків. Звернемо увагу, що саме цей рівень суб'єктів ризиків є основним у процесі прояву негативних наслідків внаслідок самої специфіки інституціональної організації міжнародних економічних відносин як відносин між суб'єктами різних країн.

Відносно новим суб'єктом ризиків міжнародних економічних відносин є міжнародні інтеграційні об'єднання у різних формах, на рівні яких формуються правила інтернаціонального руху факторів виробництва між країнами-учасниками таких угруповань.

Суб'єктивні рішення щодо правил обміну товарами, послугами, капіталом, робочою силою, знаннями створюють передумови виникнення як позитивних ефектів міжнародної інтеграції для індивідуумів, господарюючих одиниць, національних економік країн, так і можливі ризики негативних наслідків для всіх або окремих суб'єктів країн-членів та третіх країн. У цьому випадку та з метою запобігання можливим ризикам для національних економік у цілому такі регуляторні домовленості можуть корегуватися. Разом з тим така одностороння або колективна (двостороння, регіональна, міжрегіональна) корекція може призвести до ризику регіональної економічної дезінтеграції та руйнування глобальних багатосторонніх правил міжнародного руху факторів виробництва, вже встановлених у рамках відповідних міжнародних організацій, з відповідними негативними наслідками.

Нарешті, суб'єктом ризиків міжнародних економічних відносин є світова економіка загалом. Для світової економіки як суб'єкта ризиків на сучасному етапі визначальною рисою є глобальність, характерними особливостями якої виступають всеохоплюваність, інтегрованість, взаємозалежність країн. Глобальність суттєвим чином змінює природу, зміст та форми прояву ризиків для економічних стосунків між країнами. По-перше, значна частина ризиків набуває планетарного масштабу та має спільний характер для всіх або більшості національних економік. По-друге, ризики поширюються практично на всі форми, рівні, сфери та галузі економічних відносин країн. По-третє, міжнародна економічна інтеграція усуває або суттєво зменшує бар'єри на шляху руху факторів виробництва, одночасно спрощуючи поширення ризиків між країнами та виступаючи важливим каналом їх міжнародного трансферу. По-четверте, економічна взаємозалежність країн формує передумови експорту національних ризиків до країн-партнерів та світового господарства у цілому. Під експортом національних ризиків тут ми розуміємо трансфер негативних наслідків для економічних суб'єктів інших країн у результаті несприятливих подій об'єктивного та суб'єктивного характеру у певній країні. По-п'яте, розвиток спільних ризиків для всіх країн, можливість їх швидкого поширення на країни через систему взаємних економічних відносин зумовлює необ-

хідність розробки загальних правил руху факторів виробництва, планетарних і регіональних механізмів запобігання ризикам та протидії їм у міжнародних економічних відносинах.

Джерела та фактори виникнення ризиків у сфері міжнародних економічних відносин можуть бути об'єднані у дві групи: загальні (економічні та неекономічні) та специфічні. Загальні фактори стосуються всіх сторін та сфер розвитку країн, глобальної економіки у цілому, отже й економічних відносин країн. Специфічні фактори формують передумови ризиків прямо і безпосередньо для міжнародних економічних відносин. До загальних факторів ризиків цієї сфери світової економіки можна віднести економічні, довілля, соціальні, геополітичні, технологічні. До специфічних факторів ризику у сфері економічних відносин між країнами – торговельний протекціонізм; торговельні конфлікти; курсову політику країн; незаконну міжнародну торгівлю; регуляторну політику у зовнішньоекономічній сфері окремих країн; посилення міжнародної конкуренції; швидкі та суттєві зміни кон'юнктури світових ринків; міжнародну економічну дезінтеграцію; невідповідне до правил СОТ використання інструментів міжнародної торгівлі товарами, послугами, іноземних інвестицій, інтелектуальної власності; міжнародні економічні санкції тощо.

Невизначеність майбутнього розвитку міжнародних економічних відносин у будь-якій сфері як основи ризику проявляється в неможливості передбачити події як з погляду ймовірності їх реалізації та досягнення запланованих та очікуваних результатів, так і погляду видів та форм їхнього прояву. Ймовірність виникнення негативних наслідків саме в економічних відносинах країн посилюється невизначеністю природних процесів у планетарному масштабі, випадковістю різноманітних подій у багатьох країнах та відносинах між ними, суперечностями між країнами у різних сферах, різноманіттям соціально-економічних та політичних моделей розвитку країн та регіонів, обмеженістю в отриманні всебічної інформації щодо факторів та тенденцій економічного та неекономічного розвитку країн, неможливістю однозначної оцінки економічних процесів на національних та інтернаціональному рівнях, які безпосередньо впливають на їх

результати. З цієї позиції і саме тому суб'єктивні регуляторні та економічні рішення на рівні міжнародних корпорацій, країн-центрів світової економіки, провідних інтеграційних угруповань, основних міжнародних економічних організацій мають принципове значення для запобігання ризикам розвитку глобальної економіки у цілому та міжнародних економічних відносин зокрема, оскільки апріорі вважається, що серед усіх суб'єктів саме вони мають найбільші можливості врахувати, проаналізувати та передбачити, наскільки це можливо, всі потенційні ризики глобального економічного розвитку. Зміст та наслідки таких рішень як фактора виникнення можливого ризику визначаються, крім іншого, здатністю глобальних суб'єктів і до пошуку компромісів, врахування інтересів інших учасників міжнародних економічних відносин.

З погляду специфічних саме для цієї сфери світової економіки видів та форм прояву негативних наслідків ризиків для міжнародних економічних відносин вони можуть бути класифіковані за:

- ✓ основними сферами та формами прояву економічних відносин між країнами (у міжнародній торгівлі товарами, послугами, у капіталообміні, міграції робочої сили, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносинах, міжнародній економічній інтеграції),

- ✓ масштабами (глобальні, регіональні, двосторонні, окремі країни, галузеві, корпоративні),

- ✓ суб'єктами (індивідуальні виробники та споживачі, господарюючі одиниці окремих країн, глобальні та регіональні мережі створення доданої вартості, національні економіки, інтеграційні об'єднання, світова економіка),

- ✓ видами втрат (скорочення обсягів виробництва компаній, окремих галузей та сфер, національних економік у цілому, групи країн, світового валового продукту, які пов'язані із зовнішньоекономічною сферою; зменшення зарплат, доходів суб'єктів у зовнішньоекономічних секторах; падіння обсягів міжнародного обміну факторами виробництва; структурна та вартісна незбалансованість міжнародного обміну факторами виробництва; зростання виплат за зовнішніми боргами країн та компаній; по-

гіршення конкурентних позицій суб'єктів у світовій економіці, національного іміджу та брендів на світових ринках тощо).

Зрозуміло, що види втрат унаслідок ризиків можуть бути додатково конкретизовані та деталізовані щодо форм та суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Дослідження загальних джерел та факторів глобальних ризиків, у тому числі і для міжнародних економічних відносин, перебувають у центрі уваги міжнародних економічних організацій, консультативних компаній, наукових центрів, міжнародних корпорацій. Практично у всіх таких дослідженнях значне місце займають специфічні джерела та фактори ризиків саме у сфері міжнародного бізнесу безпосередньо, які набувають глобальних ознак. Такі оцінки і прогнози розвитку загальних і специфічних джерел та факторів ризиків мають велике значення для всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин. Серед великої кількості аналітичних матеріалів у цій сфері відзначимо публікації та офіційні документи G20, G7, Світового банку, МВФ, ЮНКТАД, Департаменту з економічних та соціальних питань ООН, ОЕСР, Всесвітнього економічного форуму, а також компаній та груп Блумберг, "Прайсвотерхаускоперс", "Оксфорд економікс", "Глобал ріск консалтинг", Університету Кембрідж, "Економіст інтеліджент юніт", "Дан енд Бредстріт", БіБіВіЕй, Фонду Бертельсмана та ін. Суттєвий вплив на систематизацію та оцінку можливих ризиків для всіх суб'єктів економічних відносин між країнами у просторовому та часовому вимірі мають також виступи та персональні позиції керівників провідних країн, міжнародних організацій, великих компаній, відомих вчених.

Так, у доповіді "Світове економічне становище та перспективи. 2020" Департаменту з економічних та соціальних питань ООН (ДЕСП ООН) проаналізовано три основні групи ризиків для світового економічного розвитку у цілому та економічних відносин між країнами зокрема на сучасному етапі.

Перша група – торговельні ризики. Торговельні суперечки за участю основних центрів світової торгівлі (США, ЄС, КНР, Японія, Республіка Корея) негативно впливають на перспективи економічного зростання світової економіки. Одночасно здійснюється тиск на багатосторонню систему регулювання

міжнародної торгівлі у рамках СОТ, існує ризик паралізації механізму врегулювання торговельних суперечок у межах СОТ, встановлюються односторонні торговельні бар'єри та відступи від зобов'язань, існує виклик реалізації та збереження принципу спеціального та диференційованого режиму торгівлі для країн, що розвиваються.

Друга група – фінансові ризики, а саме: високий рівень зовнішньої заборгованості багатьох країн у світовій економіці, значна корпоративна заборгованість у США та КНР, Брексіт, монетарна політика основних центральних банків.

Третя група – геополітичні ризики. Як фактор зростання таких ризиків підкреслюється зменшення можливостей міжнародної спільноти щодо врегулювання регіональних конфліктів (Кашмір, Корейський півострів, Близький Схід, Перська Затока, Південнокитайське море, Східна Україна, "Кримський конфлікт"). Спеціальну увагу в Доповіді приділено політичній поляризації в певних країнах. Четверта група – кліматичні ризики (глобальне потепління, урагани, повені, засухи) [1].

Фундаментальні оцінки ризиків розвитку глобальної економіки раз на два роки робить Міжнародний валютний фонд в оглядах "Перспективи розвитку світової економіки" (IMF World Economic Outlook). Такі оцінки мають загальний характер та включають різну кількість найвагомійших ризиків для кожного періоду. Наприклад, у 2012 р. до основних ризиків глобального економічного розвитку МВФ відніс можливість посилення кризових явищ у зоні євро, більш жорстку податково-бюджетну політику у США, повільну розробку планів бюджетної консолідації у США та Японії, посилення зовнішніх факторів зниження темпів економічного зростання в країнах з ринками, що виникають. Для 2015 р. цей перелік складався з цінової волатильності на ринках активів та фінансових ринках, зростання курсу долара США, низьких світових середньорічних темпів економічного зростання, геополітичної напруженості в Україні, країнах Близького Сходу та окремих частинах Африки. Огляд 2018 р. містив більш жорсткі глобальні умови фінансування, зростання фінансової вразливості, політику економічної відособленості, зростання економічних бар'єрів у міжнародній торгівлі внаслідок перегляду Угоди НАФТА та подальших відносин Великої Брита-

нії з ЄС, політичну невизначеність в окремих регіонах світу, екстремальні погодні умови, масштабні міграційні потоки [2].

15-та Доповідь "Глобальні ризики 2020" Всесвітнього економічного форуму аналізує 5 основних груп глобальних ризиків:

✓ економічні (фінансові невдачі, "бульбашки" на ринках активів, дефляція, фінансова криза, некерована інфляція, ціновий шок на енергоринках, безробіття, незаконна торгівля, проблеми розвитку критичної інфраструктури),

✓ довкілля (невдачі щодо дій із захисту клімату, втрата біорізноманіття, катастрофічні наслідки людської діяльності для довкілля, природні катастрофи, екстремальна погода),

✓ соціальні (соціальна нестабільність, примусова міграція, криза водопостачання, прорахунки у розвитку міст, продовольча криза, інфекційні хвороби),

✓ геополітичні (невдале управління країнами, міжнародні конфлікти, терористичні атаки, зброя масового враження, невдала глобальна політика),

✓ технологічні (кібератаки, збої в інформаційній інфраструктурі, шахрайство та крадіжки даних, побічні ефекти технологічного розвитку).

Причому у короткотермінових оцінках глобальних ризиків лише два економічні фактори: протекціонізм у торгівлі та інвестиціях (6 місце з 10) та рецесія у великих економіках (9). Очевидно, що обидва матимуть суттєві та безпосередні негативні наслідки для економічних відносин у світовому господарстві. З іншого боку, у довгостроковій перспективі лише один економічний фактор глобального ризику – "бульбашки" на ринках активів (10), а перші 5 займають фактори довкілля. Така градація ризиків глобального розвитку опосередковано впливатиме і на структуру та зміст різних форм міжнародних економічних відносин.

У 2010–2020 рр. Всесвітній економічний форум серед п'яти основних чинників за наслідками глобальних ризиків називав економічні: колапс вартісної оцінки активів, деглобалізація, стрибок цін на нафту, фіскальні кризи та дисбаланси, волатильність цін на енергоносії та ціновий шок на ринках енергоносіїв, фінансові збої. У 2017–2020 рр. до цієї групи глобальних ризиків потрапили лише геополітичні, соціальні ризики, а також ризики у сфері довкілля [3].

Аналіз глобальних ризиків для ведення міжнародного бізнесу використовують і приватні консультативні компанії та університетські центри. Так, компанія "Прайсвотерхаускуперс" (PwC) у 2019 р. у 22-му "Річному глобальному огляді керівників бізнесу" відзначала 10 основних загроз для ведення глобального бізнесу:

- ✓ надмірне регулювання,
- ✓ політична нестабільність,
- ✓ доступ до працівників високої кваліфікації,
- ✓ торговельні конфлікти,
- ✓ кіберзагрози,
- ✓ геополітична невизначеність,
- ✓ протекціонізм,
- ✓ швидкі технологічні зміни,
- ✓ волатильність валютних курсів [4].

У цьому аналізі з 9 основних ризиків 3 (торговельні конфлікти, протекціонізм, волатильність валютних курсів) безпосередньо мають стосунок до всіх форм економічних відносин між країнами у світовій економіці у цілому.

Консалтинг-компанія "Global Risk Consulting, Aon" з 2007 р. здійснює оцінку глобальних ризиків для бізнесу. Наприклад, "Огляд управління глобальними ризиками 2019 р." компанії називає 10 основних глобальних бізнес-ризиків для цього року:

1. Економічний спад, повільне відновлення зростання світової економіки. Факторами ризику тут є зменшення обсягів світової торгівлі, заробітної плати, доходів, капіталовкладень, понижена активність на ринках нерухомості.

2. Репутаційні втрати бренда. До прояву цього ризику ведуть непрозора поведінка компаній, відкриття продукції з ринків, розголошення особистих даних клієнтів тощо.

3. Швидкі та суттєві кон'юнктурні зміни на ринках, у тому числі через глобальні торговельні дисфункції, суперечки, Брексіт.

4. Переривання, збої та руйнування бізнесу внаслідок тероризму, соціальних масштабних зворушень, кібератаки, природні катаклізми.

5. Посилення конкуренції на національних і глобальних ринках. До цього призводить зміна моделі бізнесу, інтернет-технології, промислова революція 4.0, розвиток економіки спільного використання товарів та послуг.

6. Кібератаки, витік персональних та комерційних даних.

7. Цінові ризики на товарних ринках, їх волатильність як наслідок торговельних війн, політичної нестабільності у багатьох регіонах світу, нестабільність фінансових систем окремих економік, що виникають, екстремальні погодні умови, зростання облікової ставки ФРС США, зростання курсу долара.

8. Грошовий потік, ліквідність компаній.

9. Нездатність до інновацій, слабка реакція на потреби споживачів.

10. Регуляторні та правові зміни у країнах-партнерах, що суттєво збільшують витрати компаній у зв'язку з жорсткими правилами безпеки стандартів захисту доквілля, цінової звітності, забезпечення безпеки персональних даних [5].

Оскільки у даному дослідженні аналізуються ризики саме для глобального бізнесу, всі 10 ризиків безпосередньо впливають на розвиток міжнародного руху основних факторів виробництва та є специфічними для цієї сфери світової економіки.

Власну оцінку глобальних ризиків пропонує "Економіст інтелігент юніт" ("The Economist Intelligent Unit" (EIU)). Підрозділ розробив методологію та методику оцінки глобальних ризиків, які їх класифікують за видами (низький, помірний, високий та їх похідні), впливом (високий, низький та їх похідні), інтенсивністю (від 1 до 15) та які є основою аналізу можливих сценаріїв їх розвитку. Для 2019 р. 10 основних ризиків для глобальної економіки було ранжовано таким чином:

1. Торговельний конфлікт між США та КНР з потенціалом переростання у глобальну світову війну (інтенсивність ризику 15).

2. Корпоративні борги у США як чинник рецесії (12).

3. Криза на ринках, що виникають (12).

4. Розлади та тривале економічне падіння в КНР (10).

5. Скорочення поставок веде до глобального руйнівного зростання цін на нафту (8).

6. Територіальні суперечки у Південно- та Східнокитайських морях (8).

7. Кібератаки та загрози захисту даних (6).

8. Військова конфронтація на Корейському півострові (5).

9. Політична невизначеність щодо угоди Брексіт (4).

10. Політична та фінансова нестабільність в Італії внаслідок банківської кризи (4) [6].

Аналітики Університету Кембридж у дослідженні "Cambridge Global Risk Outlook 2020" визначили можливі загальні втрати світової економіки внаслідок ризиків різного характеру у сумі 469 млрд дол, у тому числі за рахунок природних катастроф – 179 млрд дол, у сферах фінансів, економіки та торгівлі – 149 млрд дол, геополітики та безпеки – 141 млрд дол. Основними джерелами та факторами виникнення втрат світової економіки було названо:

- ✓ обвал фондових ринків – 106,5 млрд дол,
- ✓ міждержавні конфлікти – 83,8 млрд дол,
- ✓ тропічні урагани – 68,3 млрд дол,
- ✓ пандемії – 48,6 млрд дол,
- ✓ повені – 47,6 млрд дол,
- ✓ кібератаки – 41,6 млрд дол,
- ✓ соціальні конфлікти – 39,8 млрд дол,
- ✓ землетруси – 36,0 млрд дол,
- ✓ цінові шоки на товарних ринках – 23,0 млрд дол,
- ✓ суверенні дефолти – 18,0 млрд дол [7].

Компанія "Дан енд Бредстріт" з 2014 р. розраховує спеціальний індекс впливу можливих ризиків на ведення глобального бізнесу. Для кожного кварталу року визначаються 10 основних ризиків, кожен з яких отримує значення від 1 до 100 на основі оцінки (1) можливого впливу подій на глобальне бізнес-середовище (від 1 – найменший до 5 – найбільший) та (2) вірогідності настання подій (у %). Сума таких значень і складає індекс впливу на глобальний бізнес. З початку розрахунків індексу він по кварталах кожного року коливався таким чином:

2014 р. з 226 до 283,
2015 р. з 250 до 260,
2016 р. з 230 до 281,
2017 р. з 222 до 239,
2018 р. з 219 до 270,
2019 р. з 279 до 308,
2020 р. (I та II квартали) з 291 до 332.

Для перших кварталів 2020 р. характерна поява 7 нових ризиків (з 10), які суттєво погіршили значення індексу у цілому (див. табл. 1).

Таблиця 1

**10 основних ризиків для глобального бізнесу
у 1–2 кварталах 2020 р.**

Ранг	Реґіон	Ризик	Вірогідність події (%)	Глобальний вплив (1-5)	Значення впливу на глобальний індекс
1	Глобальна	Глобальна пандемія, яка впливає як на розвинуті економіки, так й на ринки, що виникають, зі зміною показників смертності і розвитку світової економіки, призводить до безпрецедентної фіскальної навантаженості, яка руйнує всі рівні суверенної кредитоспроможності у середньостроковій перспективі	40	5	40
= 2	Північна Америка	Погіршення відносин США–КНР, коли США намагається перекласти відповідальність за свої економічні негаразди, підриває глобальну співпрацю у сфері охорони здоров'я та руйнує цінності справедливості шляхом намагання отримання більш високої геополітичної премії за ризик	60	3	36

Продовження табл. 1

Ранг	Реґіон	Ризик	Вірогідність події (%)	Глобальний вплив (1-5)	Значення впливу на глобальний індекс
= 2	Північна Америка	Продовження протекціоністської торговельної політики США, створення додаткового тиску, на глобальні ланцюги постачання, змінюючи існуючі торговельні відносини, одночасно нав'язуючи зміни в існуючих ланцюгах постачання	60	3	36
= 2	Міжреґіональний	Глобальна оцінка вартості цінних паперів не відновилася після її колапсу у 1 кварталі внаслідок початку епідемії коронавірусу та неочікуваних для ланцюгів постачання національних та епідеміологічних заходів безпеки	60	3	36
= 2	Міжреґіональний	Погіршення фіскальних позицій урядів у світовій економіці внаслідок боротьби з Ковід-19, що створює довгострокові фінансові виклики, включаючи публічні та соціальні проекти та програми, що призводить до погіршення якості інфраструктури, що, у свою чергу, підриває можливості для бізнесу	60	3	36

Продовження табл. 1

Ранг	Регіон	Ризик	Вірогідність події (%)	Глобальний вплив (1-5)	Значення впливу на глобальний індекс
6	Північна Америка	Федеральна резервна система (США) втрачає контроль за ставками "овернайт" на ринках Репо, відновлює їх на рівні вересня 2019 р., суттєво руйнує глобальні ринки капіталу	35	5	35
7	Міжрегіональний	Наслідки Ковід-19 значним чином підняли рівень безробіття, створили умови появи популістських урядів з національним нахилом у демократичних країнах та збільшили антиурядові протести в авторитарних країнах, в обох випадках це негативно впливає на середовище глобального бізнесу	50	3	30
= 8	Західна та Центральна Європа	Зростання загального обсягу урядових заборгованостей, що було спричинено боротьбою з коронавірусом, веде до відновлення кризи зони євро, руйнування глобальних мереж постачання	35	4	28

Закінчення табл. 1

Ранг	Регіон	Ризик	Вірогідність події (%)	Глобальний вплив (1-5)	Значення впливу на глобальний індекс
= 8	Західна та Центральна Європа	Подальше падіння автомобільного сектору створює проблеми для всієї промисловості Європи з ефектом доміно для глобальних ланцюгів постачання	70	2	28
10	Міжрегіональний	Технологічні загрози, в основному внаслідок штучного інтелекту, ведуть також до економічних втрат та геополітичних ризиків. Загрози кібератак, крадіжок даних, шахрайські дії державних та недержавних акторів, ризики витоку інформації та мереж постійно зростають, підриває, таким чином, глобальне бізнес-середовище			

Джерело: складено автором за [8].

Таблиця 2

Загальні ризики розвитку міжнародних економічних відносин у другій декаді XXI ст.

Економічні	Екологічні	Соціальні	Геоекономічні	Технологічні
<ul style="list-style-type: none"> • повільне зростання світової економіки; • обвал фондових ринків; • тривале економічне падіння у КНР; • корпоративні борги у США; • репутаційні втрати бренду; • надмірне регулювання економіки; • монетарна політика центральних банків провідних економік; • зниження темпів економічного зростання в країнах з ринками, що виникають; • цінова волатильність на ринках активів та фінансових ринках; • дефляція; • некерована інфляція; • безробіття; • невдача міжнародних дій щодо захисту довкілля; • фіскальні кризи та дисбаланси 	<ul style="list-style-type: none"> • глобальне потепління; • урагани, повені, засухи; • втрата біорізноманіття; • землетруси 	<ul style="list-style-type: none"> • соціальна нестабільність; • продовольча криза; • інфекційні хвороби та пандемії; • криза водопостачання 	<ul style="list-style-type: none"> • міжнародні конфлікти; • невдале управління в окремих країнах; • невдала глобальна політика; • зменшення можливості міжнародної спільноти щодо врегулювання регіональних конфліктів; • зброя масового враження; • політична нестабільність; • тероризм 	<ul style="list-style-type: none"> • кібератаки; • збої у розвитку критичної інфраструктури; • шахрайство та крадіжки даних; • побічні ефекти технологічного розвитку

Джерело: складено автором за [1–9].

За останню декаду ХХІ ст. до специфічних ризиків власне міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу можна віднести такі ризики (див. табл. 3).

Таблиця 3

Специфічні ризики розвитку міжнародних економічних відносин у другій декаді ХХІ ст.

Міжнародна торгівля товарами та послугами	Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини	Міжнародні інвестиції	Міжнародна міграційна робочої сили	Міжнародна економічна інтеграція
<ul style="list-style-type: none"> • протекціонізм у торгівлі; • торговельні суперечки та війни; • ціновий шок на енергоринках; • незаконна міжнародна торгівля; • швидкі та суттєві кон'юнктурні зміни на міжнародних ринках; • посилення конкуренції на глобальних ринках; • параліч механізму врегулювання суперечок у СОТ; 	<ul style="list-style-type: none"> • високий рівень зовнішньої заборгованості країн та корпорацій; • кризові явища зони євро; • волатильність валютних курсів; • зростання курсу долара США 	<ul style="list-style-type: none"> • протекціонізм в інвестиціях; • обвал міжнародних фондових ринків 	<ul style="list-style-type: none"> • масштабна неконтрольована міжнародна міграція; • примусова міжнародна міграція; • дефіцит кваліфікованої робочої сили 	<ul style="list-style-type: none"> • Брексіт; • перегляд Угоди НАФТА; • деглобалізація

Міжнародна торгівля товарами та послугами	Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини	Міжнародні інвестиції	Міжнародна міграційна робочої сили	Міжнародна економічна інтеграція
<ul style="list-style-type: none"> • односторонні торговельні бар'єри та відступи від зобов'язань у СОТ; • виклики для реалізації та збереження принципу спеціального та диференційованого режиму торгівлі для країн, що розвиваються 				

Джерело: складено автором за [1–9].

Отже, ідентифікація загальних і специфічних ризиків розвитку міжнародних економічних відносин є основою та першим кроком у формуванні корпоративних, галузевих, на рівні окремих країн, регіональних та глобальних систем управління ризиками міжнародного руху факторів виробництва, які структурно також включають аналіз джерел виникнення ризиків, оцінку ймовірності їх настання, визначення обсягів можливих втрат, вибір та застосування механізмів запобігання та нейтралізації негативних наслідків у сфері економічних відносин країн.

Список використаних джерел

1. United Nations: World Economic Situation and Prospects 2020. URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2020_FullReport.pdf
2. IMF: World Economic Outlook Reports. URL: <https://www.imf.org/en/publications/weo>

3. WEF: The Global Risks Report 2020 15th Edition. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf

4. PwC: A leadership agenda to take on tomorrow. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/advisory/consulting/risk/top-risks-series.html>

5. 2019's Top 10 Risks: New Risks Emerge, Established Risks Evolve. URL: <https://theonebrief.com/2019s-top-10-risks-new-risks-emerge-established-risks-evolve/>

6. Cambridge Global Risk Outlook 2020. URL: <https://www.riskenbusiness.nl/nieuws/risks/cambridge-global-risk-outlook-2020-schade-door-natuurrampen-en-andere-calamiteiten-kunnen-in-2020-verder-oplopen-tot-584-miljard/>

7. Global Business Risk Report Q2 2021. URL: <https://www.dnb.co.uk/perspectives/finance-credit-risk/quarterly-global-business-risk-report.html?serv=UPPCFOHP323204>

8. The Economic Risks of Globalization Expert and Public Opinion Survey Results. URL: https://www.z-punkt.de/uploads/files/109/the_economic_risks_of_globalization.pdf

1.2. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ЛОГІЧНА ЙМОВІРНІСТЬ РИЗИКІВ

Дослідження проблеми ризиків були започатковані в економічних працях (Ф. Найт) та в наукових доробках із питань ймовірності та статистики (Т. Баєс, Д. Бернуллі, П.С. Лаплас, К. Пірсон та ін.). До уваги береться сукупність факторів будь-якої системи, в тому числі економічної, аналізуються зв'язки між ними, вивчаються тенденції, закономірності їхньої поведінки у контексті ймовірності ризиків економічного, соціального, технологічного, екологічного характеру тощо. При цьому використовують логіко-математичні ймовірнісні підходи а priori або статистичні групування.

Дж. М. Кейнс досліджував питання ймовірності, більше уваги приділяючи у своїх економічних творах проблемі невизначеності, що є одним із головних принципів його наукової доктрини.

Для з'ясування ймовірнісних підходів у системі ризикології важливо розглянути базові принципи та економічну природу економічних ризиків. Сутність економічного ризику, його форми прояву визначаються змістом і характером системи економічних відносин відповідного ієрархічного рівня – від домашнього господарства до глобальних суперсистем. Так, неокласична наукова школа віддає перевагу мікрорівню, розглядаючи індивідуальну поведінку та ризики в умовах обмеженості ресурсів, кейнсіанський та посткейнсіанський напрями використовують холістичну методологію, аналізуючи цілісні економічні системи та ризики макрорівня. Поведінкова концепція тяжіє до нормативної економіки, використовує міждисциплінарний підхід на основі поєднання економіки і психології [9, 7]. У ній проглядаються елементи з теорії рішень, коли економічний ризик розглядається крізь призму когнітивно-психологічних можливостей суб'єктів щодо прийняття рішень.

Існуючий діалектичний взаємозв'язок ризику та невизначеності не викликає сумнівів, однак вони мають різні кількісні характеристики. Невизначеність не має жодних кількісних вимірів за наявності якісних відмінностей, зокрема С. Гоукінг і Л. Млодінов вживають термін "фундаментальна невизначеність" [8, с. 78–79]. Кількісні параметри ризиків мають здебільшого ймовірнісний і статистичний виміри. Крім того, в літературі використовують співвідношення понять ризик-незнання-невизначеність [7, р. 5–6; 11, р. 133–134]. За умов ризику передбачається ймовірність певних наслідків; за незнання – ймовірність або невідома, або її не існує; невизначеність артикулюється як синонім незнання або в широкому значенні включає в себе і ризик, і незнання за невідомою ймовірності.

Отже, економічна природа ризиків зумовлюється невизначеністю, стохастичністю власне економічних процесів внутрішнього і зовнішнього характеру, з одного боку, та впливом низки глобальних чинників на економіку, з іншого боку, найяскравішим прикладом чого є нинішня пандемія коронавірусу, яка спричинила системні ризики глобальних масштабів. Систематизація і типологізація внутрішніх ризиків відштовхується від якісного і кількісного складу економічної системи країни, коли

беруться до уваги головні компоненти її структури: праця, капітал, власність, ресурси, інституції, технології тощо. У підсистемі праці ризики пов'язані з проблемою безробіття, якістю робочої сили, з різними соціальними рухами, з міграційними процесами. У царині капіталу йдеться про ризики прибутковості, адекватної дивідендної політики, репатріації прибутку, дефіциту чи диспропорцій у галузевому та територіальному розподілі інвестицій. Ризики власності можуть спричинюватися націоналізацією та експропріацією засобів виробництва, застарілими основними фондами та інфраструктурою, низькою ефективністю державної власності, недостатнім рівнем державно-приватного партнерства. Ресурсна підсистема породжує ризики вичерпання окремих видів ресурсів, дефіциту фінансової складової, надійності продовольчого забезпечення населення країни, ризики впливу чи зниження рівня інтелектуальних ресурсів. В інституційній сфері формуються ризики невідповідності між позитивним і нормативним баченням економіки, неадекватності економічної політики викликам і завданням сталого розвитку, відсутності належного рівня довіри в суспільстві, тінізації економіки, недосконалості законодавчої та правової систем. Технологічний аспект містить у собі ризик технологічного відставання у контексті вимог 4-ї індустріальної революції, виштовхування на периферійні позиції у світовому технологічному розвитку, формування технологічного розриву порівняно з провідними індустріальними країнами. Економічна природа внутрішніх ризиків також зумовлюється змістом і характером галузевої та територіальної структури економіки, розвитком виробничої та ринкової інфраструктури.

Зовнішні ризики пов'язані з рівнем відкритості національної економіки, її участю в системі міжнародного поділу праці (торгівля, інвестиції, технології, фінанси, міграція робочої сили), з членством у міжнародних інтеграційних об'єднаннях та в міжнародних економічних і фінансових організаціях. Досвід останніх десятиліть показує, що перебування країни в міжнародних інституціях, угрупованнях чи тісна взаємодія з останніми, дає можливість пом'якшити кризові явища за рахунок отримання позик, кредитів, безоплатної допомоги.

В агрегованому вигляді виділяють такі види економічних ризиків: фінансові, фізичні (галузеві), екологічні, технологічні [2, р. 153–154].

Узагальнювальним, поширеним, дещо спрощеним визначенням економічного ризику, яке детерміноване вищезазначеними економічними процесами і чинниками, вважається "можливість (ймовірність) відхилення від мети заради якої приймалося рішення". Такі відхилення можна спостерігати на всіх рівнях економічної системи – від домашнього господарства до глобальних економічних вимірів. У контексті чинної статті близьким за значенням є тлумачення ризику як "можливість та ймовірність настання події з негативними наслідками" [3, р. 4]. Однобічність даного визначення полягає в акцентуванні негативних результатів за наявності економічних ризиків позитивного спрямування (додатковий прибуток, приріст доходів від інвестицій, фінансових трансакцій тощо).

Економічному ризику притаманні такі функції, як аналітична, інноваційна, регулятивна та захисна. Аналітична функція впливає з поведінкової (біхейвіористської) концепції, за якої суб'єкт економічного процесу аналізує ситуацію та вибудовує альтернативні уподобання на основі неокласичної теорії раціональних сподівань, за якої до уваги береться весь масив доступної інформації. Інноваційна функція обґрунтована в роботах Й. Шумпетера. Вона передбачає оновлення виробництва внаслідок так званого руйнівного зростання, коли кризові явища вражають цілі галузі економіки (вугільна промисловість Британії у 80-ті роки ХХ ст., галузі важкої промисловості Німеччини останньої чверті ХХ ст. тощо). Натомість розвиваються новітні галузі: електроніка, комп'ютерна техніка, приладобудування, робототехніка, штучний інтелект тощо. Регулятивна функція проявляється здебільшого на рівні фірми, підприємства, коли регулювання здійснюється на основі концепції ризик-менеджменту, що передбачає аналіз співвідношення можливих позитивних та негативних наслідків від здійснення ризикованих економічних і фінансових операцій. Захисна функція має інституційний вимір. Вона надає право суб'єкту підприємництва на відкриття вікна можливостей щодо запровадження ризикованих

операцій, з одного боку, та створює передумови для страхування ризиків – з другого.

У дослідженні проблеми ризиків застосовуються такі загальні принципи, як аргументованість (обґрунтованість), надійність, універсальність та об'єктивність. Міжнародна організація зі стандартів пропонує 31 метод аналізу ризиків переважно прикладного, практичного характеру в контексті їхніх джерел (причин), ймовірності, ранжування, визначення наслідків, механізмів попередження, пом'якшення негативного впливу ризиків тощо. Пропонуються такі базові принципи ризик-менеджменту, як уникнення небажаного ризику, аналіз ризиків на відповідних рівнях, сприйняття ризику, якщо доходи перевищують витрати, використання ризик-менеджменту на всіх рівнях планування.

Елементарна логіка виявлення, оцінки та контролю ризикової ситуації передбачає виконання п'яти послідовних стадій (кроків). На першій стадії з'ясовуються реальні та потенційні можливості наслідків ризиків. Головна мета даного кроку полягає у виявленні максимально можливого кола ризиків.

На другому кроці здійснюється оцінка ризиків у контексті ймовірності можливих втрат. Визначаються кількісні та якісні параметри, що зумовлюють рівень ризику з огляду на специфічну небезпеку. Даний крок визначає ймовірність та вагу небажаної події, яка могла б статися з огляду на вищезазначені результати.

На третій стадії аналізуються заходи щодо контролю ризиків. Досліджуються специфічні стратегії та механізми, які скорочують, зменшують чи усувають ризик. За ефективного контролю можливе скорочення або нейтралізація оцінюваного ризику за трьома компонентами: ймовірності, важкості та впливовості.

Четвертий крок впливає з попереднього і передбачає здійснення контролю на основі попередніх даних і механізмів з метою визначення рівня остаточного ризику у досліджуваних сферах.

Нарешті, п'ятий етап спрямований на нагляд і перевірку життєвого циклу системи чи діяльності. Виконавці всіх рівнів мають виконувати свої відповідні функції у гарантуванні постійного і надійного контролю, за якого економічні процеси періодично досліджуються, вимірюється рівень ефективності ризикового контролю.

Свого часу Ф. Найт, запропонував три головні способи визначення ризиків на основі апріорної ймовірності, статистичної ймовірності та оцінки, яка значною мірою є інтуїтивною [1, с. 21–22]. У подальших дослідженнях економічних ризиків, питань економічної поведінки, пов'язаної з ризиками, у теорії прийняття рішень стали застосовувати концепцію (поняття) логічної ймовірності, яка має глибокий економічний зміст насамперед за рахунок включення положень щодо визначення вартісних, кориснісних та інших уподобань. Піонерами в даній царині були Дж. М. Кейнс (1921 р.), К. Поппер (1935 р.), Р. Карнап (1950 р.) та ін. Підходи зазначених авторів базувалися на класичних концепціях імовірності Лапласа–Бернуллі, числове значення яких у спрощеному варіанті мало вигляд як частка від ділення кількості сприятливих випадків на кількість рівноможливих випадків. При цьому Поппер виокремлює три інтерпретації ймовірності: суб'єктивну, логіко-суб'єктивну та об'єктивну [4, с. 178–179]. Суб'єктивна інтерпретація має психологічний характер, за якої ступінь імовірності визначається як міра відчуттів достовірності чи недостовірності, упевненості чи сумнівів, спричинених певними твердженнями чи міркуваннями. У логіко-суб'єктивній інтерпретації, яка застосовувалася Кейнсом, доміантним є логічний складник, так звана логічна близькість, логічні відносини. Для прикладу, висловлювання q надає іншому висловлюванню p ймовірність I , якщо p слідує з q . У випадку якщо p і q суперечать одне одному, ймовірність, що надається висловлюванню q висловлюванню p дорівнює 0. Між даними крайнощами містяться інші відносини ймовірності, які можуть мати числовий вираз. Так, числова ймовірність p за даного q є тим більшою, чим менше його зміст виходить за межі того, що вже міститься у висловлюванні q , від якого залежить ймовірність p , та яке надає висловлюванню p певну (деяку) ймовірність. За такого підходу Кейнс визначав ймовірність як "ступінь раціональної впевненості" [4, с. 179].

Логічна близькість може бути проілюстрована на прикладі співвідношення глобального та локального фінансового ринків і відповідної ймовірності ризиків. Якщо прийняти за даність глобальний фінансовий ринок із притаманними йому ризиками q та

залежний від нього національний (локальний) фінансовий ринок із потенційним ризиком p , ймовірність останнього буде тим більшою, чим менше локальний фінансовий ринок виходить за межі глобального. Яскравим прикладом логічної близькості є світова фінансова криза 2008–2009 рр., за якої фінансові ризики переважали в країнах більшою мірою інтегрованими в глобальне фінансове середовище. Показовим є також приклад України. Під час азійської фінансової кризи 1995–1996 рр., яка насправді мала світовий характер (масштаби), вітчизняні фінансові ризики були відносно невеликими, оскільки в той час фінансова система України ще тільки налагоджувала зв'язки з міжнародними фінансовими ринками. Однак світові кризові процеси 2008–2009 рр. відчутно вплинули на нашу економіку включно із фінансовою сферою та ризиками в ній внаслідок тіснішої взаємодії з глобальними фінансовими мережами.

Третя, об'єктивна інтерпретація ймовірності розглядає кожне числове ймовірне висловлювання як висловлювання про відносну частоту, з якою відбувається певна подія в рамках послідовності явищ. Її називають також частотною теорією, основоположником якої вважається Ріхард фон Мізес (праці 1919–1931 рр.). Дана теорія розглядає ймовірність як деякі повторювані події та явища, що мають випадковий та невпорядкований характер, прикладом чого є кидання гральних кубиків (гра в кістки). При цьому використовуються дві аксіоматичні умови: аксіома збіжності (чи аксіома границі (межі)) та аксіома рандомізації (випадковості). Аксіома збіжності (чи аксіома границі) вказує на те, що в міру того, як послідовність подій стає довшою, послідовність частот тяжіє до певної границі (межі). Аксіома рандомізації надає математичного вигляду випадковому характеру послідовності. Отже, ймовірність за Мізесом, застосовується тільки до послідовностей подій, що передбачає визначення невідомих імовірностей на основі відомих (даних імовірностей).

Відштовхуючись від критики зазначеної теорії Кейнсом та від її власного бачення, Поппер запропонував дві гіпотези: рівних нагод (гіпотеза рівноймовірності) та екстраполяції статистичних результатів, а аксіому рандомізації замінив на аксіому єдиності. Крім того, використовуючи напрацювання Б. Больцано, Дж. фон Кріза

і Ф. Вайсмана, Поппер впритул підійшов до поняття логічної ймовірності на основі концепції "логічного простору можливостей" [4, с. 145–146; 263–264]. Логічна ймовірність у Поппера слугує критерієм фальсифікації теорії. Порівнюючи ступінь фальсифікованості двох висловлювань, – пише К. Поппер, "ми можемо сказати, що висловлювання, яке є менш фальсифікованим, водночас є на основі своєї логічної форми більш ймовірним. Таку ймовірність я називаю "логічною ймовірністю – позначається $P(x)$ і $P(x,y)$ " [4, с. 138, 484]. У Кейнса аналогічний підхід має назву "апріорна ймовірність" [5, р. 225]. Близькою за значенням є також умовна ймовірність, яка переважно асоціюється з теоремою Баєса (в літературі вживаються також терміни модальна, компаративна, емпірична логічна ймовірність та ін.). Роль і значення логічної ймовірності полягає, по-перше, у формалізації індуктивних умовиводів, по-друге, у раціональних оцінках емпіричної ймовірності, по-третє, в експлікації (тлумаченні) класичної ймовірності, по-четверте, у раціональному обґрунтуванні прийняття рішень. У контексті визначення логічної ймовірності ризиків важливо брати до уваги їхній економічний зміст, інші суттєві властивості з метою отримання достатньої пояснювальної сили у вигляді так званої "ваги свідчення" чи "ваги аргументу".

Серед ймовірнісних методів визначення ризиків та можливих наслідків чільне місце займають баєсівські підходи, що базуються на концепції умовної ймовірності. Математичний вираз умовної ймовірності має такий вигляд:

$$p\left(\frac{h}{e}\right) = \frac{p\left(\frac{e}{h}\right)p(h)}{p(e)},$$

де $p(h)$ – апріорна ймовірність гіпотези h ; $p(h/e)$ – ймовірність гіпотези h за настання події e ; $p(e/h)$ – ймовірність настання події e за істинності гіпотези h ; $p(e)$ – повна ймовірність настання події e .

Формула Баєса дозволяє переставити причину і наслідок: за відомим фактом події вирахувати ймовірність того, що вона була викликана даною причиною. Зазначений принцип використовується в аналізі ризиків особливо щодо з'ясування причин з метою їхнього усунення чи елімінування в майбутньому. Події, що відображають дії причин, у даному випадку називають гіпотезами.

Розрізняють апріорні та апостеріорні гіпотези, які, зокрема, використовував Кейнс.

Теорема Басса виконує триєдину функцію в ризик-аналізі. По-перше, вона дозволяє: здійснювати аналіз та оцінку ризику в цілому; по-друге, диференціювати ризики за різними якісними та кількісними характеристиками; по-третє, визначати наслідки ризиків на основі використання різноманітних моделей [10, р. 458]. Інтегрований варіант баєсівського ризик-аналізу подано на рис. 1.

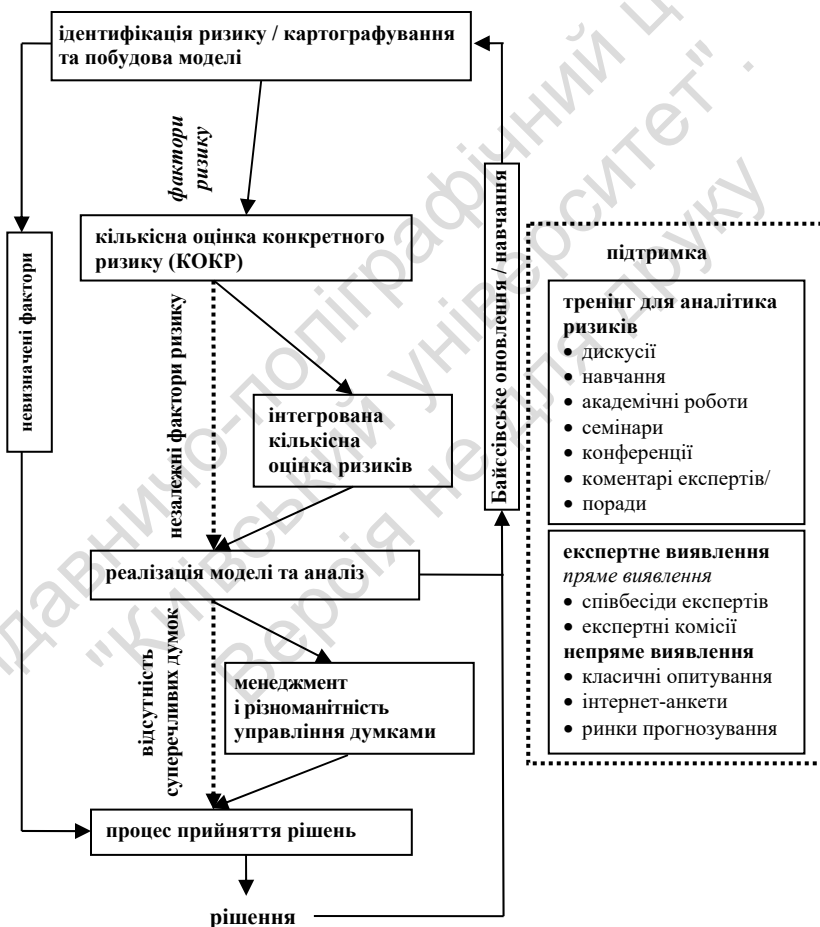


Рис. 1. Інтегрований варіант баєсівського ризик-аналізу [6, р. 146]

Зазначений ризик-аналіз включає в себе актуалізоване баєсівське вчення, фактори ризику включно з незалежними, невизначені фактори, кількісні виміри специфічних (особливих) та інтегрованих ризиків, запровадження моделей та аналіз, вибір концепції менеджменту, прийняття рішень. Зупинимось докладніше на останньому в контексті (теорії) принципів прийняття рішень в умовах ризику. Ключова позиція полягає у визначенні ймовірності наслідків ризиків. До уваги беруться максимізація очікуваної вартості, максимізація очікуваної монетарної вартості та максимізація очікуваної корисності [7, р. 65–66].

Розглянемо приклад максимізації очікуваної корисності як універсального поняття неокласичної економічної теорії. Математична формалізація має такий вигляд:

$$EU = p_1 x u_1 + p_2 x u_2 + \dots + p_n x u_n,$$

де EU – максимальна очікувана корисність; p – ймовірність очікуваної корисності; u – очікувана корисність відповідного наслідку.

Слід зазначити, що принцип очікуваної корисності може застосовуватися у випадку, коли наслідки не є монетарними. Пропонується такий приклад. Треба переправити яхти з іспанського порту Ла Коруня до британського порту на Антігуа (Західна Індія). При цьому, з урахуванням прогнозу погоди, є два можливих шляхи крізь Атлантику: прямий північний шлях чи дещо довший південний. Зацікавленість партнерів полягає у якомога швидшому доставлянні виробів. Кількість днів для подолання шляху, як зазначалося, залежить від метеорологічних умов. Стан погоди є вирішальним фактором у контексті формування зони високого тиску в районі Азорських островів, звідки відправляється вантаж із берегів Іспанії. Метеорологічні дані за останні 100 років показують імовірність формування зони високого тиску, яка становить 83 %. Для вивчення метеорологічних даних і визначення маршруту можна скористатися даними табл. 1.

Таблиця 1

Визначення очікуваної корисності вантажоперевезень [7, р. 68]

	Зона високого тиску на Азорах (83 %)	Відсутність зони високого тиску на Азорах (17 %)
Північний шлях	27 днів	14 днів
Південний шлях	18 днів	21 день

Корисність наслідків має негативну (обернену) кореляцію щодо кількості днів, необхідних для подолання відстані, тобто корисність перевезення за 27 днів $u(27)$ є нижчою, ніж корисність доставки вантажу за 18 днів $u(18)$. За наявності лінійної залежності між функцією корисності та кількістю затрачених днів, можна вирахувати альтернативні варіанти очікуваної корисності і відповідних ризиків втрат прибутковості від транспортної операції.

$$EU(\text{Північний шлях}) = 0,83 u(27) + 0,17 u(14) = u(24,79)$$

$$EU(\text{Південний шлях}) = 0,83 u(18) + 0,17 u(21) = u(18,51)$$

Отже, оптимальним є Південний шлях, оскільки очікувана корисність $u(18,51)$ згідно з попереднім припущенням, є більшою від очікуваної корисності $u(24,79)$.

Басівська логічна мережа, як і логічна ймовірність взагалі, базується на знаннях, тому її іменують епістемологічною ймовірністю. Як правило, вона є прийнятною для економічних проблем невеликої розмірності, у яких є достатні знання щодо взаємовідносин між елементами системи. У випадку ж недостатності знань про систему та її елементи до басівської моделі додаються елементи нечіткої логіки, що поліпшує тестування висновків системи загальної басівської мережі. За таких умов вона отримує назву басівської мережі нечіткої логіки.

Список використаних джерел

1. Найт Ф.Х. Понятие риска и неопределенности // Thesis. 1994. Вып. 5.
2. Hay-Gibson N.V. A River of Risk: A Diagram of The History and Historiography of Risk Management // Interdisciplinary Studies in the Built and Virtual Environment. 2008.
3. Landell H. The Risk Matrix as a tool for risk analysis. Gävle, 2016. P. 4.
4. Поппер К. Логика научного исследования / пер. с англ. Москва, 2010.
5. Keynes J.M. A Treatise on Probability. London, 1921.
6. Fucik M. Bayesian Risk Management: "Frequency Does Not Make You Smarter". Potsdam, 2010.

7. Peterson M. An Introduction to Decision Theory. Cambridge University Press, 2009.

8. Гокінг С. Великий замисел / пер. з англ. Харків, 2018.

9. Dhami S. The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Oxford University Press, 2016.

10. Handbook of Research Methods in Empirical Macroeconomics / Ed. by N. Hashimzade, M. A. Thornton. Cheltenham, 2013.

11. Teaching Benefit-Cost Analysis. Tools for the Trade / Ed. by S. Farrow. Cheltenham, 2018.

1.3. ГЛОБАЛЬНІ РИЗИКИ В КОНТЕКСТІ "НОВОЇ НОРМИ" СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Дослідження глобальних ризиків світового господарства і міжнародних економічних відносин формує запит на загальнонауковий міждисциплінарний аналіз нинішніх проблем як результату процесу глобалізації, що викликано не лише об'єктивною актуальністю, що відображено в літературі кінця XX – початку XXI ст., а й суперечливістю трактування багатьох їхніх аспектів, таких як: сутність, форми прояву, соціальні, економічні, технічні та інші детермінанти, суперечлива природа, хронологічні межі, перспективи розвитку та ін. Дедалі активніше при спробі ідентифікації глобальних ризиків дослідники апелюють до понять "міжнародна економічна безпека" та "сталий і/або інклюзивний розвиток"[2]. Прикметно, що дедалі активніше в науковий обіг вводиться поняття "антиросту" як результату пошуку альтернатив пануючій концепції "росту" як імперативу глобального співробітництва, що результується в конкретних рішеннях антициклічного регулювання економічних процесів унаслідок реалізації рішень, які описують трансформаційний потенціал міжнародної економічної політики на її мега-, мета- та макрорівнях.

Джерелом глобальних проблем та ризиків виступають політичні, економічні, екологічні і соціокультурні протиріччя глобального масштабу, що накладають різні обмеження на характер і форми суперництва країн, соціально-політичних і культурно-цивілізаційних систем. Сучасні глобальні проблеми як детермі-

нанту глобальних ризиків ми інтерпретуємо як результат тривалої еволюції самої соціально-політичної системи глобального суспільства, яка не може відбуватись без відхилень або випадкових рішень, що підвищують рівень політичних ризиків [1; 17]. Саме ця еволюція, її довгоперіодні тренди і закономірності породили кризу технократичного суспільства, яка сьогодні охоплює весь комплекс взаємодій, змінює принцип взаємовідносин у системах "людина-людина", "людина-суспільство", "людина-природа", "суспільство-природа" і зачіпає інтереси всього світового співтовариства в цілому. Глобальні проблеми та породжені ними глобальні ризики носять комплексний характер, вони являють собою інтернаціональний і соціоприродний феномен і перебувають у взаємозв'язку один з одним.

Сучасному етапу глобалізації притаманна іманентна трансформація локальних проблем та ризиків у глобальні за своїми масштабами. Інакше кажучи, глобальні проблеми та ризики не виникають поряд із вже існуючими, а немов виростають з них. Саме тому вже недостатньо намагатись їх вирішити в тій чи іншій країні або в тому чи іншому регіоні, тому що такі процеси тісно пов'язані з тим, у який спосіб і з якими зусиллями аналогічні проблеми вирішуються в інших країнах та регіонах, а також у світі загалом.

Складність в ідентифікації глобальних ризиків у системі міжнародних економічних відносин пов'язана з їхньою суб'єктивізацією, адже на відміну від поняття "виклик", якому притаманний загальний, об'єктивний та кумулятивний характер, та поняття "загроза", яке за своєю сутнісною ознакою є об'єктивно-суб'єктивним, поняття "ризик" характеризується суб'єктивно-об'єктивним та ймовірним характером (див. рис. 1).

Легітимація глобальних ризиків, або іншими словами – їхнє визнання на інституційному рівні, що відбувається в рамках щорічного Всесвітнього економічного форуму, передбачає їхнє групування за критерієм вірогідності настання (див. табл. 1) та критерієм потенційного впливу (див. табл. 2). Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату та екстремальні погодні умови передбачувано опинились у переліку кожної із груп глобальних ризиків з огляду на потенціал їхнього впливу на всю систему міжнародних економічних відносин.

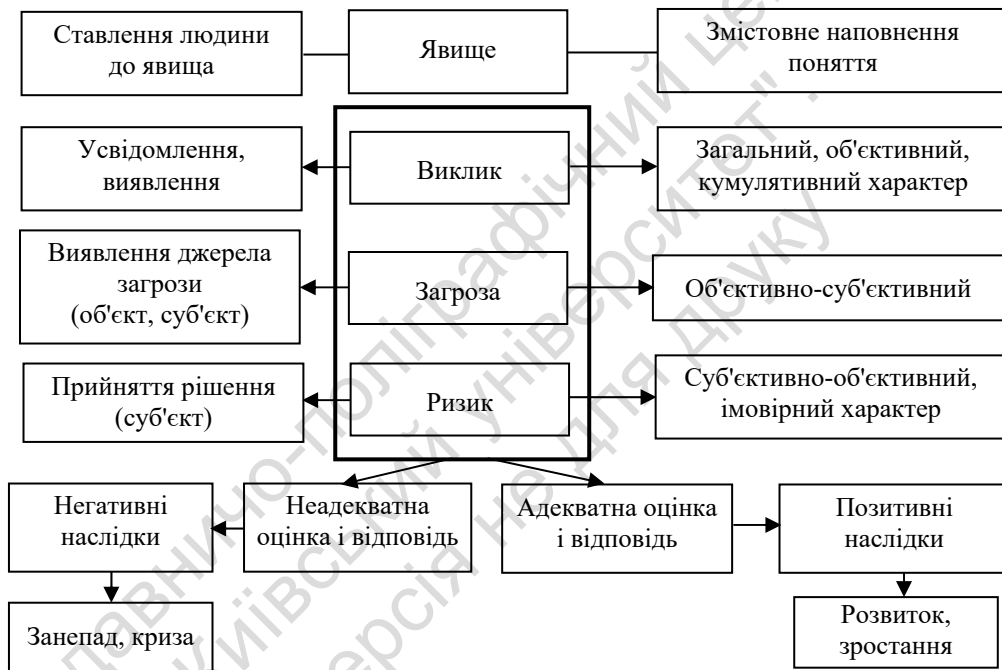


Рис. 1. Співвідношення понять "виклик", "загроза", "ризик" як факторів впливу на економічну кон'юнктуру країн [1]

Таблиця 1

**Перелік основних глобальних загроз за критерієм вірогідності настання,
укладений експертами Всесвітнього економічного форуму**

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Недідатність держави	Хронічні захворювання	Хронічні захворювання	Корупція	Зростання викидів парникових газів	Зростання викидів парникових газів	Безробіття й неповна зайнятість	Прорахунки національного управління	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Стихійні лиха	Кібератаки	Стихійні лиха	Стихійні лиха
Роздування цін на фондовому ринку	Коллапс фондового ринку	Коллапс фондового ринку	Урагани і циклони	Сильна нерівність доходів	Сильна нерівність доходів	Нерівність доходів	Міждержавні конфлікти	Масштабна вимушена міграція	Екстремальні погодні умови	Екстремальні погодні умови	Екстремальні погодні умови	Екстремальні погодні умови
Нестабільність на Близькому Сході	Зниження темпів розвитку китайської економіки	Зниження темпів розвитку китайської економіки	Повені	Стигкі фінансові дисбаланси	Стигкі фінансові дисбаланси	Екстремальні погодні умови	Екстремальні погодні умови	Екстремальні погодні умови	Масштабна вимушена міграція	Стихійні лиха	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату

Закінчення табл. 1

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Різкий стрибок цін на нафту і газ	Прорахунки глобального управління	Фіскальні кризи	Зникнення біологічних видів	Кібератаки	Водна криза	Кліматичні зміни	Розпад держави та криза	Міждержавні конфлікти	Терористичні атаки	Викрадення конфіденційних даних та махінації з ними	Викрадення конфіденційних даних та махінації з ними	Зникнення біологічних видів
Хронічні захворювання	Зниження темпів глобалізації	Прорахунки глобального управління	Кліматичні зміни	Водна криза	Старіння населення світу	Кібератаки	Безробіття й недовна зайнятість	Природні катастрофи	Викрадення конфіденційних даних та махінації з ними	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Кібератаки	Екологічні катастрофи, спричинені діяльністю людини

Джерело: складено автором за Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. URL: <https://www.weforum.org>; Дані про основні глобальні ризики за версією Всесвітнього економічного форуму за факторами вразливості міжнародної економічної кон'юнктури. URL: <https://intelligence.weforum.org/topics/a1Gb000000pTDXE2?tab=publications>; Звіт стосовно основних економічних ризиків "The Global Risks Report 2020." URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf

**Перелік основних глобальних загроз за критерієм потенційного впливу,
укладений експертами Всесвітнього економічного форуму**

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
"Жорстка посадка" економіки Китаю	Роздування цін на фондовому ринку	Колас фондового ринку	Колас фондового ринку	Фіскальні кризи	Фінансовий крах	Фінансовий крах	Фінансовий крах	Фіскальні кризи	Водна криза	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Зброя масового знищення	Зброя масового знищення	Зброя масового знищення
Різкий стрибок цін на нафту і газ	Подальше зниження темпів глобалізації	Подальше зниження темпів глобалізації	Подальше зниження темпів глобалізації	Кліматичні зміни	Водна криза	Водна криза	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Інфекційні захворювання	Зброя масового знищення	Екстремальні погодні умови	Екстремальні погодні умови	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Зброя масового знищення
Різкий стрибок цін на нафту	Різкий стрибок цін на нафту	Різкий стрибок цін на нафту	Геополітичні конфлікти	Криза через нестачу продуктів харчування	Фіскальні дисбаланси	Водна криза	Зброя масового знищення	Водна криза	Водна криза	Стихійні лиха	Екстремальні погодні умови	Зникнення біологічних видів	

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Різкий стрибок цін на нафту	Хронічні захворювання	Хронічні захворювання	Колас фондового ринку	Фіскальні дисбаланси	Зброя масового знищення	Безробіття й неповна зайнятість	Міждержавні конфлікти	Масштабна вимушена міграція	Стихійні лиха	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Водна криза	Екстремальні погодні умови
Пандемії	Фіскальні кризи	Фіскальні кризи	Нестабільність цін на електроенергію	Нестабільність цін на електроенергію	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Збій функціонування інфраструктури	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Різкий стрибок цін на електроенергію	Недотримання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату	Водна криза	Стихійні лиха	Водна криза

Джерело: складено автором за Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. URL: <https://www.weforum.org>; Дані про основні глобальні ризики за версією Всесвітнього економічного форуму за факторами вразливості міжнародної економічної кон'юнктури. URL: <https://intelligence.weforum.org/topics/a1Gb000000pTDXEA2?tab=publications>; Звіт стосовно основних економічних ризиків "The Global Risks Report 2020." URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf

В умовах фінансової глобалізації будь-які ризики – мінливі (політичні, регуляторні, економічні, соціальні, технологічні, торговельні та ін.) чи фізичні (екстремальні; погодні; кліматичні) – прямо чи опосередковано через дію множинних трансмісійних каналів та спричинених ними спілловвер-ефектів впливають на глобальну економічну кон'юнктуру та зокрема на особливості та умови виробництва, розподілу, обміну й споживання на макро- та мікрорівні національних економік та інтеграційних об'єднань як суб'єктів міжнародних економічних відносин (див. рис. 2).

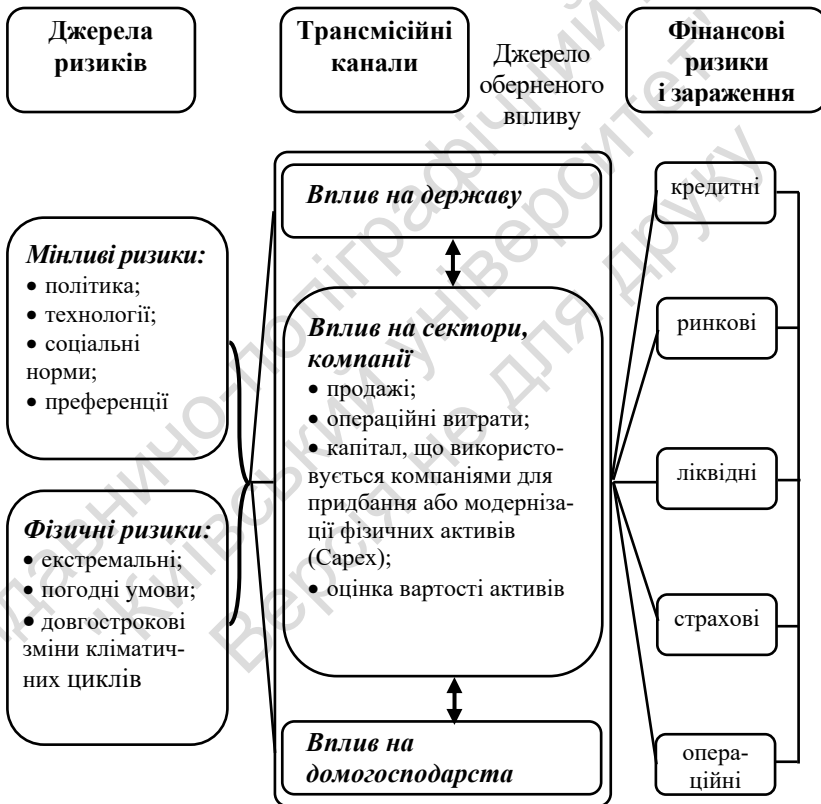


Рис. 2. Місце глобальних ризиків у системі економічної кон'юнктури країн: вплив на виробництво, розподіл, обмін, споживання

Джерело: розроблено автором.

Невизначеність дедалі частіше стає основою прогнозування майбутнього і значно деформує очікування політиків, економістів, інвесторів. М. ван дер Стеен характеризує **"нарлативи майбутнього"** як сюжети про майбутнє, його реалістичні або гіпотетичні (залежно від змісту сюжету) варіанти і можливі сценарії поєднання з поточними тенденціями, роблячи їх предметом політичних дебатів [8]. Вони є аналогом **"нарлативів сьогодення"**, що фокусуються на поточних подіях, які вже спостерігалися і пов'язуються автором нарлативу з певними політичними рішеннями. Особливий вид "потенційних" тенденцій, що зароджуються (так звані **джокери**), означає події, ймовірність реалізації яких вельми низька, але вони можуть відбутися раптово й мати серйозні наслідки. Пандемія COVID-19 – один із джокерів, а коронакриза інтерпретується як джерело глобального ризику (див. табл. 3).

"Джокери" – це події, яким притаманні низька ймовірність, несподіваність настання й надзвичайно серйозні наслідки. Проте відомо, що в дійсності вони трапляються досить регулярно. "Джокером" є: подія або низка подій із низькою ймовірністю й високою невизначеністю, настання якої радикально змінює стан речей у звичному світі (сильні шоки й руйнування); подія, яку ми не можемо чи не хочемо передбачити, і яка, таким чином, виявляється несподіванкою [9; 10; 11].

Щодо аспекту несподіванки, то очевидно, що багато "джокерів", хоч і є несподіваними, проте не для всіх. Так, у випадку терористичної небезпеки 11 вересня 2001 р. ніхто наперед не знав, що має статися, за винятком тих, хто планував і здійснював терористичну атаку, а також, можливо, вузького кола осіб, наближених до терористів, які не мали можливості або не хотіли інформувати тих, хто повинен був вжити оборонні заходи проти цих атак. Крім цього, варто підкреслити, що в описі "джокера" ми говоримо про наш світ, а це означає, що ефект його реалізації може бути оцінений суб'єктивно – не завжди він має наслідок для кожного, й, звичайно, для різних суб'єктів наслідки можуть відрізнятись. Бувають "джокери", від настання яких виграють або зазнають збитків усі сторони, але здебільшого у результаті їхньої реалізації є як переможці, так і переможені.

Таблиця 3

Вплив коронакризи як джерела глобального ризику на систему міжнародних економічних відносин

Валютно-фінансові відносини	Міжнародна торгівля	Міжнародний ринок робочої сили	Міжнародний ринок технологій	Міжнародні послуги	
Фінансові ринки	Торгівля	Трудові ресурси/ робоча сила	НДДКР (зокрема, пошук вакцини)	Туристичні послуги	Послуги охорони здоров'я (ризик поширення інфекції)
1. Значний удар по фінансових ринках Китаю	1. Зменшення фінансування розвитку міжнародної торгівлі	1. Підвищення необхідності покращення системи корпоративного управління з погляду робочої сили	1. Переорієнтація системи корпоративного управління задля знаходження вакцини	1. Удар по туристичній сфері Австралії	1. Збільшення потреби у покращеній системі державного фінансування та соціального захисту в контексті послуг охорони здоров'я
2. Загроза міжнародній безпеці фінансових ринків	2. Потенційна загроза для функціонування глобальної фінансової та монетарної систем	2. Збільшення кількості безробітних та скорочення кількості робочих місць	2. Зміна основних векторів функціонування системи охорони здоров'я	2. Удар по туристичній сфері Індонезії	2. Загострення потреби у системі гнучкого управління у сфері охорони здоров'я

Валютно-фінансові відносини	Міжнародна торгівля	Міжнародний ринок робочої сили	Міжнародний ринок технологій	Міжнародні послуги	
Фінансові ринки	Торгівля	Трудові ресурси/ робоча сила	НДДКР (зокрема, пошук вакцини)	Туристичні послуги	Послуги охорони здоров'я (ризик поширення інфекції)
3. Вплив на готовність приватних інвесторів вкладати свої кошти	3. Удар по гео-економіці	3. Збільшення потреби у покращеній системі державного фінансування та соціального захисту в контексті робочої сили	3. Призупинення розробки та обслуговування системи "інклюдивного дизайну" у зв'язку зі зміною основних векторів функціонування системи охорони здоров'я	3. Удар по міжнародному стану мистецтва та культури	3. Поява нового формату системи роздрібної торгівлі, споживання товарів та зміна способу отримання доступу до послуг у сфері охорони здоров'я
4. Вплив на готовність інституційних інвесторів вкладати свої кошти	4. Призупинення процесу автоматизації світової торгівлі	4. Загроза для очікуваного світового економічного прогресу внаслідок масового скорочення кількості робочих місць та підвищення рівня безробіття	4. Удар по глобальній системі управління в контексті процесу розробки вакцини для боротьби з COVID-19	4. Удар по туристичній сфері Швейцарії	4. Удар по глобальній системі управління в контексті світової системи охорони здоров'я

Валютно-фінансові відносини	Міжнародна торгівля	Міжнародний ринок робочої сили	Міжнародний ринок технологій	Міжнародні послуги	
Фінансові ринки	Торгівля	Трудові ресурси/ робоча сила	НДДКР (зокрема, пошук вакцини)	Туристичні послуги	Послуги охорони здоров'я (ризик поширення інфекції)
5. Серйозний виклик для системи державного фінансування та соціального захисту	5. Заниження темпів міжнародної торгівлі та обсягу міжнародного інвестування	5. Удар по системі охорони здоров'я та її нестійке майбутнє становище в контексті масового скорочення робочих місць та переорієнтації робочої сили	5. Зменшення фінансування медіа та розваг через переорієнтацію фінансування на розробку вакцини	5. Зміна векторів напряму міграційних процесів	5. Зміна векторів розвитку біхевіористичної науки в контексті глобальної системи охорони здоров'я
6. Значний вплив на очікуваний економічний прогрес у контексті нестабільного функціонування фінансових ринків	6. Удар по системі банкінгу та ринкам капіталу	6. Загострення потреби у системі гнучкого управління робочою силою	6. Різка зміна існуючої системи надання медичних послуг у контексті переорієнтації сил на розробку вакцини	6. Зниження рівня фінансування аерокосмічної сфери	6. Зменшення фінансування медіа та розваг через переорієнтацію на фінансування системи охорони здоров'я

Валютно-фінансові відносини	Міжнародна торгівля	Міжнародний ринок робочої сили	Міжнародний ринок технологій	Міжнародні послуги	
Фінансові ринки	Торгівля	Трудові ресурси/ робоча сила	НДДКР (зокрема, пошук вакцини)	Туристичні послуги	Послуги охорони здоров'я (ризик поширення інфекції)
7. Удар по глобальній системі управління в контексті фінансових ринків	7. Удар по світовій інфраструктурі	7. Поява необхідності більш модернізованої системи виробництва в контексті масових звільнень на скорочення робочих місць	7. Удар по системі світової охорони здоров'я з огляду пошуку вакцини	7. Вичерпування туристичних потоків у межах країн АСЕАН	7. Зміна світових цінностей у контексті системи охорони здоров'я
8. Удар по глобальній системі охорони здоров'я з погляду необхідності підвищення фінансування	8. Загострення потреби у системі гнучкого управління світовою торгівлею	8. Поява нового формату системи роздрібної торгівлі, споживання товарів та зміна способу життя населення по всьому світу	8. Удар по системі дотримання прав людини в контексті процесу пошуку вакцини	8. Удар по туристичній сфері Китаю	8. Різка зміна існуючої системи надання медичних послуг

Валютно-фінансові відносини	Міжнародна торгівля	Міжнародний ринок робочої сили	Міжнародний ринок технологій	Міжнародні послуги	
Фінансові ринки	Торгівля	Трудові ресурси/ робоча сила	НДДКР (зокрема, пошук вакцини)	Туристичні послуги	Послуги охорони здоров'я (ризик поширення інфекції)
9. Удар по світовій банківській системі та ринках капіталу	9. Поява необхідності більш модернізованої системи виробництва	9. Значний удар по глобальній системі повітряних перевезень, переміщення та туризму в контексті робочої сили	9. Удар по системі страхування та управління активами	9. Вичерпування туристичних потоків у межах ЄС	9. Ускладнення системи надання послуг сфери охорони здоров'я для людей літнього віку, які не є хворими на COVID-19
	10. Виникнення нагальної потреби діджиталізації економіки і суспільства в контексті міжнародної торгівлі	10. Виникнення нагальної потреби діджиталізації економіки і суспільства в контексті світової робочої сили	10. Поява нових інноваційних методів розробки вакцини	10. Значний удар по глобальній системі повітряних перевезень, переміщення та туризму	10. Удар по системі світової охорони здоров'я

Валютно-фінансові відносини	Міжнародна торгівля	Міжнародний ринок робочої сили	Міжнародний ринок технологій	Міжнародні послуги	
Фінансові ринки	Торгівля	Трудові ресурси/ робоча сила	НДІКР (зокрема, пошук вакцини)	Туристичні послуги	Послуги охорони здоров'я (ризик поширення інфекції)
	11. Значний удар по системі функціонування глобальних ланцюгів постачання	11. Призупинення розробки та обслуговування системи "інклюзивного дизайну" у зв'язку зі скороченням кількості робочих місць та переорієнтацією робочої сили	11. Прискорення процесу розробки нових біотехнологічних інновацій у зв'язку із розробкою вакцини		
	12. Удар по глобальній системі управління в контексті світової торгівлі	12. Значний удар по системі функціонування глобальних ланцюгів постачання в контексті масових звільнень	12. Удар по системі правосуддя та законодавства в контексті пошуку вакцини		

Джерело: складено автором за Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. URL: <https://www.weforum.org>; Дані про основні глобальні ризики за версією Всесвітнього економічного форуму за факторами вразливості міжнародної економічної кон'юнктури. URL: <https://intelligence.weforum.org/topics/a1Gb000000pTDXE2?tab=publications>; Звіт стосовно основних економічних ризиків "The Global Risks Report 2020." URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf

К.-Г. Штайнмюллер із компанії "Z-Punkt" характеризує "джокерів" як "землетрус" ментального ландшафту, а Н.-Н. Талеб використовує термін **"чорні лебеді"** для опису подій, які для спостерігача спочатку виглядають несподіваними й здійснюють серйозний ефект, але згодом, при проведенні ретроспективного аналізу, приймаються як належне й розглядаються так, ніби вони очікувалися [5]. Тобто "чорний лебідь" – це явище або подія, настання якого неминуче, й на нього не можна вплинути вольовими зусиллями.

Важливо провести чітку межу між **реалізованими і прогнозованими й уявними "джокерами"**. З одного боку, "джокери" означають події, які вже реалізувалися, а з іншого – явища, які можуть статися в майбутньому і які ми можемо уявити (так звані уявні "джокери"). Останні можуть використовуватися як інструмент прийняття превентивних рішень з метою забезпечення стійкості до зовнішніх впливів, але вони також можуть застосовуватися й застосовуються багатьма акторами у всьому світі як засоби впливу на майбутній дискурс.

Спроба віднаходження найоптимальнішого превентивного механізму стримування поширення пандемії COVID та пошуку урядами стабілізаційних програм реагування на коронакризу є прикладом "джокерів". "Джокери", які реалізувалися, відбувалися або з природних причин (пандемії, землетруси, виверження вулканів, повені) або були спричинені людськими діями чи бездіяльністю (війни і революції, фінансова криза, терористичні атаки, падіння Берлінської стіни, ядерна або інші великі техногенні катастрофи).

Тренд можна визначити як загальний напрямок або течію, що має місце протягом певного періоду часу, й відрізняється порівняно передбачуваним характером. Тренди зазвичай виявляються шляхом екстраполювання історичних даних у майбутнє з використанням статистичних і математичних моделей (до прикладів трендів можна віднести демографічні тенденції, зростання глобального масиву знань, глобальний економічний розвиток і т. ін.). Тренди можуть спричиняти довгостроковий і сильний ефект (мегатренди), але також виявитися короткостроковими за

характером і мати більш слабкий вплив. Вони не піддаються вимірюванню, але, тим не менше, мають видимий характер, такі як тренди в дизайні або моді. Однак явища, які спочатку виглядали лише модними трендами, наприклад "екологічне" сільське господарство або "зелений" спосіб життя, іноді переростають у довгострокові й стійкі. "Джокери", так само як і тенденції, що зароджуються, зазвичай породжують нові ризики для майбутнього, які формують проблематику для досліджень, розробок та інновацій, а також для соціально-економічної, екологічної політики й забезпечення безпеки. Тенденції, що зароджуються, та "джокери" слід відрізнити від трендів і штучного ажіотажу, які не є тенденціями в повному сенсі, але можуть породжувати нові тенденції і "джокерів", якщо їх взаємодія раптово змінюється.

Поняття "**ажіотаж**" зазвичай характеризує надмірний ентузіазм, галас навколо певної теми, агресивну рекламу або висунення завищених вимог. Американська аналітична компанія "Gartner" запропонувала термін "**цикл ажіотажу**", що характеризує "пік очікувань" щодо технологій, зокрема інформаційних. На даному етапі агресивна реклама зазвичай породжує надмірний ентузіазм і нереалістичні очікування. Наприклад, технологія може мати кілька успішних застосувань, але в більшості випадків на неї чекає провал. Після проходження цієї стадії завищені очікування змінюються гірким розчаруванням у міру того, як люди усвідомлюють, що їхні очікування не можуть реалізуватися [11].

Як мегатенденції, так і фактори, що змінюють правила гри, одночасно впливають на тренд і відтворюють його, а також найдраматичнішим чином під впливом джокерів деформують картину ризиків. Ще у листопаді 2012 р. Національна рада з розвідки США підготувала доповідь "Глобальні тенденції 2030: Альтернативні світи" [12]. У цьому дослідженні, спрямованому на формування основних уявлень про глобальні ризики майбутнього, оперують поняттями "**мегатенденції**" і "**чинники, що змінюють правила гри**".

До **мегатенденцій** зараховано: розширення прав і свобод; дифузю (розпорошення) впливу країн; демографічну ситуацію;

зростаючу нестачу продуктів харчування, води й енергоресурсів. Схильність до криз світової економіки, дефіцит влади, потенціал наростання конфлікту, розширення меж регіональної нестабільності, вплив нових технологій і роль США визнано **"чинниками, що змінюють правила гри"**, які найдраматичнішим чином здатні трансформувати уявлення про ризики, виклики і формат міжкраїнової співпраці.

"Ніхто не може передбачити, де і який патоген поширюється на планеті. Легко розповсюджуваний новий респіраторний збудник захворювання, що вбиває або позбавляє дієздатності більше одного відсотка своїх жертв, – одна з найвірогідніших руйнівних подій. Такий спалах пандемії може упродовж шести місяців спричинити страждання і смерть мільйонів людей у кожному куточку світу", – йшлося у дослідженні "Глобальні тенденції 2030: Альтернативні світи", датованому 2012 р., що свідчить про високий прогностичний потенціал Національної ради з розвідки США [12]. Потенційними геополітичними ризиками автори вважали колапс Єврозони і загострення дезінтеграційних процесів у ЄС. Водночас колапс або зниження впливу США розглядались як загроза настання періоду глобальної анархії, адже поки-що немає держави, спроможної замінити Сполучені Штати Америки як гаранта міжнародного порядку.

Вересень 2020 р. ознаменувався стартом передбачень про те, яким буде світ після пандемії. Стратег Deutsche Bank Джим Рід і його колеги опублікували дослідження, присвячене форматуванню уявлень про нову епоху [6]. Це буде епоха криз, безладу і друку грошей Центробанками. "Століття безладу" або "нової нормальності", за версією аналітиків, характеризуватиметься вісьмома тенденціями:

- 1) погіршенням відносин США і Китаю з набуттям останнім ознак економічного лідера;
- 2) загостренням політичної фрагментації у межах ЄС внаслідок економічної стагнації як результату пандемії COVID-19;
- 3) подальшим накопиченням боргів та адаптацією політики так званих гвинтокрильних грошей, які передбачають вливання

штучної (у нашому розумінні. – Авт.) ліквідності не у фінансовий, а в реальний сектор і на підтримку домогосподарств;

4) інфляційними очікуваннями;

5) зростанням податкового тиску на багатих як одного з інструментів боротьби з економічною нерівністю;

6) загостренням конкуренції між поколіннями з переважанням вже до 2030 р. за чисельністю міленіалів, що визначатиме глобальний порядок денний і, зрештою, запит на політику і спосіб її реалізації;

7) актуалізацією екологічної тематики, зокрема кліматичного питання з перспективою введення вуглецевого податку;

8) технологічною революцією і технологічним протистоянням, що визначатиметься співіснуванням різних технологічних стандартів.

Протистояння між США і КНР – такий собі аналог холодної війни – стане реакцією на зростання номінального ВВП Китаю і проявлятиметься в ескалації економічної війни.

Використання тарифних і нетарифних обмежень на торгівлю, санкцій, блокування активів і заборона на трансфер технологій деформуvatиме уявлення про розвиток глобалізації шляхом лібералізації міжнародних економічних відносин.

"Нова нормальність" Джима Ріда має чимало спільного з концепцією "нової норми", запропонованої провідним економічним консультантом мультинаціональної фінансової корпорації "Allianz" Мохамедом Ель-Еріаном у травні 2009 р. Зокрема, це і виражене уповільнення темпів економічного зростання порівняно з попереднім десятиліттям, і наростання боргових проблем, і демографічні зрушення. Але якщо для Ель-Еріана зміни у демографії розглядаються крізь призму старіння населення з усіма наслідками цього процесу, то для Джима Ріда вони є проявом зростаючих можливостей для міленіалів формувати нову реальність уже у 2030 р. [15; 19].

Відповідно до концепції "нової норми", посткризовий період відновлення світової економіки характеризується співіснуванням ризиків деглобалізації, загроз стабільності та можливостей для

віднаходження нових джерел економічного розвитку та зростання як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються.

1) Виражене уповільнення темпів економічного зростання порівняно з попереднім десятиліттям.

Справді, у світі в результаті глобальної кризи формується "нова реальність", що охоплює не тільки економіку, а й всі істотні сторони життя сучасного суспільства. Провідні країни світу виходять на нову траєкторію зростання. Це стосується і темпів зростання, і чинників зростання, і якості зростання. Багато критеріїв, за якими оцінювали динаміку розвитку ще в кінці ХХ – на початку ХХІ ст., потребують перегляду. Нові технології, інновації, що впроваджуються, у тому числі невеликими компаніями, радикально і в короткі терміни перетворюють цілі ринки і галузі. Це по-новому визначає поведінку на ринку, включаючи і підхід до реалізації великих довгострокових проєктів. У сучасному світі втрачаються галузеві критерії "прогресивності" або "відсталості": інноваційним потенціалом володіють практично всі галузі.

2) Високі показники безробіття і старіння населення як у країнах ОЕСР, так і у швидкозростаючих країнах, що розвиваються.

Відхилення в демографії між країнами ОЕСР і країнами, що не є членами ОЕСР, також набувають тенденції впливати на ключові макроекономічні змінні, маючи довготерміновий характер свого прояву [8]. Безперечно, такий стан речей формує зачароване коло залежності створення нових робочих місць від сукупного попиту, той, у свою чергу, від спроб світової економіки позбутись рецесійних вад, які, безперечно, віддзеркалюють структурні недосконалості національних економік. Проблема низької продуктивності праці в еру технологізації та інноватизації процесу виробництва деформує сприйняття людини як носія навичок та вмінь.

Демографічне вікно – це ситуація, за якою співвідношення працюючого населення і так званих утриманців (дітей та пенсіонерів) є оптимальним для забезпечення економічного зростання. Подібна ситуація була донедавна і в Китаї, який

став центром тяжіння для багатьох транснаціональних компаній. Нині демографічне вікно відкривається в Індії. В Європі ж воно закрилось ще на початку 90-х років. А тому європейські країни зацікавлені в притоці кваліфікованої робочої сили. Це пов'язано з бажанням отримання "першого та другого демографічних дивідендів".

Суть **"першого" демографічного дивіденду** зводиться до збільшення у певний момент часу частки працездатного населення і скорочення кількості утриманців "знизу" (через падіння народжуваності). Завдяки цьому зростає обсяг виробленого продукту за незначного споживання. Адже як показали дослідження, працездатне населення споживає менше, ніж люди пенсійного віку. З часом старіння тієї частини населення, яка приносила демографічні дивіденди в працездатному віці, за все тієї ж низької народжуваності, "віднімає" так званий перший дивіденд.

Разом з тим у цей же момент **виникають передумови для отримання "другого" демографічного дивіденду**, який виникає через накопичення людьми середнього віку капіталу на пенсійних рахунках, що повинен забезпечити їм певний рівень життя після виходу з працездатного віку. Саме такі зміни в накопиченні, як вважається, були одним з факторів попиту, що спричинив розвиток фінансових інновацій, адже свої заощадження населення бажало інвестувати, вибираючи з якнайбільшої кількості можливих інструментів інвестування. Звідси висновок – **негативи і позитиви демографічних змін в економіці балансуються**, і лише перспективний аналіз змін у структурі населення країни та забезпечення відповідних йому інституційних умов визначатимуть, наскільки обтяжливим чи навпаки сприятливими будуть ці демографічні зміни для конкретної країни. Серед способів фінансування споживання населення похилого віку значиться і **збільшення пенсійного віку**.

3) Загострення боргових проблем.

Така особливість "нової норми" напряду пов'язана з проблемою старіння населення та безробіття. Було доведено, що готовність країни погашати свої борги знижується в міру ста-

ріння нації. Оскільки тривалість періоду можливого отримання вигоди від доступу на міжнародні ринки скорочується, то люди похилого віку скоріше зроблять вибір на користь дефолту за суверенним боргом. Водночас пенсіонери зацікавлені у державному забезпеченні та соціальній підтримці, обсяги яких можуть скоротитися через погашення зовнішнього боргу. Отже, кредитори радше скоротять обсяги нових кредитів країні зі старіючим населенням. Фіскальний простір – це різниця між поточним рівнем боргу і лімітом боргу, перевищення якого веде до досягнення ситуації, коли борг стає нестійким і його ефективно управління внаслідок дій фіскальної політики неможливе. Старіння нації впливає на фіскальний простір як щодо державних доходів, так і витрат. Старіння нації призводить до зменшення загального фонду робочого часу, що негативно впливає на податкову базу, а звідси й на доходи бюджету. Більше того, збільшення кількості осіб пенсійного віку вимагає збільшення державних витрат, що становить, таким чином, додатковий тиск на економіку країни. Це вкотре підтверджує тезу про те, що старіння нації справляє значний вплив на всі сектори життя країни і суспільства, а також вимагає нових стандартів державної політики [18].

З позицій країн, що розвиваються (особливо країн з низьким рівнем доходів), до причин генерування боргових проблем як тригерів глобальних ризиків для міжнародних економічних відносин зараховуємо:

✓ *нееквівалентні умови торгівлі* (у т. ч. через недооцінку валютного курсу), що перешкоджають накопиченню фінансових ресурсів у країнах, що розвиваються, достатніх для фінансування масштабних інвестицій та соціальних потреб населення, що провокує перманентну залежність національних фінансових систем від залучення іноземних капіталів [20; 21];

✓ *погіршення умов торгівлі* (країна, яка провела девальвацію національної валюти, для придбання одиниці імпорту вимушена продавати більшу кількість експортоорієнтованих товарів);

✓ *технологічні асиметрії як наслідок технологічного відставання та використання неефективних технологій виробництва;*

✓ зменшення використання сировини у виробничому процесі; зменшення попиту розвинених країн на продукцію, яка імпортується з країн, що розвиваються;

✓ зміну співвідношення між цінами на експортовані та імпортовані товари (послуги) як причина втрат доходів, генерованих національною економікою);

✓ структурні диспропорції в економіці (у т. ч. "ресурсне прокляття"); диспаритет цін на сировинну і низькотехнологічну продукцію;

✓ обмежений доступ до короткострокової ліквідності та торговельних кредитів в часи несприятливої динаміки товарних цін та умов торгівлі;

✓ високу конкуренцію країн, що розвиваються, на сировинних ринках (що зумовлює використання конкурентних девальвацій);

✓ коливання (в бік падіння) реальних цін на сільськогосподарську і промислову сировину (коливання реальних цін на сировину є вагомою детермінантою відхилення реальних обмінних курсів від ПКС валют у довгостроковому періоді);

✓ низьку еластичність попиту за доходом; зростання процентних ставок у розвинених країнах, що призвело до зростання відсоткових виплат за боргами країн, що розвиваються.

З позицій країн, що розвиваються (особливо країн з низьким рівнем доходів), до наслідків боргової залежності як тригера глобальних ризиків стабільності відносимо:

✓ зниження рівня доходу на душу населення;

✓ недостатні рівні накопичення капіталу;

✓ дефіцит фінансових ресурсів;

✓ спрямування надходжень від експорту на погашення і обслуговування зовнішнього боргу; звуження джерел позичкових капіталів;

✓ формування заниженого обмінного курсу;

✓ девальвація валютних курсів країн-позичальниць як інструмент мобілізації ресурсів в іноземній валюті, необхідних для здійснення зовнішньоторговельних виплат;

✓ поширення боргових криз як наслідок поєднання стрімкого падіння цін зі звуженням джерел позичкових капіталів [2].

4) Значна невизначеність на ринках і подальші зрушення глобальної економічної активності у бік країн з ринками, що формуються (навіть за сценарієм обмеженої глобалізації на чолі з КНР).

Зрушення глобальної економічної активності у бік країн з ринками, що формуються є яскравим прикладом модифікації відносин взаємозалежності [4; 21]. **Домінантами модифікації відносин міжнародної економічної взаємозалежності як прояву "нової норми" є:**

- ✓ глобалізація як прояв процесів інтернаціоналізації, лібералізації, детериторізації;
- ✓ інституціоналізація міжкраїнової взаємодії як наслідок створення Бреттон-Вудських наднаціональних регуляторів;
- ✓ ринковий фундаменталізм; посилення відкритості;
- ✓ монетарна і боргова природа глобальної економіки;
- ✓ транснаціоналізація як новітній контекст глобальної залежності).

Передбачалось, що ознаки "нової норми" будуть характерні для світової економіки протягом 3–5 років після початку кризи, але, як це було підтверджено доповіддю Deutsche Bank, вони збережуть свою актуальність і в подальшому. Отже, в межах концепції "нової норми" уповільнення темпів зростання світової економіки прогнозується в контексті стійкого погіршення кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках.

Перелік глобальних ризиків, які викликали найбільше занепокоєння у респондентів Міжнародного економічного форуму 2020 р. (рис. 3), свідчить про високий рівень суб'єктивності таких оцінок та їхньої неспроможності у передбаченні подій, що підпадають під визначення "джокерів" або "чорних лебедів".

Подібний стан речей актуалізує необхідність врахування різних варіантів взаємозалежностей, що продукуються в процесі взаємопереплетення економічних, геополітичних, технологічних, соціальних ризиків та ризиків у сфері природокористування та навколишнього середовища в умовах нової норми світової економіки.

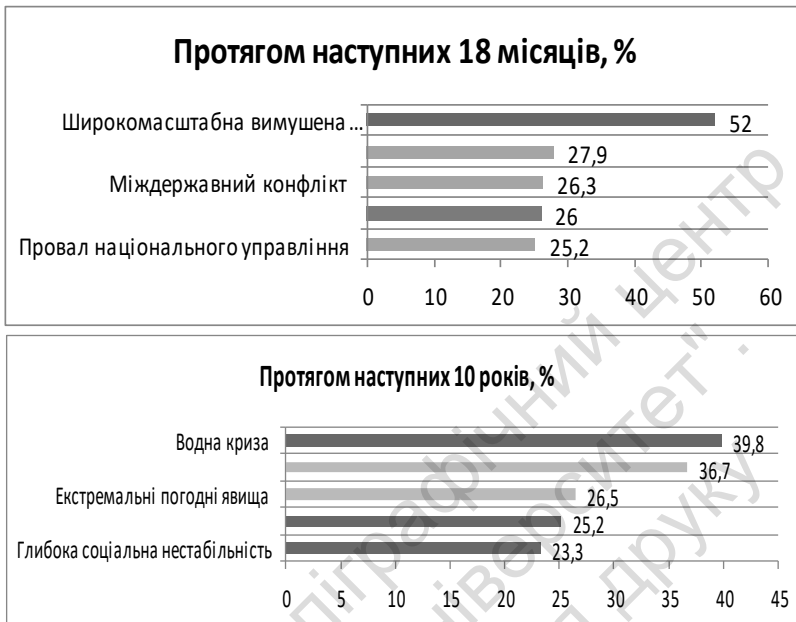


Рис. 3. Тенденції, що зароджуються, та ризики за версією Всесвітнього економічного форуму

Джерело: Звіт стосовно основних економічних ризиків "The Global Risks Report 2020." URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf

Тож окреслене дозволяє припустити, що "нова нормальність" в інтерпретації Джима Ріда має чимало спільного з концепцією "нової норми", запропонованої провідним економічним консультантом мультинаціональної фінансової корпорації "Allianz" Мохамедом Ель-Еріаном, і носить ознаки "чорного лебедя" в частині невідворотності уповільнення темпів зростання світової економіки. Водночас з позицій глобальних ризиків спроби вплинути вольовими зусиллями на активізацію економічної активності як на національному, так і глобальному рівнях роблять "нову норму" подібною до джокерів.

Уповільнення економічного зростання стає стійким, воно об'єктивно зумовлено наявністю численних дисбалансів, а тому до нього слід ставитися як до даності. Парадокс полягає ще й в

тому, що "нова нормальність" стала означати не тільки існуючий стан речей і суперечливі тенденції, але й бажаний стан. Під "ноюю нормальністю" розуміється гранично широке коло явищ: це і розвиток економіки переважно на основі технологічних та інституційних інновацій; і активізація споживчого попиту; і синхронізація динаміки макроекономічних показників; і зміна політики щодо іноземного капіталу (перекриття лазівок для вилучення інвесторами надприбутків); нетерпиме ставлення до будь-яких проявів нерівності, нетерпимості та корупції, і багато іншого. Концепція "нової норми" з позиції глобальних ризиків являє собою глобальний концепт міжкраїнових взаємозв'язків як за системною сутністю, так і виявами, закладаючи підвалини здійснення зрушень у бік комплементарності відносин взаємозалежності.

Список використаних джерел

1. Reznikova N., Ivashchenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development // Економіка та держава. 2020. Вип. 7. С. 24–31.
2. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness / O. Osaulenko, O. Yatsenko, N. Reznikova, D. Rusak, V. Nitsenko // Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2020. Vol. 2, No 33. P. 492–499. DOI: 10.18371/fcaptp.v2i33.207214.
3. Official website World Bank. URL: <http://www.worldbank.org/>.
4. Pomeranz K. The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy. Princeton, New York: Princeton University Press, 2000. P. 61–159.
5. Taleb N.N. The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable. 2007. New York: Random House.
6. The Age of Disorder – the new era for economics, politics and our way of life // Deutsche Bank. 2020. September, 9.

URL: https://www.db.com/newsroom_news/2020/the-age-of-disorder-the-new-era-for-economics-politics-and-our-way-of-life-en-11670.htm

7. The New Global Attitudes Project. World Publics Welcome Global Trade But Not Immigration. October 2007. URL: <http://pewglobal.org/reports/display.php?ReportID=258>.

8. van der Steen M. Ageing or Silvering? Political Debate about Ageing in the Netherlands // Science and Public Policy. 2008. Vol. 35, No 8. P. 575–583.

9. van Notten Ph.W.F., Sleeper A.M., van Asselt M.B.A. The Future Shocks: On Discontinuity and Scenario Development // Technological Forecasting and Social Change. 2005. No 72. P. 175–194.

10. van Rij V. Joint Horizon Scanning: Identifying Common Strategic Choices and Questions for Knowledge // Science and Public Policy. 2010. Vol. 37, No 1. P. 7–18.

11. van Rij V. Horizon Scanning: Monitoring Plausible and Desirable Futures // Knowledge Democracy: Consequences for Science, Politics, and Media. 2010. P. 227–240.

12. Глобальні тенденції 2030: альтернативні світи / Національна рада з розвідки. URL: http://www.nkibrics.ru/system/asset_publications/data/53c7/b3a1/676c/7631/400a/0000/original/Global-Trends-2030-RUS.pdf?1408971903

13. Дані про основні глобальні ризики за версією Всесвітнього економічного форуму за факторами вразливості міжнародної економічної кон'юнктури. – URL: <https://intelligence.weforum.org/topics/a1Gb000000pTDXEA2?tab=publications>

14. Звіт стосовно основних економічних ризиків "The Global Risks Report 2020". URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf

15. Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму // Міжнародні відносини. Серія "Економічні науки": зб. наук. праць. 2014. № 4. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144

16. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму. URL: <https://www.weforum.org>

17. Резнікова Н.В. Глобальні проблеми у фокусі нормативної сили ЄС: виклики для координації понять та оцінки існуючих

і потенційних загроз // Журнал європейського і порівняльного права. 2020. Вип. 12 / 1–2. С. 35–40.

18. Резнікова Н.В. Нові контури боргової залежності: тригери кризових проявів в умовах глобальної взаємозалежності // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 15. С. 5–12.

19. Резнікова Н.В., Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків у контексті неозалежності // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 9. С. 5–10.

20. Резнікова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації: монографія. Київ, 2013.

21. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2012. № 4 (63). С. 38–42.

1.4. КАНАЛИ ТРАНСМІСІЇ ЕКЗОГЕННИХ ШОКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ

Сучасний світ є як ніколи взаємопов'язаним і взаємозалежним. Це стало очевидним з початком глобальної пандемії COVID-19 у 2020 р., коли ця хвороба не лише набула глобальних масштабів за лічені місяці внаслідок безперервної міграції населення між економічно-взаємопов'язаними країнами, а й спричинила синхронне та глибоке економічне падіння переважної більшості економік країн світу. Так, за оцінками ОЕСР, вже у другому кварталі 2020 р. падіння ВВП країн-членів досягло майже ~15 % порівняно з четвертим кварталом 2019 р., а рівень безробіття виріс майже вдвічі і досяг у середньому ~11 % [1]. Нині, за найконсервативнішими оцінками очікується, що глобальний ВВП не повернеться до свого попереднього рівня аж до кінця 2021 р. [2].

Пов'язана з пандемією COVID-19 криза не є першою, що має глобальні економічні наслідки у XXI ст. Так, у 2009 р. світова економіка зазнала втрат унаслідок глобальної фінансової кризи.

Проте шоки, що зазнає економіка країни, рідко набувають глобального характеру з моменту свого виникнення. Частіше за все вони є регіональними шоками, що виходять поза межі тієї країни, в якій розпочинаються. Це поширення екзогенних шоків відбувається переважно скрізь такі трансмісійні канали, як міжнародна торгівля, міжнародна фінансові взаємозалежність та інші форми міжнародних економічних відносин.

З огляду на вищезазначене, особливої актуальності набуває дослідження механізму трансмісії шоків екзогенного походження в умовах їхньої взаємодії, що відповідно утворює економічні ризики для країн, які беруть участь у міжнародній торгівлі, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносинах тощо.

Одним з найсуттєвіших каналів поширення екзогенних шоків та відповідних економічних ризиків на економіку країни є зовнішньоторговельні зв'язки. Так, у своєму дослідженні міжнародної торгівлі як каналу транскордонної трансмісії економічних шоків Д. Френкель і Е. Роуз зазначали неоднозначність ролі міжнародної торгівлі: вона може виступати як фактором підсилення поширення таких шоків між країнами, так і фактором їх стримування [3].

У першому випадку мова йде про шоки попиту. Коли значну частку ВВП певної країни складає експорт, падіння попиту на імпортовані товари серед торговельних партнерів цієї країни може спричинити гальмування розвитку експортного сектору й відповідно – падіння ВВП в цій країні.

У другому випадку йдеться про міжгалузеву торгівлю. Коли міжнародна торгівля, згідно з постулатами класичної теорії міжнародної торгівлі, приводить до поглиблення спеціалізації країн на виробництві товарів різних галузей, торговельні партнери стають більш ізольованими від шоків один одного та глобальних шоків. Це відбувається внаслідок того, що більшість шоків мають галузевий, а не загальноекономічний характер.

Зовсім інша ситуація складається у випадку існування розгалуженої внутрішньогалузевої торгівлі, коли країни спеціалізуються на обміні схожими товарами однієї галузі і стають відносно більш вразливими до подібних галузевих шоків.

У теоретичному плані не існує консенсусу з приводу характеру впливу поглиблення торговельної інтеграції на транскордонну трансмісію шоків. Як приклад, Європейська комісія дотримується думки, що поглиблення торговельної інтеграції приводить до підсилення транскордонної трансмісії шоків, і таким чином і більш синхронізованої економічної динаміки. Ця гіпотеза лежить в основі проекту економічної інтеграції в Європі, адже спільна економічна політика може ефективно проводитись центральним наддержавним органом лише для тієї групи країн, що відчувають споріднені за характером економічні шоки [4].

У той же час інші дослідники, зокрема лауреат Нобелівської премії П. Кругман, дотримуються думки, що міжнародна торгівля, навпаки, призводить до поглиблення міжгалузевої спеціалізації, що стримує трансмісію галузевих шоків [5].

Д. Франкел і Е. Роуз на підставі даних про двосторонню торгівлю та ВВП для 20 промислово розвинутих країн за період 1959–1993 рр. емпірично довели існування позитивного, статистично значущого зв'язку між поглибленням торговельної інтеграції і транскордонною трансмісією шоків. Окрім того, Д. Франкел і Е. Роуз дійшли висновку про те, що ефекти шоків попиту та внутрішньогалузевої спеціалізації переважають над ефектом міжгалузевої спеціалізації [3]. Вони у своїй праці також визначили ступінь торговельної інтеграції як суму зовнішньої торгівлі між двома країнами, поділену на суму їх ВВП або суму їх загальних торговельних оборотів:

$$T_{ij} / (ВВП_i + ВВП_j) \quad (1)$$

$$T_{ij} / (ТТ_i + ТТ_j), \quad (2)$$

де T_{ij} – сума зовнішньої торгівлі між країнами i та j ; $ТТ_{ij}$ – загальний зовнішньоторговельний оборот країни i чи j .

Перевага першого показника полягала в тому, що він враховує розмір країн: трансмісія шоків за допомогою каналу міжнародної торгівлі є більш актуальним питанням саме для малих, відкритих економік. При цьому другий показник враховує важливість j -ого торговельного партнера серед усіх торговельних партнерів країни i . Проте більшість дослідників з метою повноти аналізу використовують обидва показники.

Недолік застосування у моделях обох зазначених показників полягає у тому, що в них міжгалузєва та внутрішньогалузєва торгівля є агрегованими, сукупними величинами. Один з вірогідних шляхів вирішення цієї проблеми був запропонований у науковому дослідженні В. Грубена, Д. Ку та Е. Міллїса [6], у якому автори привертають увагу до показника рівня внутрішньогалузєвої торгівлі, запропонованого Г. Грубелем і П. Ллойдом у 1975 р. [7]:

$$1 - \sum_k |X_{i,j,k} - M_{i,j,k}| / \sum_k (X_{i,j,k} + M_{i,j,k}), \quad (3)$$

де $X_{i,j,k}$ – експорти з країни i до країни j в галузі k ; $M_{i,j,k}$ – імпорт країни i з країни j в галузі k . Цей показник приймає значення на проміжку від 0 до 1: 1 у випадку того, коли вся торгівля між країнами i та j є внутрішньогалузєвою, і 0 у протилежному випадку (має міжгалузєвий характер).

Помноживши величини (1) і (2) на (3) та обернену до неї величину (тобто індекс міжгалузєвої торгівлі), В. Грубен, Д. Ку і Е. Міллїс отримують, відповідно, показники частки внутрішньогалузєвої та міжгалузєвої торгівлі у ВВП чи загальному зовнішньоторговельному обороті країн i та j .

Крім того, автори дослідження шляхом емпіричного аналізу двосторонньої торгівлі та динаміки ВВП 21 промислово розвинутої країни за період 1965–1998 рр. підтвердили гіпотезу Д. Франкела і Е. Роуза про те, що внутрішньогалузєва торгівля є позитивно асоційованою із транскордонною трансмісією галузєвих шоків.

У той же час В. Грубен, Д. Ку і Е. Міллїс аргументовано відкидають гіпотезу Д. Френкела і Е. Роуза про те, що міжгалузєва торгівля приводить до захисту торговельних партнерів від взаємних галузєвих шоків, та виявили, що між міжгалузєвою торгівлею та транскордонною трансмісією шоків немає статистично значущого зв'язку; тобто міжгалузєва торгівля не має ані позитивного, ані негативного ефекту на транскордонну трансмісію шоків [6].

Отже, можна зробити висновок, що теоретичне припущення про те, що міжнародна торгівля здійснює незначений вплив на транскордонну трансмісію економічних шоків, спростовується у роботах Д. Френкела і Е. Роуза, В. Грубена, Д. Ку і Е. Міллїса та інших дослідників, а відповідно доводиться, що міжнародна торгівля, навпаки, виступає фактором підсилення трансмісії шоків.

Слід відзначити, що однією з новітніх наукових течій у дослідженні зв'язку між міжнародною торгівлею та транскордонною трансмісією економічних шоків є врахування ролі ланцюгів доданої вартості. Зокрема, це покладено в основу двох наукових робіт: Д. Ді Джованні і А. Левченко [8] та Д. Лі [9]. Так, Д. Ді Джованні і А. Левченко розглядають роль вертикальної торгівлі у транскордонній трансмісії шоків. Відповідно до запропонованого ними визначення, вертикальна торгівля розглядається, як такий тип торгівлі, за якого відбувається обмін проміжними товарами, що згодом використовуються у виробництві кінцевих товарів (тобто прямі транскордонні зв'язки у ланцюгах доданої вартості). З практичного погляду дослідники використовують таблиці введення-виведення Бюро економічного аналізу США, в яких для кожної галузі наводяться коефіцієнти використання напівфабрикатів з інших галузей [10].

Проаналізувавши двосторонню торгівлю та динаміку ВВП на секторальному рівні (28 секторів) для 55 промислово розвинутих країн та країн, що розвиваються, за період 1963–2003 рр., автори дійшли висновку, що 32 % ефекту міжнародної торгівлі у підсиленні транскордонної трансмісії шоків припадає саме на вертикальну торгівлю. При цьому також було виявлено, що більше значення має не те, який тип торгівлі є домінантним – внутрішньогалузевий чи міжгалузевий – а те, чи використовують торговельні партнери імпортовані один від одного товари як напівфабрикати [8].

У той час як Д. ді Джованні і А. Левченко розглядали саме вертикальну торгівлю, Д. Лі підійшов до питання аналізу ролі ланцюгів доданої вартості у транскордонній трансмісії шоків з іншого ракурсу та зосередив увагу на непрямих торговельних зв'язках [9].

Відповідно до запропонованих Д. Лі визначень, непрямі експортні зв'язки для виробництва експортних товарів утворюються завдяки використанню експортною галуззю напівфабрикатів з інших галузей, а непрямі формуються ґрунтуючись на імпорتنних поставках, що передбачають ввезення напівфабрикатів імпоротною галуззю з метою їх подальшого перепродажу в інші галузі для виробництва товарів для внутрішнього та зовнішніх

ринків. Інакше кажучи, усі ці трансакції утворюють непрямі зв'язки у транскордонних ланцюгах доданої вартості.

Здійснивши аналіз секторальної торгівлі (38 секторів; дані зі Світових таблиць введення-виведення Європейської комісії [11]) Південної Кореї з 43 промислово розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, за період 2000–2014 рр., автор дослідження дійшов висновку, що саме непрямі торговельні зв'язки є головним каналом транскордонної трансмісії шоків. При цьому в емпіричних моделях, що включали непрямі експортні та імпорتنі зв'язки, прямі зв'язки повністю втрачають свою статистичну значущість у поясненні транскордонної трансмісії шоків [9].

Схематично, запропоновані Д. ді Джованні і А. Левченко та Д. Лі моделі вертикальної та непрямой торгівлі можна зобразити, як це наведено на рисунках 1 та 2. На рис. 1. зображено, що галузі k, \dots, n країн i та j безпосередньо торгують між собою напівфабрикатами.

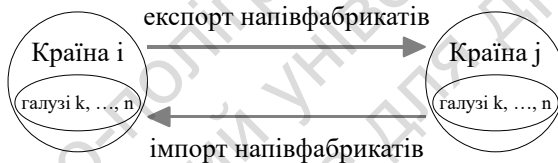


Рис. 1. Вертикальна торгівля за Д. ді Джованні і А. Левченко

Джерело: побудовано авторами на підставі [8].

На рис. 2 відображено, що галузі k, \dots, n країн i та j перепродають (цифри 1. і 2. на графіку) імпортовані товари як напівфабрикати для інших галузей у межах своєї країни.



Рис. 2. Непряма торгівля за Д. Лі

Джерело: побудовано авторами на підставі [9].

Як ілюстративний приклад впливу прямих і непрямих зв'язків у ланцюгах доданої вартості під час транскордонного поширення шоків можна навести економічну кризу, що була спричинена пандемією COVID-19 та розвивається паралельно з нею. Вже у першому кварталі 2020 р. 94 % з Fortune 1000 компаній повідомили про проблеми зі своїми ланцюгами доданої вартості [12]. Це пов'язано з тим, що в багатьох із цих ланцюгів ключову ланку посідали китайські промислові підприємства. А коли в січні 2020 р. в КНР почав запроваджуватися режим жорсткого карантину, функціонування таких ланцюгів зазнало значних перешкод [13, 14].

Отже, міжнародна торгівля відіграє важливу роль у транскордонній трансмісії економічних шоків. При цьому в сучасній економічній літературі спостерігається зсув наголосу досліджень від розуміння внутрішньогалузевої торгівлі як головного механізму цієї трансмісії до визнання провідної ролі прямих і непрямих зв'язків у рамках ланцюгів доданої вартості.

Як і у випадку міжнародної торгівлі, роль фінансових взаємозв'язків у трансмісії транскордонних шоків є неоднозначною. В економічній літературі зв'язок між фінансовою інтеграцією та транскордонною трансмісією шоків найчастіше за все описується за допомогою двох ефектів: "ефекту багатства" і "ефекту бухгалтерського балансу". Детальна характеристика обох ефектів міститься в роботі Д. Девіса [15].

Якщо припустити, що інвестиційні проекти в країні j фінансуються за рахунок коштів з країни i , то якщо країна j зазнає негативного шоку у продуктивності праці, компанії, які реалізують інвестиційні проекти в цій країні, зазнають збитків, ціни на їхні акції впадуть, а по частині кредитів, що були взяті ними, буде оголошено дефолти.

"Ефект багатства" має місце, коли інвестиційні проекти в країні j фінансуються переважно через міжнародні ринки капіталу. Падіння цін на акції компаній країни j робить інвестиції в цій країні менш прибутковими, внаслідок чого інвестори країни виводять свої кошти з цієї країни і реінвестують їх в більш прибуткові інвестиційні проекти у власній країні або

у третій країнах. Отже, негативний шок у країні j приводить до позитивного шоку в країні i . Характерним прикладом "ефекту багатства" є рух "гарячих грошей", які швидко переводяться з країни в країну в пошуках найбільшого прибутку.

З іншого боку, "ефект бухгалтерського балансу", має місце коли інвестиційні проекти в країні j фінансуються переважно скрізь міжнародні кредитні ринки. Оголошення дефолтів по частині кредитів у країні j призводить до погіршення стану бухгалтерських балансів банків країни і та скорочення ними своєї кредитної діяльності як у країні j , так і на вітчизняному ринку у країні i . Отже, відбувається трансмісія негативного шоку з країни j до країни i через банківський канал. Характерним прикладом "ефекту бухгалтерського балансу" є передача так званого фінансового інфікування (*financial contagion*) через бухгалтерські баланси банків з міжнародними операціями під час глобальної фінансової кризи 2007 р. [16].

Отже, фінансова інтеграція є фактором підсилення транскордонної трансмісії шоків за умови домінування "ефекту бухгалтерського балансу". Існування обох ефектів Д. Девіс доводить шляхом емпіричного аналізу фінансової інтеграції і динаміки ВВП 58 промислово розвинутих країн і країн, що розвиваються, за період 1991–2004 рр. [15].

Слід зауважити, що одним із факторів, що ускладнює аналіз зв'язку між фінансовою інтеграцією і транскордонною трансмісією шоків, є обмеженість даних про фінансові потоки між країнами. Все це зумовлює складнощі у побудові дієвого показника ступеня двосторонньої фінансової інтеграції. В одному з перших емпіричних досліджень цього зв'язку – праці 2004 р. Д. Імбса було запропоновано дві групи показників: індексні та показники "чистих фінансових активів" [17].

За допомогою індексних показників вимірюється ступінь лібералізації фінансових потоків між країнами i та j . Ці показники зазвичай будуються на основі Щорічного звіту МВФ "Про конвертованість та валютні обмеження" (*Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions — ARAEAR*) і мають таку форму [18]:

$$ARAEAR_i + ARAEAR_j, \quad (4)$$

де $ARAEAR_{i,j}$ – показник обмежень на транскордонні фінансові потоки в країні i чи j . Чим більше значення суми цих показників для двох країн, тим меншими є фінансові потоки між ними.

Однією з найбільш застосовуваних версій цього показника є показник фінансової відкритості Чінна-Іто [19].

Показники "чистих фінансових активів" дають можливість визначити роль країни i чи j у міжнародному фінансовому просторі: чистого кредитора чи чистого позичальника. Вони мають таку форму:

$$|(A_i + Z_i) / \text{ВВП}_i - (A_j + Z_j) / \text{ВВП}_j|, \quad (5)$$

де $A_{i,j}$ – зовнішні активи країни i чи j ; $Z_{i,j}$ – зовнішні зобов'язання країни i чи j .

Логіку цього показника Д. Імбс можна пояснити таким чином: міжнародні фінансові потоки є більшими між країнами, що займають протилежні ролі у міжнародному фінансовому просторі. Отже, вони будуть найбільш значними між країною, що є чистим кредитором, з однієї сторони, та країною, що є чистим позичальником, з іншої сторони, ніж між двома чистими кредиторами чи чистими позичальниками. Тому, чим більше значення (5), тим більшими є фінансові потоки між країнами i та j . На практиці показники "чистих фінансових активів" можуть будуватися залежно від наявності даних, для операцій поточного рахунку чи капітального рахунку платіжного балансу.

Недоліком зазначених груп показників є те, що вони відображають не фактичний стан двосторонніх фінансових потоків між двома країнами, а є лише приблизною оцінкою ступеня їх фінансової інтеграції. З огляду на це, деякі інші автори використовують дані про двосторонні потоки прямих іноземних інвестицій чи структури транскордонного володіння активами банками [15; 20]. Проте недоліком такого підходу є, як зазначалося раніше, обмеженість даних, що часто призводить до включення обмеженого кола країн до аналізу.

Одним важливим відкриттям про роль фінансових зв'язків у транскордонній трансмісії економічних шоків є те, що характер їх дії є різним в "нормальні часи" та часи великих фінансових криз. Так, одним з головних висновків видання 2013 р. World Economic Outlook МВФ (автори відповідного підрозділу:

А. Абіад, Д. Фурчері, С. Калемлі-Озджан і А. Прескатор) є те, що в той час як за нормальних умов міжнародні фінансові зв'язки сприяють ефективному перерозподілу капіталу серед країн (тобто переважає зазначений раніше "ефект багатства"), у кризові часи вони перетворюються на канал трансмісії шоків (тобто переважає "ефект бухгалтерського балансу") [21].

Отже, міжнародні фінансові взаємовідносини, так само як і торговельні, відіграють важливу роль у транскордонній трансмісії економічних шоків. При цьому конкретний характер дії фінансових зв'язків залежить як від того, за допомогою яких інструментів вони реалізуються (інструменти ринків капіталу чи кредитних ринків), так і від загальноекономічних умов, що мають місце (нормальні чи кризові часи).

До третього каналу транскордонної трансмісії економічних шоків, дослідження якого часто зустрічаються в економічній літературі, слід віднести галузеву спеціалізацію країн. На відмінну від торговельних та фінансових взаємозв'язків, роль галузевої спеціалізації є однозначною: країни, що мають схожу галузеву спеціалізацію, стають вразливими до споріднених глобальних галузевих шоків, а відповідно й ризиків. При цьому, повертаючись до міжнародної торгівлі, цей механізм повністю переключається з роллю внутрішньогалузевої та міжгалузевої спеціалізації.

Починаючи з праці 2001 р. Т. Кларка і Е. Ван Вінкупа, роль галузевої спеціалізації досліджується майже універсально за допомогою індексу галузевої спеціалізації П. Кругмана [22; 23]:

$$\sum_k |S_{i,k} - S_{j,k}|, \quad (6)$$

де $S_{i,j}$ – частка галузі k , ..., n у ВВП країни i чи j . Чим менше значення цього показника, тим більш схожою є галузева спеціалізація обох країн.

Треба знову зауважити, що галузева спеціалізація не є "каналом" транскордонної трансмісії шоків у традиційному сенсі цього поняття, скоріше, робить всі країни зі схожою спеціалізацією вразливими до схожих глобальних шоків.

Фактором, що ускладнює аналіз транскордонної трансмісії економічних шоків є те, що міжнародні торговельні та фінансові канали не функціонують незалежно, а навпаки, складаються

в єдину систему взаємозв'язків та взаємозалежностей. Для дослідження таких торговельних та фінансових взаємовідносин зазвичай застосовується триступеневий метод найменших квадратів (*three-stage least squares, або 3SLS*), що дозволяє одночасне включення до регресійного аналізу декількох рівнянь.

Ефекти, що описуються такими системами рівнянь, поділяються на прямі (прямий зв'язок міжнародної торгівлі, фінансової інтеграції і галузевої спеціалізації з транскордонною трансмісією шоків) та непрямі (опосередкована дія міжнародної торгівлі, фінансової інтеграції і галузевої спеціалізації через інші канали).

Підхід 3SLS для дослідження транскордонної трансмісії шоків був вперше запропонований у роботі Д. Імбса, в якій він, шляхом емпіричного аналізу каналів трансмісії шоків для 24 промислово розвинутих країн і країн, що розвиваються, за період 1980–2000 рр., виявив такі два непрямі канали впливу:

1) фінансова інтеграція сприяє спеціалізації різних країн на різних галузях, що стримує трансмісію глобальних шоків;

2) спеціалізація різних країн на різних галузях призводить до більш високої частки міжгалузевої торгівлі, що послаблює ефекти торгівлі як каналу транскордонної трансмісії економічних шоків [17].

Треба зауважити, що зазначені канали є актуальним лише для країн, для яких Д. Імбс провів емпіричний аналіз. Для інших країн можуть існувати інші непрямі ефекти, або зазначені ефекти можуть діяти в протилежному напрямі.

Отже, було описано три основних канали транскордонної трансмісії економічних шоків: міжнародна торгівля, фінансова інтеграція і галузева спеціалізація, що утворюють ризики зовнішньоекономічної діяльності кожної країни, що мають макроекономічні наслідки. Під час огляду відповідної економічної літератури за період 1998–2020 рр. було виявлено, що характер дії цих каналів полягає у такому:

✓ міжнародна торгівля в цілому сприяє транскордонній трансмісії економічних шоків, з можливим винятком міжгалузевої торгівлі, що принаймні в теоретичному плані сприяє ізоляції країн від галузевих шоків один одного та глобальних шоків

(в емпіричному плані існування зазначеного ефекту все ще залишається суперечливим);

✓ фінансова взаємодія, залежно від переважання "ефекту багатства" чи "ефекту бухгалтерського балансу", може, відповідно, або сприяти транскордонній трансмісії економічних шоків, або запобігати їй. При цьому одні й ті самі фінансові зв'язки можуть відігравати різну роль у процесі транскордонної трансмісії економічних шоків за нормальних умов та в кризові часи;

✓ країни зі схожими структурами галузевої спеціалізації є вразливими до схожих глобальних шоків;

✓ зазначені канали трансмісії транскордонних шоків можуть взаємодіяти один з одним і призводити до непрямой транскордонної трансмісії шоків, чи, навпаки, запобігати їй.

Нарешті, треба зазначити, що, як було виявлено під час кризи, пов'язаної з глобальною пандемією COVID-19, у сучасному світі дедалі більшої важливості набувають реальні, а не фінансові шоки, а відповідно й ризики, що зумовлюється включенням економік країн світу до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Список використаних джерел

1. COVID-19 and international trade: Issues and actions // OECD, 12 June 2020. URL: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/>

2. The world economy on a tightrope // OECD Economic Outlook, June 2020. URL: <http://www.oecd.org/economic-outlook/june-2020/#Key-impacts>

3. Frankel J.A., Rose A.K. The endogeneity of the optimum currency area criteria // The Economic Journal. 1998. Vol. 108, Issue 449. P. 1009–1025. URL: <https://www.jstor.org/stable/2565665>

4. One market, one money. An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union // European Commission, European Economy 44. October 1990. 347 p. URL: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication_summary7520_en.htm

5. Krugman P. Lessons of Massachusetts for EMU. In F. Torres & F. Giavazzi (Eds.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*. Cambridge University Press, Cambridge, 1993. P. 241–266. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/adjustment-and-growth-in-the-european-monetary-union/lessons-of-massachusetts-for-emu/5D729C358AC990D52ED9564E468524FB>

6. Gruben W.C., Koo J., Millis E. How much does international trade affect business cycle synchronization? / Federal Reserve Bank of Dallas. 2002. Working Papers 0203. URL: <https://ideas.repec.org/p/fip/feddwp/0203.html>

7. Lipsey R.E. Intra-industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated products : Herbert J. Grubel and P.J. Lloyd, (John Wiley, New York, 1975) pp. 205, \$24.00 // *Journal of International Economics*. 1976. Vol. 6, No 3. P. 312–314. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0022199676900088>

8. di Giovanni J., Levchenko A.A. Putting the Parts Together: Trade, Vertical Linkages, and Business Cycle Comovement // *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2010. Vol. 2, No 2. P. 95–124. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/mac.2.2.95>

9. Lee D. Trade linkages and international business cycle comovement: Evidence from Korean industry data // *IMF Working Paper*. 2019. No 19/116. 26 p. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3405984

10. Horowitz K.J., Planting M.A. Concepts and Methods of the U.S. Input-Output Accounts // Bureau of Economic Analysis (BEA), U.S. Department of Commerce. September 2006. URL: http://www2.econ.iastate.edu/classes/crp274/swenson/URP290/Readings/IOmanual_092906BEA.pdf

11. World Input-Output Database // WIOD. URL: <http://www.wiod.org/home>

12. Sherman E. 94% of the Fortune 1000 are seeing coronavirus supply chain disruptions: Report // *Fortune*, 21 February 2020. URL: <https://fortune.com/2020/02/21/fortune-1000-coronavirus-china-supply-chain-impact/>

13. Golgeci I., Yildiz H.E., Andersson U.R. The rising tensions between efficiency and resilience in global value chains in the post-COVID-19 world // *Transnational Corporations Journal*. 2020. Vol. 27, No 2. 16 p. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3692323

14. Tracing the value added in global value chains: Product-level case studies in China // United Nations conference on trade and development (UNCTAD). 2015. United Nations, New York and Geneva. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctncd2015d1_en.pdf

15. Davis J.S. Financial integration and international business cycle co-movement // *Journal of Monetary Economics*. 2014. Vol. 64. P. 99–111. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304393214000191>

16. Financial Contagion in the Era of Globalised Banking? // OECD Economics Department Policy Notes, No 14. 2012. URL: <http://www.oecd.org/economy/monetary/50556019.pdf>

17. Imbs J. Trade, Finance, Specialization, and Synchronization // *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press. 2004. Vol. 86, No 3. P. 723–734. URL: <https://ideas.repec.org/a/tpr/restat/v86y2004i3p723-734.html>

18. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2019 // International Monetary Fund. Monetary and Capital Markets Department, 10 August 2020. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Annual-Report-on-Exchange-Arrangements-and-Exchange-Restrictions/Issues/2020/08/10/Annual-Report-on-Exchange-Arrangements-and-Exchange-Restrictions-2019-47102>

19. Chinn M.D., Ito H. The Chinn-Ito Index – A de jure measure of financial openness // Chinn-Ito Openness Normalized Index, 2018. 2020. URL: http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito_website.htm

20. Asteriou D., Moudatsou A. Business Cycle Synchronization in the Enlarged EU: The Role of Bilateral Trade and FDI // *Review of Development Economics*. 2015. Vol. 19, Issue 1. P. 196–207. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/rode.12134>

21. World Economic Outlook (WEO) Transitions and Tensions // International Monetary Fund, October 2013. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/>

22. Clark T.E., van Wincoop E. Borders and business cycles // Journal of International Economics. 2001. Vol. 55, Issue 1. P. 59–85. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199601000952>

23. Mongelli F.P., Reinhold E., Papadopoulos G. What's so special about specialization in the euro area? Early evidence of changing economic structures // ECB Occasional Paper. 2016. No 168. 57 p. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop168.en.pdf>

1.5. РИЗИКИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

Аналіз динаміки показників світового валового внутрішнього продукту і світової торгівлі товарами в період криз останніх десятиріч свідчить про те, що система міжнародної торгівлі менш стійка і більш вразлива до зовнішніх шоків, ніж інші складові сучасної системи міжнародних економічних відносин (див. табл. 1).

У сучасній економічній літературі найчастіше зустрічається така ієрархічна структура суб'єктів ризиків у міжнародній торгівлі:

1. Мікрорівень – конкретні види продукції та підприємства.
2. Мезорівень – товарні групи та галузі.
3. Макрорівень – країни та інтеграційні об'єднання країн.
4. Глобальний рівень – світова торгівля в цілому.

Таблиця 1

**Темпи зростання ВВП та товарного експорту
у світі (2001, 2009, 2019–2020 роки, річна зміна, %)**

Рік	2001	2009	2019	2020
Темпи зростання світової торгівлі товарами	-1,5	-12,5	-0,1	-9,2
Темпи зростання реального світового ВВП	1,5	-2,5	2,2	-4,8

Джерело: складено автором за [1; 2; 3].

Розглянемо більш детально мікрорівень міжнародних торговельних ризиків. Беручи участь у міжнародній торгівлі, компанії потрапляють у систему підвищеної невизначеності на світових товарних ринках, яка доповнює негативний вплив підприємницьких і галузевих ризиків всередині країни. Більшість ризиків міжнародної торгівлі товарами на мікрорівні формується на ринкових засадах, але суттєвий вплив мають також фактори, пов'язані з економічною і політичною ситуацією в окремих країнах або регіонах світу. Тому всі ризики міжнародної торгівлі товарами на мікрорівні можна поділити на дві великі групи: **комерційні** і **національні** ризики, серед яких, у свою чергу, можна визначити декілька підгруп.

Комерційні ризики формуються на базі конкурентно-ринкових відносин, мінливості кон'юнктурно-цінових факторів властивих світовим товарним ринкам (у квітні 2020 р. ціни на сировинні товари, за даними ЮНКТАД, знизились на 39,2 % порівняно з 2019 р.) [4]. Ці ризики можна поділити на такі категорії:

✓ Кон'юнктурно-цінові ризики – коливання світових цін та спосіб фіксації ціни в складі контракту; волатильність валютних курсів у процесі виконання зовнішньоторговельних угод; зміна умов кредитування, рівня процентних ставок та транзакційних витрат.

✓ Операційно-контрактні ризики – неплатоспроможність покупця; відмова від отримання товарів; відсутність у банку можливості виконувати свої обов'язки або невиконання покупцем платежу через фінансові обмеження; неможливість продавця забезпечити необхідну кількість або якість товарів; транспортні та форс-мажорні ризики.

✓ Недобросовісна конкуренція – виробництво і постачання фальсифікованої та контрафактної продукції; торговельне піратство інтелектуальних продуктів; комерційне та кібершпигунство; приховані форми запозичень у зарубіжних компаній науково-технічних, виробничо-технологічних і управлінських досягнень. За даними ОЕСР вартість імпортованих контрафактних товарів зросла з 461 млрд доларів (2,5 % світової торгівлі) у 2013 до 509 млрд доларів (3,3 % світової торгівлі) в 2016 р. Для

Європейського Союзу контрафактні товари становили 6,8 % імпорту з країн, що не входять до ЄС (5 % у 2013 р.) [5].

Національні ризики (country risk) формує невизначеність, пов'язану з певною країною (або групою країн), а конкретніше рівень, за якого ця невизначеність може призвести до втрат. На національні ризики впливають не тільки процеси глобалізації та циклічні кризові явища у світовій економіці, а й нестабільність національного законодавства, непередбачуваність внутрішньоекономічної та зовнішньоторговельної політики, тяжіння до адміністративних заходів впливу і регулювання різних секторів економіки. Таки дії урядів здатні послабити або посилити конкурентні переваги, середу перебування і умови роботи компаній експортерів або імпортерів товарів та послуг. Вагомою причиною національних ризиків є військові, громадянські та політичні конфлікти. Виходячи з цього, ці ризики можна згрупувати в наступні категорії:

✓ Економічні та регуляторні ризики – зміна митного тарифу або введення нових нетарифних обмежень; не продовження ліцензій на імпорт або експорт; введення заборони на ввезення або впровадження нових санітарних (технічних) вимог вже після доставки товару на митний кордон і т. ін.

✓ Фінансові ризики – зміна правил валютного контролю; нестача іноземної валюти; ризик дефолту.

✓ Політичні та етичні ризики – військові конфлікти; втрата політичного суверенітету; громадянські конфлікти, революції та інші акти політично вмотивованого насильства, включаючи тероризм; торговельно-економічні санкції; звичаї та соціальні умови різняться залежно від країни, що веде до крос-культурних і етичних ризиків.

У сучасній економічній літературі не існує єдиної концепції оцінки національних ризиків. Найперспективнішим підходом, на наш погляд, є побудова багатофакторних моделей, які рейтинують країни на основі статистичних показників і експертних оцінок. Розглянемо докладніше історію виникнення і методіку розрахунків найвідоміших рейтингів національних ризиків.

Euromoney Country Risk (ECR) – це інтернет-спільнота економічних та політичних експертів (налічує понад 400 осіб), яка надає оцінки в реальному часі за показниками, що стосуються економічних, структурних та політичних ризиків. Оцінки експертів (90 % підсумкового рейтингу) у поєднанні з даними МВФ / Світового банку та інших міжнародних організацій створюють рейтинг ризику для 174 країн. ECR – це результат еволюції досліджень національних ризиків, що проводяться журналом "Euromoney" з 1982 р. Методологія ECR побудована на аналізі 18 індикаторів, які групуються в п'ять основних складових: чотири базуються на висновках експертів – це політичний ризик (35 % підсумкового рейтингу), економічний ризик (35 %), структурний ризик (10 %) та доступ до міжнародних ринків капіталу (10 %) [6]. Кількісні статистичні показники стосуються рівня державного боргу (10 %). Розглянемо докладніше структуру всіх п'яти складових підсумкового рейтингу.

5. Політичний ризик (6 індикаторів по 5,83 %, лідер – Швейцарія – 91,59 зі 100 можливих; остання – Сирія – 3,78; Україна – 124-та – 41,54) – рівень корупції; ризик втручання держави у фінансові трансферти; стабільність уряду; доступність та надійності статистичної інформації; незалежність та ефективність державних установ; якість регуляторного середовища.

6. Економічний ризик (5 індикаторів по 7,00 %, лідер – Норвегія – 84,00 зі 100 можливих; остання – Сирія – 5,08; Україна – 127-ма – 37,65) – стабільність банківської системи; прогноз динаміки ВВП; вплив рівня безробіття на економіку; стабільність державних фінансів; ефективність грошово-кредитної політики / валютна стабільність.

7. Структурний ризик (4 індикатори по 2,50 %, лідер – Швейцарія – 87,90 зі 100 можливих; остання – Центральноафриканська Республіка – 3,88; Україна – 109-та – 42,67) – вплив демографії на економічне зростання та політичну стабільність; адекватність транспортної інфраструктури країни; адекватність соціальної, медичної, культурної і економічної інфраструктури країни; вплив ринку праці на економічне зростання та політичну стабільність.

8. Доступ до міжнародних ринків капіталу (1 індикатор 10 %, лідер – Швейцарія – 9,53 з 10 можливих; останні – Сирія, Гаїті – 0,00; Україна – 115-та – 3,74) – оцінка суверенного доступу до міжнародних ринків капіталу.

9. Показники боргу (3 індикатори по 3,33 %, лідер – Сінгапур – 10,00 з 10 можливих; останні – Сирія, Північна Корея, Куба – 0.00; Україна – 131-ша – 4,21) – загальна сума боргу щодо ВВП, обслуговування боргу щодо експорту; сальдо поточно-го рахунку до ВВП [7].

З 20 найменш ризикованих країн світу, 13 країн розташовані в Європі, 6 – в Азійсько-Тихоокеанському регіоні та 1 в Південній Америці (Чилі). Сполучені Штати займають 21-ше місце, а Україна лише 124-та. Перша п'ятірка виглядає так: Швейцарія (88,20), Данія (85,15), Норвегія (84,58), Сінгапур (84,57), Швеція (83,68). Якщо порівняти з даними 2010 р., то в першій п'ятірці на місці Сінгапуру була Фінляндія [8].

Класифікація національних ризиків Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). У квітні 1978 р. в рамках ОЕСР почала діяти джентльменська угода між урядами США, Австралії, Канади, Японії, Кореї, Нової Зеландії, Норвегії, Швейцарії, Туреччини та країн Європейського Союзу про гармонізацію умов надання офіційних експортних кредитів через агентства з експортного кредитування (ЕКА). До цих умов входять обмеження щодо:

- ✓ максимального строку погашення кредитів;
- ✓ мінімальних відсоткових ставок;
- ✓ мінімальних преміальних ставок.

У 1997 р. учасники встановили методологію для оцінки та класифікації національного ризику країн. Ця класифікація здійснюється на базі двоступеневої методології:

1. Кількісна модель (Country Risk Assessment Model) враховує та гнучко зважає три групи показників (кредитна історія країни – повідомляють учасники; фінансовий стан та макроекономічна ситуація в країні – базуються на даних МВФ).

2. Якісна оцінка експертами результатів кількісної моделі для кожної країни з метою урахування повністю або частково

політичного ризику та інших факторів ризику, не врахованих кількісною моделлю.

Група експертів з агентств з експортних кредитів збирається кілька разів на рік для оновлення рейтингу національних ризиків. Ці зустрічі організуються таким чином, щоб гарантувати, що кожна країна переглядається щоразу, як спостерігаються фундаментальні зміни, і принаймні раз на рік. Всі країни (за винятком країн ОЕСР та Єврозони) класифікуються в одну з восьми категорій національних ризиків (0–7). Список класифікацій національних ризиків є загальнодоступним та публікується на вебсайті ОЕСР після кожної зустрічі. Проте кількісна модель, а також самі зустрічі та обговорення, що відбуваються, є суворо конфіденційними. За результатами останнього розгляду 16 жовтня 2020 р. найвищі рейтинги мали: "0" – Сінгапур, "1" – Тайвань, "2" – Китай, Кувейт, Малайзія, Об'єднані Арабські Емірати та Саудівська Аравія. Україні в січні 2020 р. вперше підвищили рейтинг з категорії "7" до категорії "6" [9].

Модель національних ризиків аналітично-консалтингової компанії EIU ("The Economist Intelligence Unit", підрозділ транснаціональної медіа-корпорації "The Economist Group"). Модель було представлено в 1997 р. і нині охоплює 131 країну (зокрема і Україну). Тричі на рік модель надає оцінки національних ризиків (за шкалою від 0 до 100) на базі 5 категорій:

1. Політичний ризик (10 показників) включає дві підкатегорії – політична стабільність (війни та міжнародні суперечки, соціальні заворушення, фаза виборчого циклу та впорядкованість зміни влади, рівень політично мотивованого насильства) та політична ефективність (інституційна ефективність, прозорість бюрократичних процедур, рівень корупції та злочинності).

2. Економічна політика (11 показників) зосереджується на грошово-кредитній політиці країни, фіскальній політиці, політиці обмінного курсу, торговій та регуляторній політиці.

3. Категорія економічної структури (10 показників) оцінює рівень доходів і заощаджень, волатильність ВВП, структуру

боргу та сальдо поточного рахунку, рівень концентрації експорту, якість та своєчасність статистичних даних.

4. Макроекономічні ризики (12 показників) фокусуються на стандартних показниках економічного циклу – темпи зростання реального ВВП, рівень інфляції, динаміка надходжень від експорту, реальний обмінний курс, волатильність валютного курсу.

5. Ризик ліквідності (18 показників) вивчає дисбаланс між активами та пасивами країни, використовуючи різні економічні статистичні дані [10].

Всі категорії включають сукупність об'єктивної економічної статистики та суб'єктивних оцінок експертів. Перевагою моделі є її гнучкість і можливість підлаштовуватися під потреби користувачів, які можуть змінювати вагу будь-якого з показників у моделі та побачити, як це змінює загальні бали та рейтинги для кожної з шести категорій ризику.

International Country Risk Guide (ICRG) аналітично-консалтингової компанії The PRS Group. Цей рейтинг, який нині охоплює більш ніж 140 країн світу, компанія розробляє з початку 80-х років минулого сторіччя. Рейтинг базується на наборі з 22 компонентів, згрупованих у три основні категорії ризику: політичний, фінансовий та економічний, причому політичний ризик складається з 12 компонентів, а фінансовий і економічний ризики – з п'яти (див. табл. 2). Політичний ризик становить 50 % від кінцевого рейтингу, тоді як на фінансові та економічні ризики припадає 25 % [11].

Кожний компонент має максимальне числове значення (бали ризику), причому найбільша кількість балів вказує на найменший потенційний ризик для цього компонента, а найменше число балів (0) вказує на найбільший потенційний ризик. Підсумковий рейтинг розраховується за формулою:

$$X = 0,5 (ПР + ЕР + ФР),$$

де X – загальний рейтинг ризику країни ПР – політичний ризик, ЕР – економічний ризик, ФР – фінансовий ризик.

Таблиця 2

Структура моделі національних ризиків PRS Group

N		Бали	N		Бали
Компоненти політичного ризику			Компоненти економічного ризику		
1	Стабільність уряду	12	1	ВВП на душу населення	5
2	Соціально-економічні умови	12	2	Зростання реально-го ВВП	10
3	Інвестиційні умови	12	3	Річний рівень інфляції	10
4	Внутрішні конфлікти	12	4	Дефіцит бюджету у % до ВВП	10
5	Зовнішні конфлікти	12	5	Поточний баланс у % до ВВП	15
6	Корупція	6	Компоненти фінансового ризику		
7	Вплив військових	6	1	Зовнішній борг (ЗБ) у % до ВВП	10
8	Міжрелігійна напруженість	6	2	Обслуговування ЗБ у % до експорту	10
9	Сила законів	6	3	Поточний баланс у % до експорту	15
10	Етнічна напруженість	6	4	Рівень покриття офіційними резервами імпорту	5
11	Підзвітність урядів	6	5	Стабільність валютного курсу	10
12	Якість бюрократії	4			

Найвищий загальний рейтинг (теоретично 100) вказує на найнижчий ризик, а найнижчий рейтинг (теоретично нульовий) вказує на найвищий ризик. Як орієнтир для групування країн, загальний ризик окремих країн можна оцінити, використовуючи такі досить широкі критерії:

- ✓ дуже високий ризик від 0,0 до 49,9 балів;
- ✓ високий ризик від 50,0 до 59,9 балів;

- ✓ помірний ризик від 60,0 до 69,9 балів;
- ✓ низький ризик від 70,0 до 79,9 балів;
- ✓ дуже низький ризик від 80,0 до 100 балів.

Модель дозволяє користувачам робити власні оцінки ризиків, а змінюючи вагу тих чи інших компонентів, модифікувати її відповідно до конкретних вимог.

У сучасних умовах у системі міжнародної торгівлі поряд з комерційними і національними ризиками зростає значення факторів невизначеності, спричинених також низкою глобальних явищ: міжнародними фінансово-економічними кризами, геополітичними конфліктами, пандеміями і пов'язаними з ними локдаунами в частині країн або в межах цілих міжнародних регіонів. Проблемою оцінки таких ризиків в останній період стурбоване світове співтовариство, виносячи їх обговорення на рівень престижних міжнародних зустрічей і форумів.

Список використаних джерел

1. WTO. International Trade Statistics 2002. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2002_e/its02_overview_e.htm
2. WTO. International Trade Statistics 2010. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2010_e/its10_toc_e.htm
3. WTO. Press release/862 6 October 2020. URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.pdf
4. UNCTAD Commodity Price Index (UCPI). URL: https://unctad.org/system/files/official-document/gdsdsicpb2020d9_en.pdf
5. OESD: Trends in Trade in Counterfeit and Pirated Goods. URL: <https://www.oecd.org/newsroom/trade-in-fake-goods-is-now-33-of-world-trade-and-rising.htm>
6. Euromoney Country Risk. URL: <https://www.euromoney.com/country-risk/methodology#AboutUs>
7. Euromoney Country Risk. URL: <https://www.euromoney.com/country-risk/global-risk-table>

8. Euromoney Country Risk. / BBC News Magazine. URL: <https://www.euromoney.com/article/b12kht3bdy1n2y/country-risk-september-2010-full-results>

9. OECD: Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits. URL: <http://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/documents/cre-crc-current-english.pdf>

10. The Economist Intelligence Unit: Country Risk Model URL: <https://www.eiu.com/handlers/PublicDownload.ashx?mode=m&fi=risk-section/country-risk-model.pdf>

11. PRS Group: ICRG Metodology. URL: <https://www.prsgroup.com/wp-content/uploads/2018/01/icrgmethodology.pdf>

Розділ 2

РИЗИКИ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

2.1. МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

Ризики в міжнародній торгівлі включають політичний, операційний та ризик обмінного курсу. Ризики міжнародної торгівлі є об'єктивним явищем, і суб'єктам міжнародної торгівлі часто доводиться стикатися з різними викликами, отже, аналіз рис, факторів та методів їх уникання в міжнародній торгівлі має важливе значення для сприяння ефективним торговельним відносинам.

Ризики в міжнародній торгівлі мають такі характеристики:

(1) об'єктивний характер. Цей ризик міжнародної торгівлі – це об'єктивне явище. Через вплив асиметрії інформації та помилки в економічній діяльності торговельних акторів є очевидним, що майже не вдається повністю уникати ризиків у міжнародній торгівлі;

(2) відносна невизначеність (варіабельність, мінливість). Ризики в міжнародній торгівлі змінюється в часі та просторі. Це пов'язано саме зі змінами соціального, культурного, політичного та правового середовища, які впливають і на рівень освіти людей, споживчу потужність та переваги тих чи інших об'єктів міжнародної торгівлі. Невизначеність прийнято вважати основою ризику. Для подолання невизначеності часто просто необхідно володіти найбільш повною і достовірною інформацією. Зростання ролі інформації в сучасній міжнародній торгівлі спонукає компанії приділяти велику увагу саме проблемам запобігання ризикам і намаганням контролювати хід подій в умовах ризиків;

(3) неусвідомленість. Породження ризику в міжнародній торгівлі спричинене несвідомою поведінкою багатьох суб'єктів,

а саме помилками у прийнятті рішень щодо стратегії діяльності, які можуть спричинити виникнення ризику. Інакше кажучи, ризик у міжнародній торгівлі не включає ситуацію зловмисної чи навмисної поведінки, тобто важко передбачити появу ризику, який породжується неусвідомленими діями.

Ризики, з якими стикаються компанії в міжнародній торгівлі, бувають політичні, ринкові та операційні.

Політичний ризик значною мірою визначається політичною стабільністю країни, де функціонує бізнес, та місцевою політичною системою. Зміна уряду іноді призводить до значних змін у бізнесі. Навіть у країнах зі стабільною політичною системою вплив політичних змін може бути значним. Політичний ризик зумовлений зростаючими торговим протистоянням і неопротекціонізмом між країнами. Економічна глобалізація робить міжнародну торгівлю товарами і послугами більш мобільною між країнами. Однак тривала економічна слабкість в Європі та США в останні роки, зростання торговельного протекціонізму також змушує зовнішньоторговельні підприємства стикатися з подальшим посиленням політичного ризику.

Ринкові ризики іноді стають фінансовими ризиками або ціновими, тобто ризики втрат унаслідок змін на ринку. Основним ринковим ризиком, з яким стикаються підприємства в міжнародній торгівлі, є валютний ризик та ціновий. Валютний ризик – це можливість коливання валютного курсу та можливість зміни вартості однієї валюти на іншу. Ціни на основні товари на міжнародних ринках мають високу волатильність, і не виключено також, що підприємства зовнішньої торгівлі стикаються з величезними ризиками (ціновий ризик).

Операційний ризик – це ризик втрат унаслідок фізичного впливу працівників, процесів, інфраструктури чи технології або подібних факторів, що впливають на ефективне функціонування підприємства. Операційні ризики, з якими стикаються підприємства зовнішньої торгівлі, полягають переважно в нерозумінні або неправильному використанні умов поставок у деяких міжнародних торгових контрактах, а це легко спричиняє величезні операційні ризики для підприємства.

Своєчасне прогнозування ризиків у міжнародній торгівлі має велике значення для розробки наукових підходів щодо запобі-

гання ризикам та їх контролю. Мета прогнозування ризиків у міжнародній торгівлі полягає у своєчасному виявленні передумов виникнення ризику та оцінці його типу. В умовах конкуренції на міжнародному ринку волатильність товарних цін немінуча, і тому суб'єкти зовнішньої торгівлі повинні не лише повністю усвідомлювати причину та можливість коливань цін, а також ефективно передбачати ціновий ризик через ідентифікацію й оцінки ризику і вживати відповідних механізмів реагування.

У міжнародній торгівлі передбачення цінового ризику в основному стосується виявлення, оцінки та прогнозування таких ризиків.

1. Споживчий ризик. Споживач є одним із найбільших факторів розвитку міжнародної торгівлі та формування ринкового попиту. Як вихідний та кінцевий пункти призначення підприємств зовнішньої торгівлі, які беруть участь у всіх видах міжнародної торгівлі, комплексність споживчих прераференцій та поведінки безпосередньо характеризує невизначеність ринкового попиту в міжнародній торгівлі. Суб'єкти міжнародної торгівлі мають загальне розуміння культурних особливостей цільового споживача, його уподобань, звичаїв тощо, тому споживчий ризик у міжнародній торгівлі можна прогнозувати своєчасно.

2. Ризик зміни кон'юнктури ринку. Суб'єкти міжнародної торгівлі, як правило, не мають всебічного розуміння цільового ринку, в результаті чого флуктуації ринку не дозволяють досягати поставлених цілей, що породжує відповідний ризик. Щоб передбачити ризик, суб'єкти міжнародної торгівлі мають інвестувати достатньо великі ресурси (професійні в тому числі) в дослідження ринку.

3. Ризик стимулювання попиту. Виробники продукції з метою залучення покупців і підтримки високого рівня іміджу часто пропонують додаткові опції послуг, наприклад "Три гарантії якості", "Післяплата".

Необхідно зазначити, що економічний спад у країні призводить до виникнення і торговельних ризиків.

(1) Економічний спад збільшує ризик отримання торгового кредиту. За економічного спаду підприємства зовнішньої торгівлі стикаються з труднощами. Існування ризику розриву ланцю-

га кредитування зовнішньої торгівлі, зменшення прибутку дебіторів, несвоєчасне погашення позик впливає на прибутковість банку, а низька ефективність оборотного кредитного капіталу негативно впливає на ліквідність фінансових активів.

(2) Спад торговельних угод на ринку нерухомості, неможливість повернення позик, зменшення потреб у фінансуванні та інші ситуації спричиняють велику кількість фінансових ризиків. Більше занепокоєння викликає те, що за фінансових ризиків, спричинених ринком нерухомості, більший ризик виникає у банків та інших фінансових установ.

(3) Зниження відсоткових ставок впливає на прибутковість банків та інших фінансових установ. Відплив капіталу, пасивна внутрішня ліквідність змушує Центральний банк до вживання певних заходів для управління ліквідністю, таких як скорочення резервів, зниження базових відсоткових ставок для банківських депозитів та позик. Поточна зміна базової відсоткової ставки менша, ніж зміна відсоткової ставки за позикою, що призводить до ризику зменшення чистої відсоткової маржі.

Глобальна пандемія поставила під питання ефективність функціонування багатосторонньої системи регулювання міжнародної торгівлі, а саме як країни можуть спільно мінімізувати негативні економічні наслідки та створити міцнішу та стійкішу систему на довгострокову перспективу.

Можна сказати, що в зовнішній торгівлі ризики більш поширені і менш прогнозовані. Ризики зовнішньоекономічної діяльності часто носять або об'єктивний, або суб'єктивний характер. Риси об'єктивності проявляються в несприятливих умовах розвитку світового господарства, його регіонів, країн і товарних ринків [1]. Суб'єктивність є результатом помилок, що здійснюються урядом в політиці, або результатом недосвідченості підприємців і недобросовісності контрагентів, а також результатом певних дій конкурентів. Отже, для мінімізації ризиків спочатку необхідно усвідомити, до якого виду належить ризик, що загрожує компанії, та визначити причини його виникнення.

Міжнародна економічна інтеграція, розвиток технологій і лібералізація торгівлі привели до розширення номенклатури послуг на світовому ринку. Міжнародні транзакції, які раніше

були неможливі або дуже дорогі, стали більш доступними та поширеними через полегшення міжнародного спілкування та перетину кордонів.

Обмеження в торгівлі послугами пов'язані з додатковими витратами, що звичайно підвищує ціни для споживачів. Торговельні бар'єри стримують місцеву і міжнародну конкуренцію та дають змогу постачальникам послуг встановлювати ціни вище за середні, які існують на конкурентних ринках. Оцінка впливу торговельних обмежень на зростання цін послуг показує вигоди від лібералізації торгівлі як для всієї економіки, так і для споживачів.

Лібералізація торгівлі передбачає забезпечення кращого доступу на ринок для іноземних фірм шляхом зниження торговельних бар'єрів. Це досить проста концепція для торгівлі товарами, де лібералізація означає зниження імпорتنих тарифів. Проте справа стоїть набагато складніше для торгівлі послугами, яка дуже відрізняється від торгівлі товарами за змістом і за видами бар'єрів, з якими доводиться стикатися [2].

Лібералізація торгівлі послугами передбачає зниження бар'єрів законодавчих обмежень відносно доступу на ринок і скасування дискримінаційних правил щодо іноземних осіб по всіх чотирьох способах забезпечення торгівлі послугами. Процес лібералізації торгівлі послугами не слід плутати з процесом дерегулювання сфери послуг, який відбувається в багатьох країнах. Деретулювання сфери послуг спрямоване на обмеження загального втручання держави в який-небудь сектор послуг, тоді як лібералізація торгівлі послугами має на меті забезпечення того, щоб регулювання в країні не дискримінувало іноземних постачальників послуг на внутрішні ринки. Лібералізація торгівлі послугами сумісна з державним регулюванням сфери послуг з метою захисту споживачів, збалансованого управління економікою, контролю за природними монополіями або вирішення соціальних завдань.

Проте перехід до режиму недискримінації може вимагати значних змін у поточному регулюванні певних секторів послуг, особливо комунальних. Мережеві послуги, такі як електропостачання, транспорт і зв'язок, зазвичай розглядаються як державні монополії через наявність у забезпеченні цих послуг характеристик

природних монополій і здійснюються за допомогою перехресного субсидування. Технологічний прогрес, зростання попиту і можливість поділу виробничого процесу привели до зниження слухності аргументу на захист природних монополій у багатьох секторах послуг. У цьому випадку підтримка монополізації для надання універсальних послуг тоді, коли доступні альтернативні методи регулювання, очевидно суперечить спробам надання іноземним фірмам доступу на ринок. Реформа системи регулювання, спрямованої на стимулювання конкуренції, повинна передувати процесові лібералізації торгівлі послугами.

Інша ключова сфера політики, що потрапляє в центр уваги при лібералізації торгівлі послугами, – ставлення до прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Комерційна присутність є ключовим режимом надання послуг на світовому ринку, і країни, що розвиваються, у минулому завжди накладали значні обмеження на ПІІ з метою стимулювання національної власності на капітал, протидії репатріації прибутків та збільшення виробничих зв'язків багатонаціональних компаній з постачальниками в суміжних секторах економіки. Повна лібералізація режиму комерційної присутності з надання послуг поставить поза законом більшість цих заходів у секторах послуг. Проте ГАТС дозволяє країнам з низьким ВВП на душу населення вводити деякі обмеження на ПІІ.

Усунення бар'єрів у торгівлі послугами в певному секторі приводить до зниження цін, поліпшення якості і розширення номенклатури послуг. Як і в разі торгівлі товарами, обмеження на поширення послуг знижує добробут, оскільки самі обмеження створюють розрив між внутрішніми і міжнародними цінами, який позначається на споживачах, – збиток від цього вищий, ніж приріст прибутку постачальника послуг і дохід держави. Ця обставина підтверджується кількома емпіричними дослідженнями даного сектора економіки [3]. Оскільки найчастіше послуги, що надаються, є по суті виробничим ресурсом, неефективність їх постачання накладає своєрідний тягар на виробництво, перешкоджаючи зростанню продуктивності. У тих випадках, коли країни знижують тарифи та інші бар'єри, що перешкоджають торгівлі, показники темпів ефективного захисту виробничих

галузей можуть ставати негативними. Причина цього феномену – тиск високих цін на ресурси, проте за наявності конкурентних ринків послуг ці ціни були б нижчі.

Послуги інтенсивно використовуються при виробництві і реалізації всіх товарів і послуг в економіці, зокрема в сільському господарстві та добувній промисловості. Послуги зазвичай становлять до 10–20 % виробничих витрат і 100 % витрат при збуті продукції (на послуги зв'язку, транспортування, фінансування збуту і страхування, а також торговельні послуги). Отже, ціна і якість послуг справляють величезний вплив на формування витрат виробництва всіх інших видів продукції в економіці. Зниження тарифів на імпорт товарів до найнижчих рівнів за всю історію і поява глобальних виробничих мереж зробили послуги найважливішим чинником при визначенні конкурентоспроможності виробників товарів. У країнах з низькими тарифами на товари і високими цінами на послуги виробники промислової продукції можуть стикнутися з негативними рівнями захисту від імпорту.

Слід зазначити, що невдачі реформування секторів послуг можуть призвести до значного зниження вигід лібералізації. Наприклад, якщо приватизація державних монополій, яка передає їх до рук приватних власників (які іноді виявляються іноземцями), проводиться так, що не з'являються умови для конкуренції, в результаті може скластися ситуація, коли монопольна рента просто передається в приватні руки. Так само, якщо полегшення входу у фінансові сектори не супроводжується належним регулюванням, з одного боку, і забезпеченням необмеженої конкуренції – з іншого, то великі позики потраплятимуть до рук "своїх" підприємців, а інвестиційні рішення виявляться неефективними. Крім того, якщо не забезпечується загальне надання послуг, лібералізація рідко приводить до того, що необхідні послуги стають доступні для бідних верств населення. В ході реформ на ринках послуг потрібно, таким чином, поєднувати відкритість торгівлі з ретельною комбінацією конкуренції і заходів регулювання.

Показовим є приклад Південноафриканської Республіки (ПАР), де була проведена реформа у сфері телекомунікацій.

Уряд цієї країни дійшов висновку про необхідність підвищення ефективності надання цих послуг. Було ухвалено рішення продати 30 % пакета державної корпорації "Тельцем" приватному стратегічному інвесторові, одночасно наділивши нову компанію правом надавати монопольні послуги стаціонарного телефонного зв'язку. Очікувалося, що виняткове становище компанії на ринку сприятиме стрімкому розширенню інфраструктури телефонного зв'язку, який досягне раніше не освоєних районів. Проте результати цієї програми виявилися далеко не однозначними. Хоча розвиток телефонної мережі справді відбувався, "Тельцем" не виконав своїх зобов'язань з розвитку зв'язку і добивався перегляду відповідних положень державної ліцензії. Витрати монополії стаціонарного телефонного зв'язку також відбилися в підвищенні частки прибутку в ціні надання послуг, причому зростання продуктивності призвело до зростання цінової складової, а не до зниження тарифів телефонного зв'язку [4; 5]. Нарешті, незважаючи на певне поліпшення, показник продуктивності праці в нового оператора ледве досягав чверті відповідного показника провідних світових операторів телефонного зв'язку, що пояснювалося відсутністю конкуренції на внутрішньому ринку. Тривала політика обмежень входу на ринок для місцевих і іноземних компаній, імовірно, і стала тим чинником, який перешкодив повній реалізації вигід, які надають конкурентні ринки.

Важливу роль у лібералізації секторів послуг відіграють інституційна та регуляторна структури. Реформу торговельної політики не можна розглядати тільки з погляду зміни рівнів тарифів, кількісних обмежень та зрушень у відносних цінах, які спричинені цими змінами. Фактична зміна торговельних режимів є лише частиною реформи торговельної політики.

З економічного погляду інституційна реформа змінює не тільки параметри економічної політики, а й стереотипи поведінки суб'єктів. Поведінка домогосподарств та інвестиційні рішення видозмінюються в таких напрямках, які складно простежити за відсутності знань про "глибинні параметри" економіки. Якщо реформи добре спроектовані, несуперечливі, послідовні та відповідають інституційним потребам економіки, то

вони породжують несподівані рівні динамізму економічної активності суб'єктів господарства і стимулюють економічне зростання країни. І навпаки, погано підготовлені реформи можуть призвести до стагнації.

Наприклад, у 1990-х роках у багатьох африканських країнах були проведені реформи фінансового сектору, які не дали очікуваного успіху [6, с. 1]. Причини невдач частково прямо стосувалися фінансової системи цих країн, частково пояснювалися економічними обставинами ширшого масштабу. Реструктурування державних банків виявилось недостатньо для того, щоб змінити діяльність фінансових інституцій цих країн. Влада й надалі чинила тиск на фінансові інституції, змушуючи їх надавати позики збитковим державним підприємствам. Лібералізація банківського сектору не змогла забезпечити конкуренцію між банками, до того ж влада відмовлялася закривати збанкрутілі державні банки. Більше того, лібералізація облікових ставок в умовах неконтрольованого фіскального дефіциту справляла руйнівний вплив на внутрішній державний борг, що, у свою чергу, ще більше збільшувало дефіцит. Нарешті, визначальна обставина полягала в тому, що в цих країнах були відсутні ефективні механізми регулювання і нагляду, необхідні для контролю за фінансовою системою.

Криза південнокорейської економіки, що відбулася в 1997 р., свідчить про небезпеку фінансової лібералізації за несприятливих політичних умов. Південна Корея провела значну лібералізацію своїх фінансових ринків, проте в результаті реформ постала вкрай крихка фінансова система. У період до кризи 1997 р. банківська система Південної Кореї була в буквальному розумінні закрита для іноземних банків (на відміну від інших країн Південно-Східної Азії, наприклад Гонконгу, де банківський сектор був повністю відкритий для постачальників будь-яких фінансових послуг). Режим обмежень, установлений корейським урядом, утруднював розвиток внутрішніх фінансових інституцій і, можливо, сприяв значному відпливу капіталу, оскільки іноземні кредитори відмовлялися продовжувати кредитування [7].

Рішення відкрити ринок необхідних послуг іноземним або місцевим постачальникам не тільки приводить до зростання конкуренції, але може також негативно вплинути на добробут малозабезпечених верств населення, навіть якщо суспільство в цілому отримує вигоду від неї. На цю обставину часто посиляються, захищаючи державні монополії. Проте ефективнішим рішенням стало б уведення норм регулювання із соціальною метою. З цієї причини необхідно так управляти процесом реформ, щоб уникнути припинення реформ з ініціативи певних зацікавлених груп. Деякі такі групи можуть бути в самому уряді – наприклад, регуляторний державний орган у конкретній галузі може мати глибокі зв'язки з підприємствами даної галузі, які ризикують опинитися в програші в результаті лібералізації.

Недосконала конкуренція призводить до посилення позицій картелю на ринку, на який прийшли іноземні компанії. Якщо торговельні витрати, які впливають на транскордонну торгівлю, залишаються високими, то вплив торгівлі через комерційну присутність буде негативним за рахунок трансферу монопольного прибутку до материнської компанії за кордоном. Дж. Франсуа та Я. Воотон проілюстрували взаємозалежність способів торгівлі послугами, а також можливі витрати країни внаслідок використання альтернативних способів. Якщо витрати на здійснення транскордонної торгівлі послугами зменшуються з будь-якої причини, то збільшується олігопольна конкуренція через комерційну присутність іноземного постачальника послуг, що призводить до зменшення добробуту країни. Завдання торговельної політики полягає в прийнятті відповідних законодавчих актів, які б посилювали конкуренцію на ринку [8, с. 393].

Для забезпечення динамічного реформування важливо заручитися підтримкою потенційних одержувачів вигод від реформи, щоб збалансувати політичний тиск тих, що програють від реформи. Це доволі складно, оскільки ті, що програють від реформи, концентруються в певних секторах і регіонах, а ті, що виграють, – це зазвичай неорганізовані споживачі послуг. Для створення внутрішнього балансу уряд має розширити коло осіб, які беруть участь у процесі ухвалення рішень, у тому числі за рахунок міністерств торгівлі й промисловості, які представ-

ляють промислових споживачів лібералізованих послуг, а також інших галузевих міністерств і відомств, чії підопічні підприємства заінтересовані в лібералізації даного сектору послуг. Істотну підтримку реформам можуть надати асоціації виробників та групи споживачів. Вибір тих секторів, де лібералізація може швидко принести вигоди, є запорукою широкої підтримки реформ.

Загалом можливі ситуації, коли держава проводить лібералізацію своїх ринків і зміцнює інституції державного регулювання самостійно. Проте багатосторонні та регіональні зобов'язання створюють переваги, які можна пояснити чотирма обставинами. По-перше, процес лібералізації часто натрапляє на опір усередині країни з боку тих сил, які отримують вигоду в умовах захищених ринків. По-друге, країна сама не може забезпечити вільніший доступ своїх експортних товарів на іноземні ринки. По-третє, невелика держава не завжди може ефективно боротися з антиконкурентною політикою, яку проводять іноземні поставальники послуг. Нарешті, по-четверте, окремо взятій країні може бракувати досвіду і ресурсів, необхідних для розробки і проведення в життя оптимальної політики, особливо це стосується політики внутрішнього регулювання [9].

Вплив лібералізації торгівлі послугами на добробут країни або чистий національний продукт має два аспекти:

- ✓ зміни ефективності розподілу ресурсів усередині економічної системи у зв'язку зі спеціалізацією на певних виробництвах з урахуванням порівняльних переваг;

- ✓ зміни умов торгівлі у зв'язку з тим, що виробничі витрати в даній економічній системі знижуються порівняно з іншими. Прибуток, який надходить від експорту, знижується порівняно з вартістю імпорту, і це може призвести до зниження рівня доходів у даній економічній системі [10].

Послідовність торговельних реформ є важливим чинником лібералізації сектору послуг. Для максимізації вигід і мінімізації витрат лібералізації торгівлі послугами країні потрібна стратегія торговельної реформи, яка має визначити послідовність і синхронність системи заходів щодо лібералізації в різних секторах, режими надання послуг і застосування двох груп

бар'єрів (доступ на ринок і застосування національного режиму до іноземних підприємств). Вона повинна також урахувати поступки, яких вимагають торговельні партнери. Під час планування процесу лібералізації необхідна певна обережність, оскільки деякі ключові сектори послуг мають сильний вплив на функціонування всієї економіки [11]. Наприклад, поспішна лібералізація сектору фінансових послуг може ініціювати масове банкрутство комерційних банків і спричинити економічний спад. Після проведення реформ досить важко повернути їх назад з метою протекціонізму національних виробників. Наприклад, після того як іноземна фірма інвестувала в інфраструктуру з виробництва послуг, уже неможливо відібрати у цієї фірми ліцензію без завдання їй величезного збитку і без втрати довіри до уряду цієї країни.

Послідовність і синхронність лібералізації в різних секторах послуг певною мірою залежатиме від прогресу в галузі створення інституційної бази для проведення реформи [12]. Труднощі на цій стадії можуть вплинути на швидкість просування реформи. В ідеалі реформу слід починати в тих секторах, які дадуть найбільш значні вигоди для країни. Це такі сектори послуг, які надають важливі виробничі фактори для всіх секторів економіки, або такі специфічні сектори послуг, які країна бажає розвинути, або ж такі сектори послуг, у яких протекціонізм призвів до значних втрат ефективності для всього суспільства (наприклад, комунальні послуги). Пріоритетність лібералізації впливу на фактори виробництва слід оцінювати тому, що основну частину ефекту від лібералізації торгівлі послугами отримують суміжні галузі, що є споживачами відповідних послуг. Основну частину загального ефекту в масштабі всієї економіки від лібералізації торгівлі послугами дають такі сектори, як послуги зв'язку, транспорту, фінансові послуги та електропостачання. Вони також служать постачальниками факторів виробництва, на них припадає велика частка витрат при виробництві послуг в інших секторах, лібералізація яких переважно залежить від попередньої лібералізації цих головних проміжних послуг.

Список використаних джерел

1. Love P., Lattimore R. Trade and Growth in International Trade: Free, Fair and Open? OECD Publishing. Paris, 2009. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264060265-10-en>.

2. Quantifying the benefits of services trade liberalization. URL: <https://www.dfat.gov.au/sites/default/files/quantifying-the-benefits-of-services-trade-liberalisation.pdf>.

3. Qayyum M., Yanfu Zh., Yuyuan Y., Javed A.M., Minhaj A. Impact of services trade liberalization on economic growth. Journal of Critical Reviews. Vol. 7, Issue 7. 2020. URL: <http://www.jcreview.com/fulltext/197-1589076472.pdf>.

4. Hodge J. Liberalizing Communications Services in South Africa. Trade and Industrial Policy Secretariat. Johannesburg, 1999. 15 p. URL: <http://siteresources.worldbank.org>.

5. Steuart I. Liberalization of trade in services in South Africa: The multilateral dimension. URL: <https://www.gtac.gov.za/Researchdocs/Liberalisation%20Trade%20in%20Services%20in%20South%20Africa%20%20The%20Multilateral%20Dimension.pdf>.

6. Francois J., Manchin M. Institutional Quality, Infrastructure and the Propensity to Export. 2006. 32 p. URL: <http://www.siteresources.worldbank.org>.

7. Jong-Il Kim and June-Dong Kim. Liberalization of Trade in Services and Productivity Growth in Korea NBER East Asia Seminar on Economics. University of Chicago Press. URL: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c10159/c10159.pdf>.

8. Francois J., Wooton I. Market Structure, Trade Liberalization, and the GATS // European Journal of Political Economics. 2001a. № 17. P. 389–402.

9. Fiorini M., Hoekman B. Services Trade Policy, Domestic Regulation and Economic Governance. European economy discussion papers. # 058, July 2017. 26 p. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/dp058_en.pdf.

10. Qayyum M., Yanfu Zh., Yuyuan Y., Javed A.M., Minhaj A. Impact of services trade liberalization on economic growth. Journal of Critical Reviews. Vol. 7, Issue 7. 2020. URL: <http://www.jcreview.com/fulltext/197-1589076472.pdf>

11. UNCTAD. Negotiating liberalization of trade in services. 55 P. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctncd2019d2_en.pdf.

12. Fiorini M., Hoekman B. Trade Agreements, Regulatory Institutions and Services Liberalization. Global Policy. Vol. 9, Issue 4, 2018. P. 441–450.

2.2. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

Після досягнення до початку 2020 р. найбільшого в історії показника обсягів міжнародної трудової міграції, світ нині перебуває у розпалі раптової катастрофічної кризи через нову пандемію COVID-19. Серед своїх численних наслідків ця пандемія сильно вплинула на міжнародну міграцію, яка стала фундаментальним і важливим компонентом глобалізованої економіки. У спробах зупинити поширення вірусу уряди в усьому світі закрили свої кордони, видали заборони на поїздки та сильно обмежили рухливість людей.

Довгострокові тенденції в міжнародній міграції демонструють, що переміщення населення значною мірою пов'язане із загальними глобальними економічними, соціальними, політичними та технологічними перетвореннями, які зачіпають широкий спектр пріоритетних питань глобальної політики. Збільшення масштабів міжнародної міграції відбувається відповідно до сучасних тенденцій розвитку глобальної економіки, кількість міжнародних мігрантів, за оцінками ООН та МОП, становить у цілому майже 272 млн осіб [13] (у 2000 р. даний показник становив 150 млн осіб [14]). Переважна більшість людей мігрує за кордон з причин, пов'язаних з роботою, сім'єю та навчанням. Майже дві третини міжнародної міграції у світі – 164 млн осіб – це міжнародна міграція робочої сили.

Цей показник залишається дуже малим відсотком від загального населення світу (3,5 %), що означає, що переважна більшість людей у всьому світі (96,5 %) і надалі проживають у країнах, де вони народилися. Однак даний показник показує стійку

тенденцію до зростання протягом останніх десятиліть (у 2000 р. він становив 2,8 % [14]). Також вагоме значення має той факт, що офіційні оцінки кількості мігрантів у світі оперують даними щодо перманентної міграції та не включають даних щодо короткотермінової міграції (міграція терміном до 3 місяців), на яку припадає вагома частина міжнародних трудових переміщень. Динаміку абсолютної та відносної міжнародної міграції наведено в табл. 1.

Таблиця 1
Міжнародна міграція в 2000–2019 рр. [14, с. 21]

Рік	Кількість мігрантів, млн осіб	Кількість мігрантів у % до населення світу
1970	84,46	2,3
1975	90,37	2,2
1980	101,98	2,3
1985	113,21	2,3
1990	153,01	2,9
1995	161,32	2,8
2000	173,59	2,8
2005	191,62	2,9
2010	220,78	3,2
2015	248,86	3,4
2019	271,64	3,5

У період з 2013 до 2017 р. у країнах з високим рівнем доходу відбулося незначне падіння кількості мігрантів (зі 112,3 млн до 111,2 млн). Натомість, найбільше зростання міграційного обсягу спостерігалось у країнах із середнім рівнем доходу (з 17,5 млн до 30,5 млн осіб). Найбільшою країною походження міграції є Індія (17,5 млн емігрантів), далі йдуть Мексика та Китай (11,8 млн та 10,7 млн осіб, відповідно). Ключовою країною призначення міграції залишаються США, які є лідером в імпорті робочої сили починаючи з 1970 р. З того часу кількість іноземців у країні зростає більш ніж учетверо – з менш ніж 12 млн у 1970 р. до майже 51 млн у 2019 р. [14].

У 2019 р. майже дві третини міжнародних мігрантів проживали в країнах з високим рівнем доходу – близько 176 млн осіб, 82 млн іноземців проживали в країнах із середнім рівнем доходу (близько третини від загальної кількості мігрантів) і 13 млн – у країнах з низьким рівнем доходів. До 2017 р. відбулася помітна зміна у структурі країн призначення трудових мігрантів, так, з 2013 до 2017 р. частка країн з високим рівнем доходу в загальній структурі трудової міграції зменшилась на 7 % (із 75 % до 68 %), тоді як частка країн із високим середнім рівнем (upper middle income) доходу зросла на ті ж 7 % (з 12 % до 19 %). Такі зміни могли бути зумовлені як економічним зростанням у країнах із середнім рівнем доходу, так і змінами в законодавстві про трудову імміграцію в країнах з високим рівнем доходу [14].

У той час як більшість міжнародних мігрантів, народжених в Африці, Азії та Європі, проживають у своїх регіонах народження, більшість мігрантів з Латинської Америки і Карибського басейну та Північної Америки проживають за межами своїх регіонів народження. Більше половини всіх міжнародних мігрантів (141 млн) проживали в Європі та Північній Америці. Міграція була ключовим фактором, що визначає зміну населення в низці країн, особливо в державах Ради співробітництва країн Перської затоки, де, за винятком Оману та Саудівської Аравії, мігранти становили більшість населення країн даного регіону [14].

Міграційні процеси на сьогодні все більшою мірою переплітаються з розвитком технологій та інноваціями. Технологічна підтримка стає все більш важливою протягом усього процесу міграції. Наприклад, в останні роки мігранти використовують ІКТ для інформаційної підтримки у режимі реального часу під час процесу міграції. Використання ІКТ, таких як програми для обміну інформацією, в тому числі для підтримки нелегального перетину кордонів, разом із консолідацією платформ соціальних медіа для зв'язку географічно розподілених груп із спільними інтересами. Це порушує вагомі питання щодо того, наскільки технологія застосовується для підтримки нелегальної міграції. Завдяки постійно зростаючому доступу до нових технологій за низькою ціною, мігранти також розробили додатки для підтри-

мки кращої інтеграції в країнах перебування, зберігаючи при цьому соціальні зв'язки та фінансову підтримку своїх сімей та суспільств удома, в тому числі завдяки зростаючому поширенню додатків "мобільних грошей".

Пандемія COVID-19 призвела до глобальних проблеми в системі охорони здоров'я, що, у свою чергу, спричинило економічну і соціальну кризу, яка потенційно може мати наслідком найбільший спад у світовій економіці з часів завершення Другої світової війни. Обмеження подорожей, локдаун та заходи соціального дистанціювання, введені у відповідь на COVID-19, завдали величезних негативних наслідків для якості життя значної частини населення світу. За оцінками Світового банку [25], внаслідок економічної кризи 88–115 млн людей потрапляють у ситуацію глибокої бідності. Також наявність роботи не забезпечує від втрат доходів під час кризи. За даними Міжнародної організації праці [26], глобальні втрати доходів робітників зменшились на 10,7 % протягом перших трьох кварталів 2020 р. порівняно з аналогічним періодом 2019 р. Орієнтовні втрати доходів склали 3,5 трлн дол США або 5,5 % від світового ВВП.

Криза вкотре підтвердила ключове значення, яке мають трудові мігранти для економік приймаючої країни та глобальної економіки в цілому. Світова економічна криза, спричинена сукупністю медико-економічних наслідків, на сьогодні є **ключовим короткостроковим ризиком**, який визначатиме тенденції розвитку міжнародної трудової міграції і світового ринку праці.

Криза, спричинена COVID-19, мала безпрецедентні наслідки для міграційних потоків. До пандемії постійні міграційні потоки до ОЕСР становили 5,3 млн осіб у 2019 р., аналогічні показники в 2017 і 2018 рр. – 5 млн мігрантів. Після початку пандемії майже всі країни ОЕСР обмежили в'їзд для іноземців, видача нових віз та дозволів на проживання у країнах ОЕСР в першій половині 2020 р. скоротилась на 46 % порівняно з аналогічним періодом 2019 р., що стало найбільшим падінням за всю історію. У другому кварталі 2020 падіння становило 72 %, а загалом, очікувалось, що 2020 р. буде історичним мінімумом для міжнародної міграції в регіоні ОЕСР [11]. Мігранти, особ-

ливо ті, що займають низькооплачувані робочі місця, можуть як більше постраждати від економічних наслідків пандемії, так і є більш вразливими до COVID-19 у країнах, де поширюється пандемія. Станом на 4 вересня 2020 р., емігранти з 20 країн із найбільшою кількістю випадків захворювання на COVID-19 становили майже 32 % від загальної кількості міжнародних мігрантів, і вони направили 37 % усіх грошових переказів у країни свого походження в 2019 р. [4]. Нафтовидобувні країни, що входять до Ради співпраці країн Перської затоки (GCC), є важливим напрямком еміграції з Південної Азії та Східної Африки. Оскільки багато трудових мігрантів з країн GCC повернулися до країн свого походження або ж більше не можуть їздити на роботу через локдаун, це різко зменшує їхні доходи і, як наслідок – можливість надсилати грошові перекази своїм сім'ям у країни походження. Таким чином, світова економічна криза, а також падіння цін на нафту в країнах GCC очікувано призведе до скорочення потоків грошових переказів до Африки на південь від Сахари та Південної Азії у 2020 р. на 23 % та 22 % відповідно [23].

Обсяги грошових переказів мігрантів зросли з 126 млрд дол США в 2000 до очікуваних від 666 [25] до 689 млрд [12] в 2020 р. Грошові перекази до країн з низьким та середнім рівнем доходів досягли рекордних 554 млрд дол США у 2019 р., обігнавши за обсягами показник ПІП до цих країн за аналогічний період. У 2019 р. найбільшими п'ятьма країнами-одержувачами грошових переказів були Індія (83,1 млрд), Китай (68,4 млрд), Мексика (38,5 млрд), Філіппіни (35,2 млрд) і Єгипет (26,8 млрд) [14]. Прогнозується, що потоки грошових переказів у 2020 р. до країн з низьким і середнім рівнем доходу впадуть на 19,7 % до 445 млрд дол, що зумовлено економічною кризою, спричиненою пандемією COVID-19, яка для робітників-мігрантів означала падіння заробітної плати та зайнятості. Світовий банк прогнозує зниження потоку грошових переказів у всіх регіонах: Європі та Центральній Азії (–27,5 %); Африка на південь від Сахари (–23,1 %), Південна Азія (–22,1 %), Близький Схід і Північна Африка (–19,6 %), Латинська Америка і Карибський басейн (–19,3 %), Східна Азія і Тихий океан (–13 %) [14].

Прогнозоване зниження грошових переказів буде найбільшим у новітній історії, перевищуючи за обсягами зниження, зафіксоване під час глобальної рецесії 2009 р., коли даний показник становив менше 5%. Прогнозовану динаміку грошових переказів в умовах кризового та початковому посткризовому періоді наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Оцінки та прогнози потоків міжнародних грошових переказів до регіонів з низьким та середнім рівнем доходу, млрд дол США [25]

Регіон	роки						
	2009	2016	2017	2018	2019	2020*	2021*
<i>Країни з низьким та середнім рівнем доходу</i>	305	440	480	525	548	508	470
Європа та Центральна Азія	80	128	134	147	147	131	126
Латинська Америка і Кариби	55	73	81	89	96	96	88
Південна Азія	75	111	117	132	140	135	120
Африка на південь від Сахари	28	38	42	48	48	44	41
Загалом у світі	435	596	642	695	717	666	619

* – прогноз

Водночас остаточну оцінку впливу глобальної економічної рецесії, спричиненої, зокрема, пандемією коронавірусу у світі на міжнародну трудову мобільність, можна буде зробити лише за остаточним визначенням глибини та тривалості поточної кризи. Водночас досвід попередніх криз, зокрема останньої глобальної кризи 2008–09 рр., дозволяє змоделювати вплив глобальної економічної турбулентності на тенденції міжнародної трудової мобільності.

Розвиток Великої рецесії 2008–09 рр. [1] продемонстрував наявність диференційованого впливу глобальної кризи на трудових мігрантів. Наслідки кризи для трудових мігрантів були

найжорсткішими в країнах, які найбільше постраждали від кризи. У країнах, таких як Іспанія та США, де сектор будівництва був одним із ключових драйверів економічного зростання, трудові мігранти, зайняті в цьому секторі, були першими, хто втратив роботу. Але в інших країнах, наприклад у регіоні Східної та Південно-Східної Азії, двигуном зростання було виробництво, а трудові мігранти були фактором, що сприяли його розширенню. Окрім диференційованого впливу кризи залежно від країни або регіону дослідження, існували відмінності у впливі між економічними секторами всередині окремих країн. Деякі галузі з високою концентрацією робітників-мігрантів, зокрема, галузі будівництва, сфери послуг, готельний та ресторанний бізнес, серйозно постраждали від кризи, а трудові мігранти в цих галузях зазнали найбільш серйозних економічних втрат. Водночас деякі інші сектори з не менш високою концентрацією трудових мігрантів зберегли або навіть розширили рівень зайнятості.

А. Ханна відзначає [2], що рецесія, спричинена COVID-19, може мати більш серйозні наслідки для світового ринку праці, ніж та, з якою світ стикнувся під час кризи 2009 р. МОП підрахувала, що до 25 млн людей можуть стати безробітними у всьому світі через вплив COVID-19, при цьому оцінки коливались від 5,3 млн втрат робочих місць за "низьким сценарієм" та 24,7 млн – за "високим сценарієм" [3]. Вплив кризи, як у випадку з рецесією 2008 р., може відрізнятись залежно від країни. Під час піку COVID-19 в м. Ухань майже 5 млн людей у Китаї втратили роботу в січні та лютому 2020 р. [4]. Опитування Інституту Ангуса Ріда показало, що 44 % канадських домогосподарств зазнали певного виду втрати роботи [5]. Близько 900 тис. робітників втратили роботу в Іспанії, оскільки в середині березня 2020 р. вона була заблокована [6]. У березні 2020 р. понад 10 млн американців втратили роботу і подали заявку на отримання державної допомоги [7]. Федеральний резервний банк Сент-Луїса підрахував, що спалах коронавірусу може коштувати 47 млн робочих місць у США, а рівень безробіття може досягти 32 % [8].

За останнє десятиліття міграційні потоки зросли і було досягнуто певного прогресу в поліпшенні інтеграції іммігрантів

у країни, що приймають. Проте даний прогрес може бути призупиненим через пандемію COVID-19 та її економічні наслідки для глобальної економіки. Це формує необхідність для урядів приймаючих країн забезпечувати здоров'я та безпеку всіх працівників, які займаються критичною для безпеки країни діяльністю, та підтримувати витрати на інтеграцію, щоб допомогти мігрантам продовжувати робити свій внесок у суспільство та економіку [11].

Незважаючи на значний внесок мігрантів в економіку приймаючих країн, криза COVID-19 призвела до значного спаду в міграційних потоках. Так, лише в першій половині 2020 р. міграційний притік до країн ОЕСР скоротився вдвічі, чому сприяло як безпосереднє закриття кордонів, так і призупинка діяльності консульських установ, колапс міжнародних авіаційних перевезень, а також сумніви як роботодавців, так і самих мігрантів у доцільності трудової міграції в умовах тактичної нестабільності попиту на робочу силу. Порівняно зі світовою часткою міжнародних мігрантів, що становить 3,5 % від загальної кількості населення, міжнародні мігранти надмірно представлені у країнах зі значними показниками поширення COVID-19.

Оскільки мігранти втрачають роботу і стикаються з більшими ризиками зараження, зважаючи на їхні умови праці та проживання в країнах призначення, багато працівників повертаються до країн походження, часто за сприяння двосторонніх переговорів між країнами, що дозволяло тимчасово відкрити кордони для повернення мігрантів. Наприклад, у найбільшу у світі країну еміграції Індію станом на 3 вересня 2020 р. офіційно було репатрійовано понад 1,3 млн мігрантів [21]. В Єгипті показники зворотної міграції сягають 1 млн осіб. За даними Філіппінського закордонного бюро праці, станом на початок жовтня 2020 р. до Філіппін було репатрійовано понад 230 тис. філіппінських робітників, що становило близько десятої частини всіх працівників за кордоном та майже 50 % від тих, хто втратив роботу. Близько 120 тис. робітників-мігрантів повернулися з Таїланду до Камбоджі, що становить понад 10 % усіх камбоджійських робітників у цій країні [25]. Сплеск зворотної міграції, ймовірно, стане обтяжливим для громад, куди мігранти повертаються, як унаслідок

додаткових витрат на охорону здоров'я, забезпечення реемігрантів робочими місцями та необхідністю впровадження стратегії їх реінтеграції в середньостроковій перспективі.

Збільшення прикордонних обмежень також впливає на мобільність мігрантів. Загальна кількість обмежень пересування, запроваджених у всьому світі, зросла до понад 86 000 [22]. У той же час 178 країн, територій чи областей видали 732 винятки з цих обмежень, що дозволило забезпечити часткову міжнародну мобільність. Більшість країн світу вживають заходи щодо соціального дистанціювання з метою пом'якшення спалаху COVID-19, важливого значення набув вплив робітників мігрантів, які мають критичне значення для економіки та безпеки країни перебування. Дослідження [9] показали, що працівники-мігранти значно представлені в найважливіших професіях, які активно залучені в протидії наслідкам коронавірусу, таких як охорона здоров'я (лікарі та медсестри), сезонні працівники сільського господарства, доглядачі та прибиральники. Мігранти складають значну частку медичної робочої сили ОЕСР: до них належать 24 % лікарів та 16 % медсестер у країнах ОЕСР. У багатьох країнах ОЕСР понад третину робочої сили в інших ключових секторах, таких як транспорт, прибирання, виробництво продуктів харчування та ІТ-послуги, становлять іммігранти [11].

Іммігранти стикаються з важкими проблемами на ринку праці. Значна частина прогресу за останні десятиліття в рівні зайнятості серед іммігрантів була знищена пандемією. Практично в усіх країнах рівень безробіття серед іммігрантів збільшується більшою мірою порівняно з місцевими жителями. Наприклад, у Швеції майже 60 % початкового зростання безробіття припало на іммігрантів, а у США, де рівень безробіття серед іммігрантів до пандемії був майже на 1 % нижчим, ніж серед місцевих жителів (3,1 % проти 3,9 %), до осені 2020 р. показник безробіття серед іммігрантів перевищував аналогічний показник локального населення на 2 % (10,2 % проти 8,1 %) [11]. За даними Міністерства охорони здоров'я Саудівської Аравії, 75 % усіх нових підтверджених випадків коронавірусу станом на 7 травня 2020 р. спостерігались серед мігрантів. Понад 95 % підтверджених випадків у Сінгапурі до 19 червня 2020 р. було зафіксовано у мігрантів, причому

понад 93 % загальної кількості випадків були пов'язані з гуртожитками мігрантів [22].

Пояснюється це також тим, що незважаючи на те, що мігранти, як правило, молодші за місцеве населення, здебільшого вони живуть і працюють у таких умовах, що не дозволяють соціального дистанціювання, таким чином наражаючи їх на підвищений ризик заразитися вірусом. Соціально-економічний статус мігрантів також негативно впливає на їхню здатність вживати всіх запобіжних заходів проти COVID-19 та отримувати медичну допомогу через відсутність або неналежне медичне страхування та недостатні фінансові ресурси. У нелегальних міжнародних мігрантів офіційне медичне страхування не є поширеним, і вони можуть не звертатися до медичних закладів, зважаючи на потенційний ризик депортації.

Окремі країни застосовують гнучкі заходи міграційної політики в надзвичайних умовах. Так, Канада звільнила основні категорії працівників-мігрантів від обмежень на в'їзд, коли їх кордони були закриті для іноземців. Уряд Португалії вирішив надати швидку регуляризацію всім іммігрантам, заяви на отримання дозволу на проживання яких перебували на стадії очікування. Велика Британія продовжила візи близько 2800 медичним працівникам (лікарям, медсестрам і фельдшерам), а також членам їхніх сімей [10].

Пандемія COVID-19 і спричинений нею локдаун наклали критичні обмеження на залучення тимчасових трудових мігрантів, які зазвичай заповнюють робочі позиції в ключових секторах, зокрема в харчовій промисловості, охороні здоров'я та ІТ-секторі. Стосовно сезонних робітників сільськогосподарства спільні підходи міграційної політики країн ОЕСР передбачали розширення періоду перебування тих сезонних представників, які вже були присутні в країнах-імпортерах робочої сили, а також сприяння в наданні дозволів іншим категоріям мігрантів, які не мають права на працевлаштування в секторі сільськогосподарства [11, с. 24].

Унікальний шок для глобальної економіки спричинений COVID-19 і, що не менш важливо, реакція урядів, яка набула форму повного локдауну ряду економік у приймаючих країнах,

надзвичайно обмежена підтримка десятків мільйонів робітників-мігрантів, якщо вони не належать до співробітників, присутність яких є критично необхідною на робочому місці ("key workers"), показали, наскільки недосконалою на сьогодні є імміграційна та постімміграційна політика країн імміграції [24]. Вкотре було продемонстровано недоліки регіональної міграційної політики (зокрема і в ЄС), а також фактично повну відсутність дієвого механізму глобального регулювання міжнародної трудової міграції.

Навіть за умови відновлення міграційних потоків після глобально "відкриття" економіки, можна очікувати, що вихід на доказові показники міграції може зайняти тривалий час і не буде одномоментним, у тому числі через слабкий попит на працю, збереження повних або часткових обмежень на подорожі. Натомість можна очікувати прискореного розвитку інших сегментів глобального ринку праці.

Сучасний глобальний ринок праці, який все ще перебуває на стадії формування, включає в себе:

1. міжнародну трудову міграцію;
2. робітників, які виконують роботу для іноземних роботодавців без переміщення через державний кордон країни їх перебування (дистанційні робітники БНП),
3. самозайнятих глобальних працівників.

Головними суб'єктом глобального ринку праці виступають глобальні працівники, до яких належать 1) міжнародні трудові мігранти за фактом свого переміщення через кордон, 2) робітники БНП (беруть участь у глобальному ринку праці через механізм міжнародного аутсорсингу, офшорингу, решорингу тощо), які пов'язані через глобальні системи мереж та виробництва, 3) самозайняті фрілансери (глобальна стандартизація освіти додатково уможливорює мінімізацію регуляторних бар'єрів для участі таких працівників на глобальному ринку праці).

Саме у дистанційних працівників другого та третього секторів глобального ринку праці відкриваються значні можливості до зростання їхньої ролі в сучасному глобальному ринку праці, який страждає від міжнародного "соціального дистан-

ціювання". У першу чергу такими можливостями зможуть скористатись висококваліфіковані працівники, системи закладів освіти тощо.

За визначенням Г. Райдера, генерального директор МОП, трудова міграція може принести багато позитивних переваг для всіх учасників міграційного переміщення за умови, коли вона добре регулюється. Однак міграційна політика, яка не бере до уваги права людини, включно з трудовими нормами, являє собою високі ризики та може бути дуже витратною як для робітників-мігрантів, так і для бізнесу та відповідних країн [10]. Незважаючи на актуальну проблему пандемії COVID-19, вона виступає більшою мірою "тактичною" проблемою для міжнародної трудової міграції, яка, як очікується, буде вирішеною в найближчі роки. Водночас ключовим *довгостроковим ризиком* для ефективної трудової міграції виступає ефективність постімміграційної політики країни призначення, зокрема політика інтеграції мігрантів до внутрішнього ринку праці та приймаючого суспільства в цілому.

Важливість міграційної інклюзії визнано, зокрема, у Глобальному договорі про міграцію (Global Compact for Migration) (2018 р.) [15], де визнано, що політика інклюзії може виступати важливим інструментом для країн, що підтримують інтеграцію мігрантів та сприяють соціальній згуртованості. І навпаки, відсутність політики інклюзії може коштувати дорого не лише для мігрантів, які можуть стикнутися з дискримінацією та бути маргіналізованими, але й мати глибокі негативні наслідки для соціальної згуртованості в приймаючих країнах та регіонах, що матимете негативні політико-економічні наслідки для країн загалом, наприклад у формі масових порушень громадського порядку. Політика інтеграції мігрантів може набувати різні форми, найпоширенішими моделями національної політики є асиміляція, мультикультуралізм та збалансована інтеграція (див. табл. 3). Диференціація даних політик відбувається відповідно до очікуваного ступеня адаптації мігрантів і пристосування приймаючого суспільства до міграційного потоку.

Основні моделі соціальної інклюзії мігрантів [14, с. 189]

Моделі інклюзії	Рівень адаптації мігрантів	Рівень пристосування приймаючого суспільства	Приклади політики	
Асиміляція	Високий	Низький	Політика "білої Австралії" 1901–1966 рр.	Обмеження "небілої" імміграції та асиміляція "білих" іммігрантів
Мультикультуралізм	Низький	Високий	Канадська політика мультикультуралізму, 1971 – дотепер	Визнання, що мультикультуралізм відображає культурну і расову різноманітність канадського суспільства
Помірна інтеграція	Помірний	Помірний	План дій ЄС щодо інтеграції громадян третіх країн, 2016 р.	

Модель асиміляції розглядає різноманітність як ризик для соціальної згуртованості і вимагає найвищого ступеня адаптації з боку мігрантів та низького ступеня адаптації з боку суспільства, яке приймає. Вона передбачає односторонню політику, коли мігранти повинні повністю прийняти національну ідентичність та цінності суспільства, що приймає, за рахунок власних національних традицій. Навпаки, мультикультуралізм визначає різноманітність за вагому внутрішньо притаманну рису міграції, не

вимагає високого ступеня адаптації з боку мігрантів, вони можуть зберегти свою культурну ідентичність, при цьому приймаюче суспільство характеризується високим рівнем пристосування місцевого суспільства.

Хоча асиміляція вже була правилом у країнах Латинської Америки, таких як Аргентина, під час масової міграції європейців у XIX ст., ці дві моделі були особливо поширеними в традиційних країнах імміграції протягом XX ст. Акцент був зроблений на асиміляцію з 20-х до 60-х років XX ст., з 1970-х більшого поширення набуває мультикультуралізм через нездатність асиміляційної моделі вмістити все більш різноманітні суспільства. Водночас із середини 90-х рр. XX ст. низка країн відмовилась від мультикультуралізму, оскільки він виявився нездатним протистояти ізоляції мігрантів і поступово починає сприймається як загроза національній ідентичності та локальним цінностям. У результаті були прийняті різні моделі для відновлення балансу між різноманітністю та єдністю, яка була втрачена через неефективну політику мультикультуралізму. На національному рівні сьогодні переважає модель помірної інтеграції, яка є синтезом моделей асиміляції та мультикультуралізму, за якої очікується середній ступінь адаптації як з боку мігрантів, так і з боку приймаючого суспільства.

Включення до національного ринку праці для мігрантів складається з різних вимірів, починаючи від доступу до зайнятості та загальної або цільової підтримки до захисту прав працівників-мігрантів [16]. Рівень зайнятості мігрантів зазвичай нижчий, ніж серед місцевого населення. Наприклад, в ЄС рівень безробіття серед мігрантів становив 13,3 % у 2017 р. порівняно з 6,9 % серед народжених у межах ЄС [17]. Хоча даний показник суттєво відрізняється між країнами і регіонами, що приймають мігрантів, оскільки включення на ринок праці залежить від соціально-економічної ситуації та політики кожної країни, а також від демографічних та індивідуальних особливостей мігрантів (таких як вік, стать, мовні навички чи кваліфікація) та обставин їх міграції. В цілому, наприклад, біженці та ті, хто мігрував для зв'язування сім'ї, мають меншу ймовірність знайти роботу, ніж

інші мігранти, зокрема ті, хто безпосередньо декларував зайнятість як ключову мету міграції. Щоб покращити рівень зайнятості біженців, Швейцарія запустила нову пілотну програму штучного інтелекту в 2018 р. Програма спирається на алгоритм, який визначає, в яку область країни має бути розміщений конкретний шукач притулку, щоб максимізувати вірогідність його працевлаштування [18].

Загальна та цільова підтримка мігрантів має важливе значення для поліпшення доступу мігрантів до ринку праці. На додаток до мовної підготовки високу ефективність демонструє професійне навчання, адаптоване до реального місцевого ринку праці, особливо якщо воно включає практичний компонент навчання на виробництві [19]. Дієвими є також програми допомоги в пошуку роботи та програми субсидування заробітної плати (субсидування зайнятості у приватному секторі). Неможливість визнання кваліфікації або перевірки кваліфікації також залишається проблемою для інклюзії в ринок праці мігрантів, оскільки це обмежує доступ до певних робочих місць та призводить до зміщення трудових мігрантів на менш кваліфіковані посади, що веде до недовикористання кваліфікаційного потенціалу іноземних робітників. Поряд із прямими макроекономічними втратами, це має опосередкований вплив на економіку через зменшення мотивації психосоціального добробуту мігрантів, таким чином знижуючи загальну якість людського капіталу мігрантів у країні. Це питання пов'язане не тільки з відсутністю програм визнання, але також з недостатньою обізнаністю про такі програми або з їхньою вартістю та складністю. Створення "єдиного вікна" для визнання кваліфікацій у деяких країнах, наприклад у Данії [20], може бути корисним прикладом для спрощення та централізації програм визнання в межах єдиного інституційного середовища [14].

Мотиви міграції як для країн походження, так і для країн призначення та самих мігрантів, які впливали на міжнародні міграційні тенденції в минулому, нікуди не зникли, а лише частково поставлені на паузу світовою кризою. Ці мотиви й надалі виступатимуть основними драйверами трудової мігра-

ції. Зокрема, швидке зростання населення в країнах походження, разом із скороченням природного (неімміграційного) приросту та старінням населення в країнах-імпортерах робочої сили, будуть і надалі визначати зростаючий тренд у потоках міжнародної міграції. Навіть за відсутності вакцини нелегальна міграція, швидше за все, збільшиться, оскільки пандемія погіршила й без того важкі умови життя в більшості країн-експортерів робочої сили.

Отже, вперше за недавню історію кількість міжнародних мігрантів зменшиться, ймовірно, у 2020 р., оскільки кількість нових мігрантів сповільнюється, а обсяги рееміграції досягли значних показників. Якщо спочатку блокування та заборони на поїздки заважали багатьом трудовим мігрантам опинитися у країнах їхнього призначення, без можливості повернутися назад, то з розвитком світових кризових процесів значні обсяги зворотної міграції спостерігались у всіх частинах світу, а за умов жорстких візових обмежень та обмежень мобільності ймовірно спостерігатиметься подальше її збільшення. Міжнародні трудові мігранти значною мірою постраждали від пандемії, як в результаті значного залучення до безпосереднього процесу протидії поширенню COVID-19, так і зв'язку з їх значною вразливістю, пов'язаною, наприклад, із житловими умовами та бідністю. Дослідження в деяких країнах ОЕСР виявили, що ризик зараження серед мігрантів принаймні вдвічі вищий, ніж у місцевих жителів. Водночас подальший розвиток міграційної політики в кризових умовах, її диференціація та акцентування на проблемах інтеграції мігрантів матиме важливе значення в найближчій перспективі задля досягнення сталого всеохоплюючого відновлення світової економіки. Більш інклюзивні підходи до міграційної політики в широкому діапазоні суміжних областей політики призводять до більш глибоких та стійких результатів інтеграції мігрантів. Натомість більш рестрикційна політика несе в собі ризики непродуктивності для довгострокових цілей управління міграцією, як фактору підтримання сталого інклюзивного економічного розвитку в приймаючих країнах. Будь-яка криза надає можливість для проходження "стрес-тестування" існуючої

системи управління і після аналізу отриманих результатів формують можливість для її удосконалення. У випадку з трудовими мігрантами чітко продемонстровано необхідність як посилення їх соціального захисту та ефективної інклюзії в ринок праці на національному та регіональному рівнях, так і необхідність розробки дієвого механізму глобального регулювання міжнародної трудової міграції.

Список використаних джерел

1. The global and economic crisis and migrant workers: impact and response // International Labour Organization. URL: https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/200911_unpd_cm8_ilo.pdf (дата звернення: 31.10.2020).

2. Khanna A. Impact of Migration of Labour Force due to Global COVID-19 Pandemic with Reference to India. DOI: 10.1177/0972063420935542 (дата звернення: 31.10.2020).

3. COVID-19: Protecting workers in the workplace // International Labour Organization, Press Release. URL: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_738742/lang-en/index.html (дата звернення: 31.10.2020).

4. Cheng E. Roughly 5 million people in China lost their jobs in the first 2 months of 2020 // CNBC. URL: <https://www.cnbc.com/2020/03/16/china-economy-millions-lose-their-jobs-as-unemployment-spikes.html> (дата звернення: 31.10.2020).

5. Macleans. COVID-19: Canada layoff tracker. URL: <https://www.macleans.ca/economy/covid-19-canada-layoff-tracker/> (дата звернення: 31.10.2020).

6. Keeley G. Spain sees historic rise in unemployment as nearly 900,000 lose jobs since coronavirus lockdown // The Independent. URL: <https://www.independent.co.uk/news/world/europe/spain-coronavirus-lockdown-unemployment-job-loss-update-a9442146.html> (дата звернення: 31.10.2020).

7. Weissmann J. 6.6 Million Americans filed for unemployment last week. URL: <https://slate.com/business/2020/04/unemployment-jobs-numbers-economy-coronavirus.html> (дата звернення: 31.10.2020).

8. Davidson P. Unemployment could top 32% as 47M workers are laid off amid coronavirus: St. Louis Fed // USA Today. URL: <https://www.usatoday.com/story/money/2020/03/30/coronavirus-unemployment-could-top-32-47-million-lose-jobs-fed-says/5091156002/> (дата звернення: 31.10.2020).

9. Dempster H., Smith R. Migrant Health Workers Are on the COVID-19 Frontline. We Need More of Them. URL: <https://www.cgdev.org/blog/migrant-health-workers-are-covid-19-frontline-we-need-more-them> (дата звернення: 1.11.2020).

10. Labour migration at the time of COVID-19 // International Trading Centre: URL: <https://www.itcilo.org/stories/labour-migration-time-covid-19> (дата звернення: 31.10.2020).

11. International Migration Outlook 2020 // OECD. URL: <https://doi.org/10.1787/ec98f531-en> (дата звернення: 31.10.2020).

12. World migration report 2020 / International organization for migration. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf (дата звернення: 5.11.2020).

13. International Migrant Stock 2019 // UN DESA, Population Division, New York. URL: <https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates19.asp> (дата звернення: 5.11.2020).

14. Migration and Development Brief 32: COVID-19 Crisis Through a Migration Lens, April 2020. World Bank, Washington, DC.

15. The Global Compact for Safe, Orderly and Regular Migration (GCM) International organization for migration. URL: <https://www.iom.int/global-compact-migration> (дата звернення: 8.11.2020).

16. Huddleston T. Migrant Political Participation: A Review of Policies and Integration Results in the OSCE Region // Research Paper, Organization for Security and Co-operation in Europe, Office for Democratic Institutions and Human Rights, Warsaw, 2015

17. Eurostat, 2018. In the United States of America, however, the unemployment rate of migrants (defined as foreign born) was lower

(4.1%) than that of the native-born (4.4%) in 2017 (United States Department of Labor, 2018).

18. Switzerland launches program to test AI for refugee integration // Stanford University, 2018, 30 May. URL: <https://phys.org/news/2018-05-switzerland-ai-refugee.html> (дата звернення: 9.11.2020).

19. Bilgili Ö., Huddleston T., Joki A.-L. The Dynamics between Integration Policies and Outcomes: A Synthesis of the Literature // Barcelona Centre for International Affairs and Migration Policy Group, 2015. URL: <https://fr.scribd.com/document/271339269/MIPEX-Literature-Review-the-Dynamics-BetweenIntegration-Policies-and-Outcomes-1> (дата звернення: 9.11.2020).

20. Schuster A., Desiderio M.V., Urso G. Recognition of Qualifications and Competences of Migrants // IOM, Geneva, 2013.

21. Migration data relevant for the COVID-19 pandemic / Migration data portal. URL: <https://migrationdataportal.org/themen/relevante-migrationsdaten-fuer-die-covid-19-pandemie-0> (дата звернення: 9.11.2020).

22. COVID-19 Travel Restrictions Output – 01 September 2020 // Mobility impact COVID-19. URL: <https://migration.iom.int/reports/covid-19-travel-restrictions-output-%E2%80%94-01-september-2020?close=true> (дата звернення: 9.11.2020).

23. COVID-19 Crisis Through a Migration Lens // World Bank Group. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33634> (дата звернення: 9.11.2020).

24. Naan A. Labour Migrants During the Pandemic: A Comparative Perspective. The Indian Journal of Labour Economics, 2020. URL: <https://doi.org/10.1007/s41027-020-00283-w> (дата звернення: 10.11.2020).

25. Phase II COVID-19 Crisis through a Migration Lens // World bank group. URL: <https://www.knomad.org/sites/default/files/2020-10/Migration%20%26%20Development%20Brief%2033%20-%20October%202020.pdf> (дата звернення: 10.11.2020).

26. ILO Monitor: COVID-19 and the World of Work, Sixth Edition // International Labour Organization. Briefing note, ILO, Geneva, 2020. URL: https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/impacts-and-responses/WCMS_755910/lang--en/index.htm (дата звернення: 10.11.2020).

2.3. ЧИННИКИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Актуальність питань міжнародного інвестування та чинників невизначеності міжнародних інвестиційних процесів не викликає сумнівів. Адже окрім того, що перед інвесторами постає проблема вибору між прямими та портфельними іноземними інвестиціями, інвестори повинні враховувати можливі ризики, останні тенденції розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, майбутню прибутковість і ліквідність своїх активів, волатильність відносно інших активів, сезонність, циклічність, економічну та політичну ситуацію в різних країнах, відносини між країнами, санкції, економічні кризи, процеси глобалізації та локалізації тощо. Розглянемо на конкретних прикладах можливі варіанти іноземних інвестицій і особливості міжнародних інвестиційних процесів у розрізі сучасних ризиків і чинників невизначеності.

Вкладаючи кошти в іноземну валюту або в інші активи, потрібно враховувати, крім іншого, і показник волатильності цін активів, який є відносною величиною. Зокрема, волатильність гривні й таких валют, як британський фунт стерлінгів, євро, швейцарський франк, канадський долар, китайський юань, японська єна, можна оцінити з рис. 1. Проте порівняно з біткоїном волатильність вищезазначених валют настільки незначна, що на графіку (рис. 2) курси даних валют зливаються в єдину лінію. Водночас вражає ріст ціни біткоїна: з 0,09 дол США у 2010 р. до 13 412,44 дол США станом на початок 2018 р. (рис. 2).

На ціну іноземних валют впливають різні фактори, в тому числі сезонність і циклічність, як показує статистика курсу долара США за 33 роки, що зображено на рис. 3. На даному і наступних рисунках горизонтальна вісь показує місяць року, а вертикальна вісь відображає інформацію про ціни (індексується до 100).

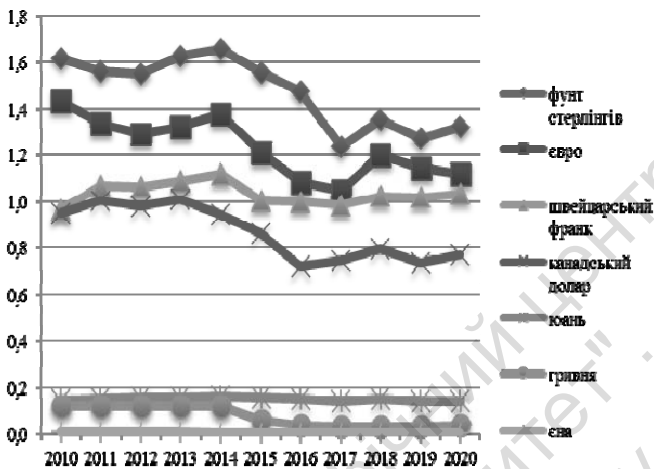


Рис. 1. Курс валют щодо долара США станом на 1 січня відповідного року, дол США

Джерело: складено автором на основі [1].

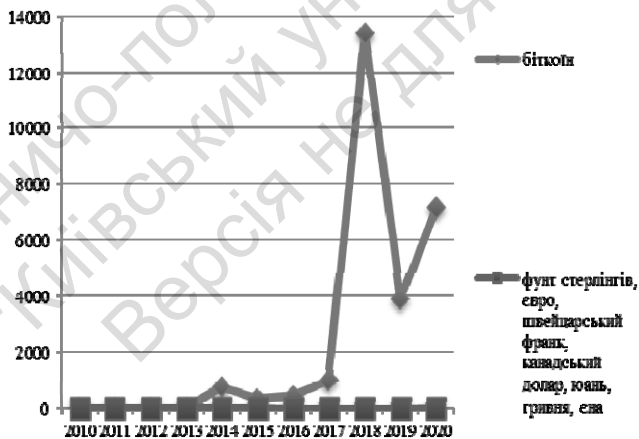


Рис. 2. Курс валют щодо долара США станом на 1 січня відповідного року, дол США

Джерело: складено автором на основі [1; 2].



Рис. 3. Сезонність у співвідношенні курсу долара США до Євро на ринку Форекс за 1972–2004 роки [3, с. 12]

Сезонність спостерігається не тільки у курсах іноземних валют, а й у цінах на акції іноземних компаній, що видно із сезонних змін промислового індексу Доу-Джонса на основі даних за 109 років (рис. 4).

Вкладаючи кошти в акції іноземних компаній, потрібно пам'ятати про чутливість цін на фондових ринках до світових економічних криз і глобальних потрясінь, схильність до швидкого падіння цін на акції тих компаній, сфера діяльності яких постраждала від негативного впливу тих чи інших чинників. Зокрема, через глобальну пандемію коронавірусу обвал фондових ринків у березні 2020 р. був настільки різким і масштабним, що окремі дні цього періоду називали "чорними" ("чорним понеділком", "чорним четвергом" і т. п.), за аналогією з "чорними" днями 1929 р., з яких почалася Велика депресія [4; 5]. Біржовий крах 1929 р. обвалив ціни на акції в середньому на 89 %. У 1929 р. найбільш катастрофічними для фондових ринків були 24 жовтня (так званий чорний четвер), 28 жовтня ("чорний понеділок") і 29 жовтня ("чорний вівторок"). 28 жовтня 1929 р.

промисловий індекс Доу-Джонса на Нью-Йоркській фондовій біржі впав на 38 пунктів (13 %) за день. А в "чорний вівторок" 29 жовтня 1929 р. максимальне зниження промислового індексу Доу-Джонса було на 48 пунктів (18,5 %). Більше того, в результаті панічних настроїв, рекордних показників досягли й обсяги торгів акціями на Нью-Йоркській фондовій біржі – 16,4 млн акцій за день. Величезні пакети акцій продавалися за безцінь. І це стосувалося не лише малоліквідних акцій: постраждали й відомі багатонаціональні підприємства, які були лідерами у своїх сферах діяльності. Акції "AT&T" впали в ціні на 12,1 %, "General Motors" – на 15,8 %, "IT&T" – на 19,3 %, "Standard Oil of New Jersey" – на 20,1 %, "duPont" – на 22,7 % [6].

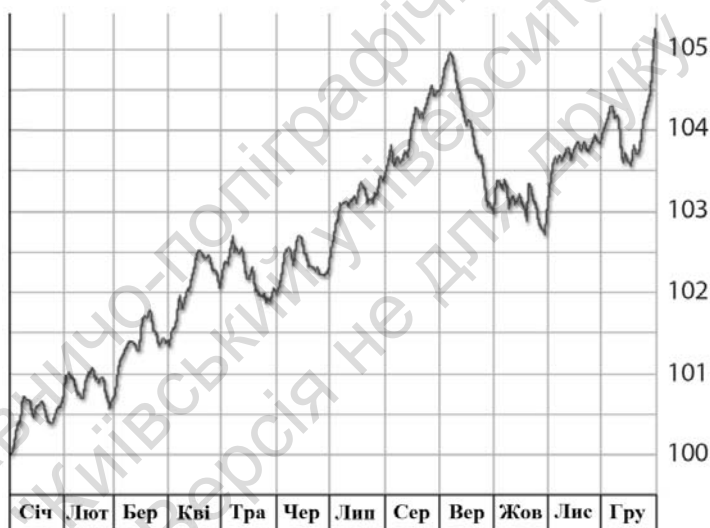


Рис. 4. Сезонні зміни промислового індексу Доу-Джонса на основі даних за 1896–2004 роки [3, с. 11]

Прикладом сезонності та циклічності коливань цін на дорогоцінні метали можуть слугувати сезонні зміни ціни на золото, що виділено на рис. 5. Вважається, що ціна на золото залежить від попиту на ювелірні вироби, який зростає напередодні різдвяних і новорічних свят, індійського весільного сезону, а також

китайського Нового року. Найбільші хвилі зростання ціни на золото, як правило, спостерігаються з кінця липня до початку жовтня та з середини грудня до кінця лютого наступного року [7].

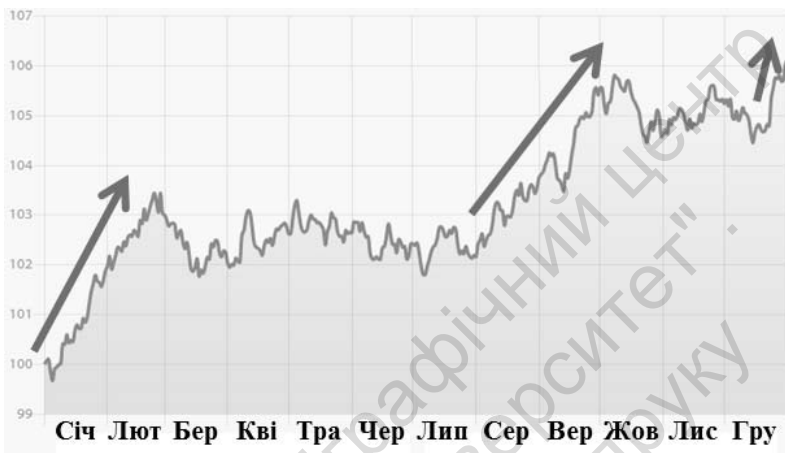


Рис. 5. Ціни на золото протягом календарного року, усереднені за 1996–2019 роки [7]

Аналізуючи останні тенденції ринку нерухомості через призму сучасних ризиків і чинників невизначеності міжнародних інвестиційних процесів, слід згадати про результати дослідження компанії "Pricewaterhouse Coopers", яка виділила особливості ринку нерухомості на 2021 р. у вигляді списку важливості питань, що стосуються нерухомості, на 2021 р. (у порядку важливості):

1. Заробітна плата працівників на будівництві.
2. Витрати на будівельний матеріал.
3. Наявність працівників на будівництві.
4. Витрати орендарів на оренду та утримання.
5. Ціна на землю.
6. Податки на майно.
7. Державні та місцеві нормативні акти.
8. Загальні експлуатаційні витрати на житло.
9. Інфраструктура та транспорт.
10. Протести проти забудов деяких районів.
11. Політика охорони здоров'я працівників.

12. Розмір комунальних послуг.
13. Вимоги до захисту навколишнього середовища та сталого розвитку.

14. Особливості добробуту жителів.
15. Ризики екстремальних погодних умов.

У даному дослідженні виділено і важливість економічних питань для ринку нерухомості на 2021 р. (у порядку важливості):

1. Зростання робочих місць та доходів.
2. Платоспроможність населення.
3. Відсоткові ставки та вартість капіталу.
4. Світове економічне зростання.
5. Наявність кваліфікованої робочої сили.
6. Державні та місцеві податки.
7. Розміри податків.
8. Тарифні та торговельні конфлікти.
9. Інфляція.
10. Курси валют.

Дане дослідження також виділило важливість соціальних і політичних питань для ринку нерухомості на 2021 р. (у порядку важливості):

1. Епідемії та пандемії.
2. Політичне середовище.
3. Вартість і наявність житла.
4. Дефіцит державного та місцевого бюджету.
5. Нерівність у доходах населення.
6. Расова нерівність.
7. Імміграція.
8. Дефіцит державного бюджету.
9. Глобальні конфлікти.
10. Глобальне потепління та сталий розвиток.
11. Зростання витрат на освіту.
12. Тероризм [8, с. 4].

Узагальнюючи вищезазначене, варто відзначити, що прогнозування тенденцій розвитку тих чи інших ринків може базуватися на сезонних і циклічних закономірностях, але потрібно враховувати й можливі ризики та непередбачувані ситуації, реагувати як на глобальні тенденції, так і на події в окремих країнах.

Особливо важливо це в питаннях міжнародного інвестування, які включають в себе проблеми взаємопов'язаних між собою чинників невизначеності, прогнозованих і непрогнозованих ризиків, глобальних і локальних закономірностей, суперечливих тенденцій розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин тощо. Аналіз окремих варіантів іноземних інвестицій і особливостей міжнародних інвестиційних процесів дав змогу також виділити сукупність проблем, які є перспективними і недостатньо вивченими напрямами досліджень у сфері світового господарства та міжнародних економічних відносин.

Список використаних джерел

1. Exchange Rates. URL: <https://www.exchange-rates.org> (дата звернення: 01.11.2020).
2. Webster I. Bitcoin Historical Prices. URL: <https://www.officialdata.org/bitcoin-price> (дата звернення: 01.11.2020).
3. Speck D. Seasonality // Seasonal Charts. May 2005. P. 10–15. URL: https://www.seasonal-charts.com/img/ZUTEXTEN/saisonalitaet_e.pdf (дата звернення: 01.11.2020).
4. Black Monday. How market panic can feed back to the world economy // The Economist. Mar 9th 2020. URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/03/09/how-market-panic-can-feed-back-to-the-world-economy> (дата звернення: 01.11.2020).
5. Grothaus M. Black Monday: Stock markets plummet on coronavirus fears and oil price war // Fast Company. 03-09-20. URL: <https://www.fastcompany.com/90553875/how-covid-19-has-changed-get-out-the-vote-efforts-from-drive-in-rallies-to-mail-in-ballot-tracking> (дата звернення: 01.11.2020).
6. Mastracci A. The Great Crash of 1929, some key dates // Financial Post. Oct 24, 2011. URL: <https://financialpost.com/personal-finance/the-great-crash-of-1929-some-key-dates> (дата звернення: 01.11.2020).
7. Speck D. Gold And Gold Mining Stocks Are Entering A Strong Seasonal Phase // Gold-Eagle. July 17, 2020. URL:

<https://www.gold-eagle.com/article/gold-and-gold-mining-stocks-are-entering-strong-seasonal-phase> (дата звернення: 01.11.2020).

8. Emerging Trends in Real Estate 2021 // Pricewaterhouse Coopers, Urban Land Institute. Washington, D.C.: Pricewaterhouse Coopers, Urban Land Institute, 2020. 112 p. URL: <https://www.pwc.com/us/en/asset-management/real-estate/assets/pwc-emerging-trends-in-real-estate-2021.pdf> (дата звернення: 01.11.2020).

2.4. ГЛОБАЛЬНІ РИЗИКИ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ ТА КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Більшість науковців очікують широкомасштабний та неоднорідний вплив поточної кризи COVID-19 як найпотужніший виклик, з яким стикалася система міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин 2007–2009 рр. і довгострокові наслідки якого досі невідомі. При цьому глибину рецесії важко передбачити, проте очевидно, що чим тривалішою буде криза, тим більші ризики для світової валютно-фінансової та кредитної системи.

Характеризуючи 2020 р., у статті С. Захарек у часопису "Time" зазначалося, що "це історія року, якого ви ніколи не забажаєте повторити. В історії США були гірші роки, і, безумовно, гірші роки у світовій історії, але більшість із нас, живих сьогодні, не бачили нічого подібного" [1].

Характеризуючи структуру сучасних глобальних ризиків, ще наприкінці лютого 2020 р. підрозділ часопису "The Economist. Economist Intelligence Unit" виокремлював п'ять основних ризиків для світової економіки в 2020 р., які в умовах зростаючої геополітичної невизначеності та уповільнення економічного зростання можуть вплинути на глобальну економіку в 2020 р. та стан світової валютно-фінансової системи.

Серед таких ризиків, називалися:

- ✓ американо-іранський конфлікт, що може спричинити сплеск світових цін на нафту;
- ✓ торгова війна між США та ЄС;

- ✓ тривалий вплив пандемії, пов'язаної з коронавірусом на світову економіку;
- ✓ боргове навантаження, що спричиняє спад на ринках, які формуються;
- ✓ акції протесту у китайському САР Гонконг, що спричинить виведення капіталу з найбільшого фінансового центру Азії [2].

Згідно з проведеним дослідженням Групи Євразія та АХА, оприлюдненому у Глобальній доповіді про майбутні ризики 2020 серед 25 ризиків, які можуть мати значний вплив на суспільство загалом протягом наступних п'яти-десяти років, громадськість почувається найбільш вразливою до ризиків для здоров'я та комп'ютерів. При цьому суто фінансові ризики посіли 9-те місце після ризиків пандемії та інфекційних хвороб, зміни клімату, кібербезпеки, геополітичної нестабільності, соціального невдоволення та локальних конфліктів, нових загроз безпеці, макроекономічних ризиків, ризиків щодо природних ресурсів та біорізноманіття.

Щодо уразливості до майбутніх ризиків за шкалою від нуля до десяти, фінансові ризики посіли 5-те місце після ризиків, пов'язаних зі здоров'ям, комп'ютерних ризиків, ризиків щодо зміни клімату та ризиків на шляхах [3, р. 11].

Тому не дивно, що нині експерти вважають макроекономічний ризик сьомим за значущістю ризиком, що виникає. Минулого року вони поставили його на 10-те місце. На запитання, які макроекономічні ризики є найважливішими, експерти ставлять на 1-ше місце тривале масове безробіття. У довгостроковій перспективі найбільше постраждають молоді люди, які тільки входять на ринок праці.

Характеризуючи ризики, важливо розуміти роль світової валютно-фінансової та кредитної системи, яку вона відіграє у сучасній глобальній економіці. Насамперед, основні функції світової валютно-фінансової та кредитної системи полягають у здійсненні ефективних інвестицій та забезпеченні розподілу ресурсів, впливі на темпи економічного зростання, економічні можливості, бідність та безробіття. Так склалося сьогодні, що світові фінанси, особливо, враховуючи досвід світової фінансової кризи 2007–2009 рр., є найбільш регульованою частиною

світового господарства. Світова фінансова система виконує роль у фінансуванні держав, особливо в умовах скрутних часів, пов'язаних з наслідками глобальної пандемії.

Серед головних суб'єктів світової валютно-фінансової та кредитної системи варто назвати урядові та міжурядові інституції та організації; постачальників послуг (банки, інвестори, страховики, тіншовий сектор) та інших учасників (журналісти, лобісти, учені, неурядові організації (NGOs).

Уряди формують різні політичні цілі, які як збігаються, так і конфліктують, утворюючи так само як політичні, так і ризики економічного характеру. У тому числі це стосується фіскальної та грошово-кредитної політики, політики відносно заходів щодо забезпечення валютно-фінансової стабільності.

Як відомо із загальної теорії, ризик може бути екзогенним чи ендогенним. Екзогенні потрясіння у фінансовій системі надходять поза її межами, як це ми спостерігаємо під час впливу глобальної пандемії, та ендогенним, що створюється взаємодією учасників валютно-фінансової та кредитної системи.

Окрім того, під загальною класифікацією сучасних ризиків слід назвати поділ їх на системний та систематичний ризики. Систематичний ризик стосується недиверсифікованих факторів ризику, які впливають на усіх, насамперед на фінансові ринки. Як приклад відомих індикаторів таких ризиків можна навести композитний індикатор систематичних ризиків Європейського центрального банку. У той же час системний ризик пов'язується з вірогідністю колапсу всієї глобальної валютно-фінансової та кредитної системи.

Системний ризик передусім пов'язується з можливістю виникнення серйозної фінансової кризи, що спричинює глибокий економічний спад. При цьому системний ризик, як правило, утворюється та поширюється непомітно, і саме приховані механізми посилення кризових процесів мають найбільше значення для їх поширення.

Системний ризик призводить насамперед до порушень у процесах надання фінансових послуг, що спричиняються стрімким знеціненням активів у глобальній фінансовій системі, що,

у свою чергу, може мати серйозні негативні наслідки для реальної економіки.

Падіння окремих системно важливих фінансових установ (SIFI) та глобальні системно важливі банки (G-SIB) може призвести, враховуючи існуючу взаємозалежність та взаємопов'язаність до ланцюгової реакції, що підсилюється невід'ємною проциклічністю банківської діяльності та недоліками макропруденційного регулювання.

Цікавим є той факт, що умови для системного ризику, як правило, створюються тоді, коли всі зовнішні ознаки вказують на стабільність та низький ризик.

Фундаментальними джерелами системного ризику у глобальній фінансовій системі є насамперед її проциклічність. Процес, який позитивно корелює з циклом, у науковій літературі зветься проциклічним.

У таких умовах слід підкреслити важливість SIFI / G-SIB, оскільки у першу чергу банки мають стимул отримати статус системної фінансової установи, що знижує витрати на фінансування, забезпечує сприятливі умови контрагентам та впевненість щодо отримання державної допомоги у разі виникнення труднощів (моральна шкода).

Сьогодні, незважаючи на потужні заходи з боку національних та міжнародних наглядових установ, спостерігається зростання міжнародних банківських ризиків, які, як зазначено в доповіді "Boston Consulting Group" "Глобальні ризики 2020: настав час банкам самовдосконалюватись", полягають у:

✓ падінні прибутковості у глобальному масштабі, неможливості забезпечити поліпшення фінансових результатів. Так, прибуток, отриманий міжнародними банками відносно сукупних активів за період з 2014–2018 рр., скоротився з 15 до 6 базисних пунктів (або на 60 %). Водночас упродовж цього часу середній кумулятивний прибуток банківських установ у глобальному масштабі становив 506 млрд дол США. У ЄС навпаки у період з 2014–2018 рр. банки отримали кумулятивний збиток у сумі 384 млрд дол США [4, с. 6];

✓ вірогідному стисненні маржі та обсягів через нижчі відсоткові ставки та зменшенні активності клієнтів та інвестицій;

✓ зростанні кредитного ризику, оскільки клієнти банків знають посиленого тиску ліквідності та звертаються за допомогою до банківських установ;

✓ погіршенні якості кредитів серед контрагентів, які можуть призвести до зниження рейтингів, підвищення рівня дефолту та посилення тиску на прибутковість та регулятивний капітал;

✓ ризиків, особливо у довгостроковій перспективі, що пов'язані з масштабними втручаннями центральних банків на ринку короткострокового фінансування: банки можуть стикнутися з більшими обсягами фінансування та потребуватимуть коригування своїх стратегій фінансування [4, с. 3].

Щодо системних банківських ризиків світової валютно-фінансової та кредитної системи Дж. Грассхофф, М. Коппола, Т. Пфулер, Ст. Бохтлер, Н. Гітфрід, П. Фогт і К. Віганд, розглядаючи так звані порушення "disruptions", відмічають, що "порушення завдають найбільшої шкоди, коли зустрічається опір" та "більшість продовжують боротися в рамках існуючих бізнес- та операційних моделей, а не поступаються і пристосовуються до системних зрушень, що відбуваються" [4, с. 3].

Спостерігається невпинний процес консолідації банківських установ у США та ЄС. Так, загальна кількість комерційних банків у США зменшилась з 6978 станом на 2009 р. фактично на одну третину – до 4653 у 2019 р. Це означало, що кожний третій банк у США припинив своє існування. При цьому загальна кількість фінансових інституцій в Європейському Союзі скоротилась за аналогічний десятирічний період ще більше у відносному вираженні: з 18268 до 11948, або майже 35 %. Такі показники є результатом більш жорсткого макроекономічного регулювання, що проводила грошова влада країн ЄС та США з метою зменшення банківських ризиків [4, с. 9].

Хоч й повільно, але зростає сума штрафних санкції за невідповідність вимогам стандартів, що накладаються на банківські установи, які мають за мету зменшення ризиків у цій галузі. Так, за період з 2009 до 2019 р. загальний обсяг таких штрафних санкцій, накладених сумарно на європейські та північноамериканські банки, досягнув 381 млрд дол США, при цьому 40 % зага-

льної суми штрафів було накладено на європейські банки, а 60 % на північноамериканські [4, с. 20].

Особливе місце у сучасній структурі глобальних ризиків світової валютно-фінансової та кредитної системи посідають ризики відмивання грошей та фінансування тероризму. Пандемія призвела до зростання фінансової злочинності, з'явилися нові види злочинів, такі як підробка медичних товарів та шахрайство з метою використання заходів економічного стимулювання, унаслідок яких відбувається незаконний витік грошей з економік саме в той час, коли служби охорони здоров'я найбільше цього потребують. Підприємства, яким загрожує банкрутство, піддаються тиску, при цьому злочинні угруповання підпорядковують їх або постачають готівку для відмивання. Водночас нерухомість, будівництво, а також малий та середній бізнес у цілому виявляються особливо вразливими. А із збільшенням кількості безробітних збільшується ймовірність використання соціально незахищених осіб як інструментів незаконного відмивання готівкових коштів.

У комюніке зустрічі лідерів G20 у Саудівській Аравії (листопад 2020 р) зокрема було висловлено підтримку роботі FATF, як глобального органу щодо виявлення загроз, які виникли в результаті кризи COVID-19, та політичних заходів щодо їх вирішення. У документі зазначалося, що зловмисники продовжують використовувати пандемію, тоді як криза суттєво вплинула на здатність деяких урядів та приватного сектору виявляти, запобігати та розслідувати відмивання грошей та фінансування тероризму. Зокрема зазначалося, що лідери G20 прагнуть зміцнити глобальну мережу регіональних органів FATF, яка об'єднує понад 200 юрисдикцій, та підтримати їх досвід у звітах про взаємну оцінку [5].

FATF нині підтверджує своє зобов'язання сприяти інклюзивному та стійкому майбутньому, тісно співпрацюючи з G20 з таких питань:

✓ екологічна злочинність, прибутковість якої становить 90–260 млрд дол на рік і щороку зростає на 5–7 %. Міжнародні злочинні банди та угруповання бойовиків отримують прибуток від

розкрадання природних ресурсів, таких як незаконна вирубка лісу, розчистка земель та незаконна утилізація відходів. FATF буде проводити роботу, щоб допомогти державним органам та приватному сектору зрозуміти, наскільки незаконні гроші підживлюють цю діяльність і як з ними боротися;

- ✓ технології та великі масиви даних, які потенційно можуть вдосконалити системи боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму в майбутньому. FATF зокрема буде аналізувати можливості та ризики, продовжуючи свою роботу над віртуальними активами та так званими стабільними монетами;

- ✓ контрабанда мігрантів з її жахливими людськими втратами, коли все ще спостерігаються тисячі експлуатованих злочинними угрупованнями;

- ✓ незаконна торгівля зброєю для вивчення фінансування, що лежить в її основі в контексті фінансування тероризму.

Вилучивши прибуток від злочинності, влада може позбавити стимулу, який спочатку рухає злочинність. Ось чому всі уряди повинні повністю та ефективно застосовувати стандарти FATF, навіть у політично складних сферах [5].

У виступі президента FATF М. Плеєра на засіданні міністрів фінансів G20 та керівників центральних банків 20 листопада 2020 р. зазначалось, що організація продовжуватиме підтримувати глобальну мережу для запобігання доступу злочинців та терористів до фінансових систем та їх експлуатації. Зокрема було підкреслено, що "злочинність, тероризм та відмивання грошей, що знову підживлює нові злочини та тероризм, створює серйозні ризики для економічного відновлення та стабільності, оскільки підриває справедливу конкуренцію, гальмує зростання, поглиблює нерівність та руйнує впевненість у цілісності світової фінансової системи" [6].

Слід виокремити суттєві ризики для світової валютно-фінансової та кредитної системи, що утворюються внаслідок збільшення урядових запозичень у глобальному масштабі та спроможності приватного сектору фінансувати урядові витрати з обслуговування запозичень. Фінансовий ризик вважається одним із важливіших ризиків для експертів у цьому році, оскі-

льки підвищений рівень державного та приватного боргу викликає особливу стурбованість. Так, за підрахунками фахівців МВФ зростання чистого державного боргу прогнозується з 69,4 % національного доходу минулого року до 85,3 % у 2020 р., а глобальний державний дефіцит цього року зросте на 6,2 відсоткового пункту, досягнувши 9,9 % національного доходу, перевищивши рівень, який спостерігався у 2008–2009 рр. [7].

"Заборгованість стане основною проблемою в найближчі 10–20 років", – зазначав Ж. Моек, головний економіст АХА Group. "Ми реагуємо на кризу, дозволяючи масове збільшення боргу як державного, так і приватного сектору. Це неминуче і правильно робити, але ми повинні визнати, що багато країн матимуть більше боргу у відсотках від ВВП, ніж будь-коли після Другої світової війни. Зараз це нормально, оскільки грошово-кредитна політика дуже поступлива, але коли нормальна грошово-кредитна політика відновиться, це може спричинити кризу, особливо для ринків, що розвиваються" [3, с. 18].

Підводячи підсумки розгляду структури глобальних фінансових ризиків, слід зазначити, що особливостями сьогоdnішнього стану світової валютно-фінансової та кредитної системи є загострення кризових процесів, які походять не від проблемних активів, не з фінансової "алхімії", не зі слабого банківського або макропруденційного нагляду. Коріння сьогоdnішніх ризиків та проблем знаходяться, на відміну від попередніх проблемних часів, у світовому господарстві саме у реальному секторі та тригери таких процесів перебувають поза класичними межами валютно-фінансових та кредитних проблем.

Структура сучасних ризиків глобальної валютно-фінансової та кредитної системи дозволяє дійти висновків, що основні ризики її стабільності сконцентровані не у сфері системних, а саме систематичних ризиків, що мають екзогенне походження, й до яких, насамперед, слід віднести зниження прибутковості суб'єктів світової валютно-фінансової та кредитної системи, зростання ризиків, що утворюються внаслідок збільшення урядових запозичень у глобальному масштабі, зростання фінансової злочинності, зокрема поява нових видів фінансових злочинів, спричинених пандемією.

Список використаних джерел

1. Stephanie Zacharek. 2020 Tested Us Beyond Measure. Where Do We Go From Here? // Time. December 5, 2020. URL: https://time.com/5917394/2020-in-review/?utm_source=twitter&utm_medium=social&utm_campaign=editorial&utm_term=ideas_society&linkId=106354210

2. Top Five Risks to the Global Economy in 2020. The Economist. Economist Intelligence Unit. URL: <https://services.eiu.com/top-five-risks-to-the-global-economy-in-2020/>

3. AXA. Future Risk Report. Eurasia Group. Ipsos. 2020 40 p. URL: <https://www.axa.com/en/magazine/2020-future-risks-report#:~:text=The%20report%20finds%20that%20the,climate%20change%20and%20cyber%20risks.>

4. Grasshoff G., Coppola M., Pfuhler Th., Bochtler St., Gittfried N., Vogt P. and Wiegand C. Global Risk 2020: It's Time for Banks to Self-Disrupt. April 21, 2020 Boston Consulting Group/ URL: <https://www.bcg.com/publications/2020/global-risk-time-for-banks-to-self-disrupt>

5. G20 Leaders support the FATF's work to address money laundering and terrorist financing risks. 22 November 2020. URL: <http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfgeneral/documents/g20-riyadh-summit.html>

6. FATF President's remarks to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors meeting. 20 November 2020. URL: <http://www.fatf-gafi.org/publications/fatfgeneral/documents/marcus-g20-fmcbg-nov20.html>.

7. Chris Giles. Governments face 'massive' rise in public debt, IMF warns // Financial Times. April 15 2020. URL: <https://www.ft.com/content/6f9932d4-5bf0-425d-b536-135d834ad20c>

2.5. ПРИРОДА І ФАКТОРИ ІНСТИТУЦІЙНИХ РИЗИКІВ У СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Сучасний міжнародний ринок інституційно організований, це визнано всіма економічними школами та напрямками. Однією з головних функцій інститутів є підвищення визначеності в по-

ведінці економічних суб'єктів, зниження рівня ризику, оскільки ризик як явище об'єктивної реальності є невід'ємною характеристикою діяльності будь-якого економічного суб'єкта.

Для більш точного визначення сутності інституціонального ризику за доцільне конкретизувати значення поняття "інститут" і пов'язаного з ним терміна "інституційний". Поняття "інститут" в цілому позначає сукупність стійких формальних та неформальних правил, норм, звичаїв взаємодії між економічними агентами. Зауважимо, що в рамках неінституційного аналізу розглядають формальні правила (інституційне середовище), неформальні (культурний контекст) і локальні (інституційний устрій) [1].

Поняттям інституційний ризик визначаємо небезпеку порушення інституційної рівноваги. Це таке співвідношення інститутів, яке забезпечує баланс міжнародних економічних інтересів. Інституційна рівновага є умовою, що забезпечує найбільшу ефективність функціонування міжнародної економічної системи за рахунок мінімізації трансакційних витрат.

Інституційний ризик можна визначити як імовірність настання небажаної події, яка спричинена нераціональністю інститутів, недосконалістю інституційного середовища і опортуністичною поведінкою економічних суб'єктів.

Відповідно до запропонованого визначення в основі інституціонального ризику лежить нераціональність функціонування різних інститутів і недосконалість інституційного середовища в цілому. Водночас недосконалість інституційного середовища – це сукупність взаємопов'язаних елементів або явищ інституційного характеру, що створюють перешкоди для перебігу соціально-економічних процесів. Це призводить до необхідності недосконалість інституційного середовища розглядати в трьох основних аспектах: інституційна невизначеність, інституційні пастки, нераціональність функціонування інститутів [4].

В умовах економічної невизначеності інституційні пастки виникають унаслідок управлінських прорахунків щодо пропонувананих норм і правил, призводять до збільшення трансакційних видатків і ризиків та рівня проникнення неефективних інститутів у господарську діяльність на мікро- та макроекономічному рівнях [4].

Грунтуючись на п'ятнадцятирічних дослідженнях у сферах економіки, історії та політології, автори Дарон Аджемоглу та Джеймс Робінсон у своїй книзі: "Чому нації занепадають" акцентують на важливості і впливі економічних і політичних інститутів держави на усунення ризиків, зростання економіки та її продуктивність. Стабільне економічне зростання, на їхню думку, майже завжди супроводжується технологічними змінами, що допомагають робочій силі, землі й наявним капіталам підвищувати продуктивність. І в цьому виявляється важливість економічних інститутів, які створюють конкурентне середовище [3].

У своїй роботі автори стверджують, що політичні та економічні інститути, які в кінцевому підсумку є вибором суспільства, можуть бути інклюзивними й стимулювати економічний розвиток, або екстрактивними й стати гальмом для економічного зростання в умовах зростання ризиків. Нації занепадають, коли мають екстрактивні економічні інститути, що підтримуються екстрактивними політичними інститутами, в результаті економічне зростання стримується або навіть блокується.

Інклюзивні економічні інститути створюють інклюзивні ринки, які не лише дають людям свободу пошуку професій у житті відповідно до їхніх талантів, а й забезпечують конкурентне середовище, що надає їм можливості для цього. Здатність економічних інститутів скерувати на підвищення добробуту потенціал інклюзивних ринків, заохотити технологічні інновації, інвестувати в людей і мобілізувати таланти й уміння більшості є критичною для економічного зростання, а отже і для усунення ризиків, особливо в умовах нестабільності. Інклюзивні політичні інститути забезпечують широкий розподіл політичної влади в суспільстві й обмежують її довільне здійснення. І автори пояснюють, чому так багато економічних і політичних інститутів не здатні досягти цих простих цілей [3].

Між економічними та політичними інститутами існує потужна синергія. Екстрактивні політичні інститути зосереджують владу в руках вузької еліти й накладають слабкі обмеження на здійснення ними влади. Тоді економічні інститути структуруються цією елітою задля відбирання ресурсів у решти суспільства. Інклюзивні політичні інститути, навпаки, широко розподі-

ляючи владу, схильні викорінювати такі економічні інститути, які експропріюють ресурси багатьох та зводять бар'єри для виходу на ринок. Інклюзивні економічні інститути створюють справедливий розподіл ресурсів, підтримуючи існування інклюзивних політичних інститутів.

Також автори підкреслюють, що економіка країни має суттєві економічні ризики при поєднанні екстрактивних та інклюзивних інститутів. Екстрактивні економічні інститути під владою інклюзивних політичних інститутів навряд чи існуватимуть довго та сприятимуть підвищенню продуктивності економіки країни.

Усвідомлюючи загрози стабільному розвитку, світова спільнота створила універсальні інститути, покликані компенсувати різні ризики, що виникають в основних секторах міжнародної економіки. Вони оформлені як міжнародні організації, що об'єднують більшість країн світу. У їх числі МВФ, група Світового банку, система ООН, СОТ та ін. Універсальний характер цих інститутів знижує їх ефективність, оскільки різні за своєю природою і джерелами походження ризики не можуть бути компенсовані одним інститутом.

Стаючи членами міжнародних організацій, країни переслідують прагматичні цілі отримання конкретних вигод, але при цьому вони повинні поділяти цінності даних організацій і дотримуватися певних правил поведінки. Для того щоб виконувати прийняті міжнародні зобов'язання, уряд країни має проводити і внутрішньоекономічні інституційні реформи, які тягнуть за собою і політичні перетворення. Отже, інститути без примусу змушують суб'єктів економічних відносин поводитися раціонально, незважаючи на їх ідеологічні переконання і когнітивні здібності. Міжнародні інститути, що формують сукупність правил поведінки суб'єктів міжнародних економічних відносин у певній сфері діяльності, роблять її більш передбачуваною і ефективною, тобто виступають інструментом компенсації різного роду ризиків.

У практиці міжнародних економічних відносин не існує інститутів, які б безпосередньо і примусово виконували функцію підвищення ступеня раціональності економічної поведінки. Це

зумовлено, по-перше, тим, що апріорних критеріїв раціональної економічної поведінки просто не існує. Тому інститути, покликані знижувати ризик нераціональної поведінки на міжнародному рівні, часто є неформальними і носять неофіційний характер.

Діяльність цих міжнародних неформальних інститутів не має жорсткої регламентації, а рішення не мають законодавчої сили. Головне їхнє призначення – сприяння прийняттю раціональних рішень в інтересах більшості країн світової спільноти. Інших важелів впливу неформальні інститути не мають. Але іноді загроза обструкції з боку світової спільноти може вплинути на політику суверенної держави значно більшою мірою, ніж загроза силового впливу або економічні санкції.

В останні десятиліття ми спостерігаємо драматичні зміни в міжнародних економічних відносинах. Виникає новий багатополярний глобальний порядок з великими ризиками в умовах невизначеності та нестабільності.

У сучасних умовах тісно пов'язані між собою геополітичні, економічні, кліматичні, суспільні та технологічні виклики. Вони виходять за межі кордонів і сфер впливу, і вимагають об'єднання зусиль різних суб'єктів світового господарства. Одночасно існуючі ризики ставлять під загрозу довіру і можливості співпраці, необхідні для адаптації до викликів нових глобальних умов.

Світова економіка стикається з підвищеним ризиком стагнації, зміна клімату позначається сильніше і швидше, ніж очікувалося, а фрагментований кіберпростір загрожує всьому потенціалу технологій наступного покоління – і все це в той час, як громадяни всього світу протестують проти політичних і економічних умов і висловлюють занепокоєння з приводу систем, які посилюють нерівність [5].

У Звіті "Про глобальні ризики" Всесвітнього економічного форуму, понад 750 світових експертів та осіб, які приймають рішення, оцінили найбільші проблеми з погляду ймовірності і впливу, і 78 % заявили, що очікують посилення "економічної конфронтації" і "внутрішньополітичної поляризації" в 2020 р. Експерти стурбовані погіршенням міжнародного економічного середовища, при цьому переважна більшість очікували збіль-

шення ризиків, пов'язаних з "економічною конфронтацією між великими державами" (91 %) і "розмиванням правил і угод багатосторонньої торгівлі" (88 %). Нерівність, як і раніше, розглядається ними як важлива рушійна сила глобального ландшафту ризиків [7].

Також занепокоєння експертів викликає поляризація, слабке управління і політичне благополуччя багатьох країн, в якому зменшення соціальної згуртованості створює все більше навантаження на політичні інститути, підриваючи їх здатність передбачати соціальні виклики або реагувати на них. Ця проблема стає ще більш гострою, коли глобальні виклики вимагають багатостороннього співробітництва або інтеграції: слабші рівні легітимності і підзвітності викликають у відповідь реакцію антиеліт. Те ж саме і з провалами багатосторонньої політики та інституційної структури.

ВЕФ висуває аргументи і закликає до створення нової глобальної інституціональної архітектури на тлі триваючого перетворення міжнародного економічного і політичного середовища. Особлива суміш геополітичної трансформації і технологічної революції, яка характеризує нинішню хвилю, робить ці питання і пов'язані з ними проблеми особливо актуальними в контексті глобалізації 4.0 [6].

Незважаючи на різний характер розбіжностей, спостерігається постійне невдоволення членством в основних структурах системи міжнародного співробітництва. Але існування самої системи не ставиться під сумнів. Той факт, що США – головний архітектор системи співробітництва після 1945 р – оскаржують її актуальність, відкриває складні дебати.

Криза 2007–2009 рр. і сучасна пандемія створили величезний виклик для національної економічної політики та поставили під сумнів основні принципи міжнародного економічного управління. Виникла необхідність координувати загальнодержавні заходи з порятунку та стимулювання економіки, вирішувати короткострокові проблеми ліквідності та довгострокові глобальні дисбаланси для стабілізації потоків капіталу та зменшення протекціоністських заходів. Крім того, криза виступила каталізатором для основних інституційних змін у міжнарод-

дному економічному середовищі і привела до неочікуваних результатів: економіки країн, що розвиваються, вийшли зі складної ситуації сильнішими, ніж раніше, провідні розвинені країни, навпаки, залишилися з труднощами і невирішеними проблемами [6].

Ці виклики і їх сприйняття стимулюють трансформаційні процеси у світовій економіці. Однією з основних тенденцій є швидке зростання і диверсифікація акторів, форумів і способів їх організації для відповіді на глобальні ризики і виклики, що приводить до фрагментації існуючої інституційної системи. Однак фрагментація часто також розглядається як "конкурентна багатосторонність", позитивна тенденція, оскільки інституційне різноманіття може забезпечити кращі результати, ніж "втрачена динаміка співпраці в рамках існуючих механізмів", нездатна відповісти на стійкі і нові виклики [5].

Останнім часом дискусії щодо сучасної інституційної архітектури світової економіки формуються в концепціях їх "легітимності" та "ефективності".

Неформальні інститути вищого рівня, будучи ексклюзивними клубами, часто є об'єктом критики і звинувачень в нелегітимності і неефективності. Легітимність і ефективність мають різні виміри. Легітимність визначається як прийнятність інституту, його правил, рішень і дій для членів інституту, нечленів та інших міжнародних інститутів.

Вхідні характеристики легітимності включають три індикатори:

- ✓ модель прийняття рішень;
- ✓ прозорість (відкритість і підзвітність, як внутрішня, так і зовнішня, ex-ante і ex-post);
- ✓ інклюзивність (кількість країн-членів, запрошених країн, залучених міжнародних організацій).

Вихідні характеристики легітимності включають три критерії:

- ✓ узяті зобов'язання (конкретні, узгоджені і публічно заявлені рішення);
- ✓ виконання рішень;
- ✓ результати (зміни на національному та/або міжнародному рівні) [8].

Легітимність, особливо в частині, що стосується вихідних характеристик, тісно корелює з ефективністю. Ефективність розуміється як здатність членів інституту узгодити колективні зобов'язання, забезпечити виконання прийнятих рішень і здійснити політичні зміни, необхідні для вирішення колективних проблем [8].

Незважаючи на збільшення кількості міжнародних акторів, включаючи недержавних акторів, уряди і міжнародні організації – як формалізовані, так і неформальні, залишаються ключовими гравцями. Саме на державах, як визнаних, так і на центрах сили, як основних гравців і їх агентів – міжнародних інститутах (глобальних і регіональних, багатосторонніх) лежить відповідальність за те, щоб багатополярний світ був стабільним і сприятливим для благополуччя громадян.

Легітимність і ефективність тісно пов'язані у сприйнятті міжнародних організацій, і цей взаємозв'язок відіграє велику роль, більшу, ніж будь-коли, в динаміці глобалізації 4.0. Відносна нестача легітимності, яка характерна для неформальних інститутів управління, таких як G20, як правило, врівноважується реальною чи гаданою ефективністю інституту. І навпаки, терпимість до обмеженої ефективності останнім часом ООН, СОТ, впливає із загального уявлення про те, що їх істотна легітимність навряд чи підлягає сумніву. Тому зв'язок легітимності та ефективності інститутів є свого роду усталеною парадигмою існування ліберального міжнародного порядку [8].

Ризики, з якими стикнулася міжнародна економічна система, поширилися і на глобальну соціальну структуру. У 2019 р. ми стали свідками численних рухів і соціальних заворушень по всьому світу, які, хоча і відбувалися в різних контекстах, висловлювали схожі сумніви щодо здатності існуючих інститутів забезпечувати матеріальний і соціальний прогрес. Тому в оцінках діяльності інститутів йдеться про їхню соціальну аномію. Цей термін увів у науковий обіг соціолог Еміль Дюркгейм, який визначив "аномію" як стан суспільства, що характеризується розпадом норм і цінностей, що регулюють соціальну взаємодію. Якщо говорити в термінах науки про міжнародні економічні відносини, то сьогодні аномія – це проблеми глобалізації, що

мають кілька проявів, серед яких соціальна поляризація, недооцінений вплив стрімких змін в економіці через технології і пріоритети національної економічної політики [11].

Одна з головних причин аномії – втрата звичних функцій інститутами і групами, які є проміжними ланками між індивідом і державою. Виникає своєрідний психологічний парадокс: людина відчуває себе захищеною і вільнішою в жорсткій закритій системі з малим вибором занять і обмеженими можливостями, аніж в умовах непевності у відкритій системі з універсальними нормами та інститутами, які є формально рівними для всіх. Проблема аномії є новим елементом у дебатах про актуальність і пріоритетність міжнародної інституційної архітектури. З позитивного боку, це нововведення відображає появу можливості розширення прав і можливостей людей у новому глобальному масштабі. Однак існує ризик широкомасштабного "відходу" у формі зростаючого невдоволення і недовіри до урядів і міжнародних інститутів.

Група з 20 найбільших світових економік – G20, створена як центральний форум для глобального реагування на виклики і відповідає за широкий спектр питань. На МВФ та СОТ в умовах нестабільності покладено широкі нові обов'язки щодо вирішення проблем крихкої фінансової системи та колапсу світової торгівлі. У кризові періоди ці три установи мають більше свободи, ніж раніше, щоб сприяти впровадженню нових інструментів і визначати нові напрями співпраці. Звичайно, ризики також надзвичайно високі. Криза чітко підкреслила необхідність узгодженого функціонування системи основних міжнародних інституцій.

Міжінституційні механізми співпраці піддаються трансформації, формуються нові моделі взаємодії. У певних сферах спостерігається тенденція лідерства "багатосторонніх інститутів вищого рівня" (Plurilateral summitry institutions). Так, у сфері фінансового регулювання G20 прийняла на себе відповідальність за вироблення рішень з формування нових правил вже з першого саміту у Вашингтоні, передаючи мандати на розробку і імплементацію конкретних ініціатив профільним міжнародним організаціям.

Ефективність глобальних інститутів зростає від поєднання трьох підходів, що практикуються багатосторонніми інститутами вищого рівня: стимулювання або підтримка змін і реформування міжнародних організацій, визначення нового напрямку дій для інших організацій і "паралельного управління" (створення власних механізмів).

Перші два підходи, особливо щодо ООН, МВФ, СБ, СОТ і ОЕСР, а також ключових регіональних організацій, безсумнівно, будуть сприяти підвищенню стійкості, легітимності і ефективності архітектури сучасних міжнародних економічних відносин. Модель "паралельного управління", хоча і може спочатку створювати напруженість і викликати побоювання щодо суперництва чи конкуренції, забезпечує потреби членів багатосторонніх інститутів вищого рівня, що створюють нові механізми, а також інших суб'єктів міжнародних відносин. Нові інститути з часом знайдуть власну ідентичність і займуть своє місце в інституційній системі світової економіки.

Список використаних джерел

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. Москва: Фонд экономической книги "Начала", 1997.
2. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. Москва: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики. 2010.
3. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства та бідності. Київ: Наш формат. 2016.
4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. URL: <http://mpr.ub.unimuenchen.de/27257/1/ep99001.pdf>
5. Tan Y.H., Verhagen T. Perceived risk and trust associated with purchasing at electronic marketplaces. URL: <http://is2.lse.ac.uk/asp/aspecis/20040170.pdf>

6. Global Risks Report 2019. URL: <http://reports.weforum.org/global-risks-2019/chapter-one/>

7. Global Risks Report 2020. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2020/related>

8. Gnath K., Mildner S-A., Schmucker C. G20, IMF and WTO in Turbulent Times. Legitimacy and Effectiveness Put to the Test. SWP Research Paper (August). Berlin: German Institute for International and security Affairs. 2012. URL: http://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/research_papers/2012_RP10_Gnath_mdn_Schmucker.pdf

9. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. What It Means, How to Respond. World Economic Forum. 2016. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-itmeans-and-how-to-respond>

10. World Economic Forum. Globalization 4.0: Shaping a New Global Architecture in the Age of the Fourth Industrial Revolution. A Call for Engagement. White Paper. 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Globalization_4.0_Call_for_Engagement.pdf

11. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии / пер. с фр. и послесловие А. Б. Гофмана. Москва. : Наука, 1990.

12. Adlen E. Trump, China, and Steel Tariffs: The Day the WTO Died // Council of Foreign Relations. Blog. 9 March 2018. URL: <https://www.cfr.org/blog/trump-china-and-steel-tariffs-day-wto-died>

13. Baldwin R., Martin P. Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences // NBER Working Paper No 6904. National Bureau of Economic Research. 1999. URL: <https://www.nber.org/papers/w6904.pdf>

14. Jia W., Jiang H. Globalization 4.0 Should Go Beyond Technology and Economy // Chinese Social Sciences Today. 22 August 2019. URL: <http://www.csstoday.com/Item/7071.aspx>

15. Розенау Дж. Меняющиеся индивиды как источник глобальной турбулентности // Индивиды в международной политике / Жирар М. Москва: МПА, 1996. URL: <http://worldspol.socio.msu.ru/biblioteka.shtml>

2.6. РИЗИКОЛОГІЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Сучасне світове господарство характеризує ряд тенденцій, серед яких провідними є поглиблення міжнародного поділу праці та спеціалізації національних економічних систем в умовах високого рівня конкуренції, необхідність отримання новітніх технологій і результатів загальносвітової науково-технічної революції, суттєвий вплив на розвиток національного господарства транснаціональних корпорацій, які розміщують капітал у країнах з високим ступенем лібералізації національної економіки та участі у міжнародній економічній діяльності, а також необхідність реалізації країнами конкретних економічних, соціальних, геополітичних, військових і культурно-історичних цілей. Найрозвиненіші країни світу реалізують можливість свого економічного зростання, досягаючи взаємодоповнення структур своїх виробничих мереж та економік через міжнародний поділ праці та поглиблення своєї виробничої спеціалізації. У свою чергу, стійкий економічний розвиток та економічне зростання сприяють зниженню загального рівня інфляції та зростанню зайнятості населення.

Згадані позитивні ефекти породжують психологічний ефект "доміно", коли менш розвинені країни, прагнучи до економічного зростання, одна за одною вступають до інтеграційних об'єднань, оскільки залишатися поза інтеграційних рухів стає економічно невигідно. Як наслідок – з кінця ХХ ст. відбувається активізація інтеграційних процесів на регіональному та міжрегіональному рівнях.

Міжнародна економічна інтеграція породжує якісні зміни в багатьох складових сучасного світу. Мова йде про трансформацію просторової організації системи міжнародних економічних відносин та перерозподіл ролей між учасниками, якими починають виступати інтеграційні об'єднання, створені в різних регіонах світу. В той же час активне поживавлення світового економічного співробітництва та збільшення кількості інтеграційних угруповань спричинює виникнення та перенесення ризиків економічної системи і кризових циклічних проявів кожної з країн-

учасниць угруповання на її партнерів, які знаходяться в тому самому інтеграційному угрупованні.

Ризики, що у такому випадку можуть виникати, здатні охоплювати як внутрішні економічні, політичні, господарські загрози, пов'язані з результатами функціонування національних економічних суб'єктів, так і непередбачувані шоки, що трапляються внаслідок надзвичайних обставин як регіонального, так і світового масштабу. Крім того, чим більшим за кількістю країн-учасниць є інтеграційне угруповання, тим більшого масштабу можуть набувати такі ризики, перетікаючи від одної до іншої національної економіки в рамках інтегрованого союзу. Вплив таких ризиків може стати руйнівним для макроекономічної та структурної стабільності кожної з країн-учасниць та інтеграційного угруповання в цілому.

Проблемам міжнародної економічної інтеграції, а саме розвитку її методологічних засад, форм, механізмів та ефектів присвячений цілий ряд зарубіжних і вітчизняних наукових досліджень. Водночас питання наслідків міжнародної економічної інтеграції для національного добробуту економік країн-учасниць інтеграційних угруповань залишається предметом бурхливих дискусій.

Деякі аналітики вважають, що міжнародні інтеграційні процеси спричинюють зменшення впливу самої держави на її добробут. Частково таке явище пояснюється тим, що через зменшення податкового і митного тягаря найбільші прибутки матимуть компанії, які насправді є більш конкурентоздатними. А частково тим – що сам процес інтеграції приводить до диверсифікації ризиків та зменшенні потреби у соціальному страхуванні, що здійснюється державою. Інші дослідники вважають, що ціною виграшу від інтеграції стає збільшення нестабільності (економічної, соціальної та політичної) через посилення залежності від зовнішньоекономічного розвитку держави. Цю нестабільність разом з диверсифікацією ринків праці можна також вважати ризиками міжнародної економічної інтеграції.

Сучасні міжнародні інтеграційні об'єднання суттєво відрізняються як за формою, так і за основними їх чинниками. Теоретичні основи економічної інтеграції були закладені в післявоєн-

ні роки в рамках неоліберального напрямку в економічній думці. Б. Баласса в роботі "Теорія економічної інтеграції" окреслив основні форми інтеграції (зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна економічна інтеграція). Типологія економіста послужила основою для розробки планів з розвитку і поглиблення інтеграційних процесів політичними та економічними елітами ЄС та інших країн.

На основі класичної теорії торгівлі з постулатом про перевагу вільного ринку, коли джерелом економічного зростання і добробуту є міжнародний поділ праці, сформувалася поширена думка про те, що конвергенція в рамках інтеграційного об'єднання повинна привести до створення здорового конкурентного середовища, яке в перспективі спричинить позитивний вплив на економіку країн-учасниць. Проте на практиці країни ще наприкінці ХХ ст. у своїх інтеграційних кроках почали виходити за межі описаних економістом форм інтеграції та відчувати різні ризики щодо свого добробуту та економічного зростання після утворення інтеграційних об'єднань. Приклади таких ризиків буде описано далі.

Крім того, у роботі "Теорія митного союзу" Б. Баласса дійшов висновку, що створення митного союзу приводить до появи статичних (короткотермінових) та динамічних (довгострокових) ефектів. Статичні ефекти створення митного союзу, у свою чергу, поділялись на ефекти створення та ефекти відхилення торгівлі. Економіст також вважав, що загальні ефекти від створення митного союзу можна оцінювати як позитивний у разі, якщо сума ефектів створення торгівлі переважає суму ефектів відхилення торгівлі. Цей аргумент також став приводом для дискусій багатьох видатних зарубіжних та українських економістів як ХХ так і ХХІ ст., серед яких варто відзначити М. Алле, Дж. Ліпсі, М. Кемпа, К. Кіндерберга, Я. Тінбергена, І. Бураковського, А. Гальчинського, Я. Жаліла, І. Клименка, В. Мовчан, С. Сіденко, А. Філіпенка, О. Шниркова та ін.

Однією з провідних форм, яку країни використовують для економічної інтеграції сьогодні, є зона вільної торгівлі. Створюючи зони вільної торгівлі, країни усувають митні тарифи, кількісні обмеження та нетарифні бар'єри у взаємній торгівлі. Як

правило, країни використовують нульову ставку тарифу, при цьому зберігаючи кількісні обмеження для певних чутливих товарів або груп товарів. Сучасні зони вільної торгівлі також характеризуються усуненням або зменшенням інших експортних та імпорتنих обмежень (наприклад, податків) та встановленням особливих правил щодо визначення країни походження товару.

Таблиця 1
Чинні регіональні торговельні угоди, нотифіковані СОТ

Форма угоди	Кількість
Зона вільної торгівлі	269
Зона вільної торгівлі – приєднання	4
Митний союз	18
Митний союз – приєднання	12
Угоди про економічну інтеграцію	158
Угоди про економічні інтеграцію – приєднання	7
Угоди з частковою сферою дії	26
Угоди з частковою сферою дії – приєднання	2
Всього	496

Джерело: <https://rtais.wto.org/UI/publicsummarytable.aspx>

На відміну від свого класичного теоретичного тлумачення сучасні угоди про зону вільної торгівлі передбачають створення розширених, поглиблених або одночасно розширених та поглиблених ЗВТ та перетворюються у комплексні економічні угоди, які охоплюють не лише питання усунення бар'єрів руху товарів, а й інші сфери, а також регуляторну кооперацію. Так, якщо наприкінці ХХ ст. можна було говорити, що серед усіх зон вільної торгівлі лише 10 % є поглибленими або розширеними, то сьогодні питома вага ЗВТ+ серед звичайних ЗВТ вже становить більше 60 %.

З даних табл. 1 видно, що країни частіше за все обирають форму ЗВТ або ЗВТ+ для досягнення своїх економічних цілей. Це пояснюється тим, що така форма інтеграції дає країнам-учасникам можливість лібералізувати торгівлю між собою та

скористатися перевагами такої лібералізації і при цьому не втратити свій суверенітет.

У той же час країни-учасниці ЗВТ можуть зазнавати і ряду ризиків. Найбільш очевидним є ризик переважання ефектів відхилення торгівлі над ефектами створення торгівлі. У такому випадку країни угруповання відчують скорочення експорту з третіми країнами та мають переорієнтуватися на торгівлю з новими партнерами. У разі, якщо країни новоствореного ЗВТ є "природними торговельними партнерами" і структури їх торгівлі є компліментарними, негативні наслідки ефектів відхилення торгівлі є короткостроковими і країни, адаптуючись до нових умов торгівлі, формують нову структуру своєї національної економіки таким чином, щоб розширити свій експортний потенціал у торгівлі з новими партнерами. Серед прикладів ЗВТ, країнам-учасникам яких вдалось це реалізувати, можна назвати АСЕАН, ЮСМКА, ряд ЗВТ ЄС та інші угруповання. У разі неможливості переорієнтації структур національних економік країни відчують руйнівні наслідки від скорочення експорту, інфляції, зростання безробіття тощо. Такі ефекти часто зустрічаються серед країн, експорт яких дуже сильно залежить від природних чинників конкурентоздатності та має сировинний характер.

Ще одним ризиком, який країни можуть відчувати при створенні ЗВТ, є ризик втрати конкурентоздатності національних виробників та витіснення їх із ринку більш конкурентоздатними виробниками інших країн-учасниць ЗВТ. Класично вважається, що створення ЗВТ має позитивні ефекти конкуренції, оскільки усунення тарифів має наслідком зменшення ціни продукції. Проте у разі інтеграції країн з різним розвитком економіки, усунення тарифу матиме наслідком зниження ціни не тільки національних виробників, а і їх зарубіжних конкурентів. І якщо такі зарубіжні конкуренти мають високий рівень конкурентоздатності та використовують для її зміцнення ширший ряд чинників, ніж національні виробники, то такі зарубіжні виробники заповнюють усі ринки країн-учасниць ЗВТ та витісняють менш конкурентні фірми. Щоб нівелювати такий ризик для своїх

національних виробників часто країни-учасниці використовують нетарифні заходи торгівлі, такі як квоти, технічні бар'єри або неекономічні заходи.

До ризиків такої форми інтеграції варто також віднести ймовірні виклики, з якими може стикнутись країна через деформацію умов інтеграції її партнерів. Наприклад, у випадку ЗВТ України та ЄС механізм інтеграції передбачає наближення нормативної бази України до *acquis* ЄС. Проте процеси реформування самої європейської інтеграції та поява політичних дилем усередині ЄС, загострення проблеми міграції в ЄС та дезінтеграційні процеси (такі як Брекзїт) можуть мати наслідком ризики для процесу соціально-економічних перетворень України та поставити під питання реалізацію її вектору інтеграції в рамках Угоди про асоціацію з ЄС [2].

Наступним етапом економічної інтеграції країн вважається митний союз. Обираючи таку форму інтеграції, країни скасовують торговельні бар'єри у торгівлі (так само як і при ЗВТ) та створюють спільну торговельну політику відносно третіх країн. Країни, утворюючи сучасні митні союзи, також виходять за рамки класичного розуміння такої форми інтеграції та практично створюють поглиблені і розширені митні союзи, які передбачають не лише скасування торговельних бар'єрів, а й лібералізацію у своїх межах руху основних факторів виробництва та збільшення регуляторної конвергенції країн-учасниць [7]. Дуже схожим за своєю суттю до поглибленого і розширеного митного союзу є спільний ринок. Така форма інтеграції передбачає створення країнами митного союзу, а також лібералізацію руху послуг, робочої сили, капіталу тощо.

Обидві форми інтеграції передбачають ряд переваг для країн-учасниць. Серед них імовірно збільшення обсягів торгівлі всередині угруповання, зменшення технічних формальностей та переваги від наближення законодавств і лібералізації руху основних факторів виробництва. Однак так само, як і у випадку ЗВТ, країни можуть відчувати негативні ефекти від переорієнтації торгівлі та посилення конкуренції. Крім того, існування спільної

торгової політики щодо третіх країн має наслідком часткову втрату суверенітету країнами. Останнє може мати неабиякий вплив на стан добробуту країн загалом.

Для прикладу реалізації інтеграційних ефектів та ризиків розглянемо ЄврАзЄс. Статистичні дані вказують на те, що ще функціонування митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану мало наслідком збільшення для країн-учасниць ВВП [6]. Крім того, вже на етапі ЄврАзЄс країни відчували позитивні ефекти від зростання торгівлі. Так, у 2018 р. зовнішня торгівля країн союзу збільшилась на 18,8 % та досягла 753,4 млрд дол США, взаємна торгівля збільшилась на 9,2 % (зросла до 59,7 млрд дол США), а ВВП країн збільшився на 1,8 %.

Попри поширену думку про те, що цей союз є вигідним лише Росії, обсяги торгівлі в рамках союзу зростали не лише між Росією та іншими країнами, але і між іншими країнами та країнами-учасниками. Так, у 2018 р. обсяги торгівлі Вірменії з Білоруссю зросли на 17,3 %, Вірменії з Казахстаном – на 33,9 %, Казахстану з Киргизією – на 13,1 %. Євразійська інтеграція також забезпечує країнам-учасникам ряд позитивних інтеграційних ефектів, серед яких відсутність військової та економічної конфронтації між країнами союзу, безвізовий простір, відсутність митних бар'єрів та спільний ринок товарів (з деякими винятками), спільний ринок праці та спільне регулювання міграції, транзит енергоносіїв, збільшення потоків інвестицій (через механізми Євразійського банку розвитку) та існування фінансової подушки на випадок економічних криз (забезпечується механізмами Євразійського фонду стабілізації та розвитку) [4].

У той же час учасники угруповання відчувають і ряд ризиків. Серед них – виокремлення центру сили (Росія), який має неабиякий вплив на механізми прийняття рішень усіма країнами-учасницями; збитки для всіх країн-учасниць, пов'язані з санкціями для Росії через анексію Криму та війну на Донбасі (здебільшого збитки від реекспорту та труднощів транзиту через територію України); лаг надходження технологій, який відчувають всі країни-учасники через своєрідну замкненість на

торгівлі один з одним; лаг у прийнятті спільних рішень відносно ряду спільних політик, що спричинює неефективність виконання спільних рішень на місцях.

Можна підсумувати, що такі форми інтеграції, як митний союз та спільний ринок, можуть відчувати економічні ризики від лібералізації торгівлі та ризики, пов'язані із значною втратою суверенітету. Якщо ризики, пов'язані з механізмом лібералізації торгівлі в згаданих формах інтеграції, є ідентичними до тих, що відчувають країни-учасниці ЗВТ, то ризики, пов'язані з частковою втратою суверенітету, є глибшими та відрізняються від тих, які притаманні країнам-учасникам ЗВТ. Серед них можна зазначити такі: виокремлення центрів сили, що мають вплив на прийняття рішень; кризові явища, пов'язані з конвергенцією політик (міграційні кризи, фінансові шоки тощо); негативні наслідки для економіки, пов'язані з шоками в інших країнах-учасниках, технологічний лаг, лаг прийняття рішень тощо.

Нарешті, розглянемо найглибші форми інтеграції країн-учасниць, якими є економічний союз та повна інтеграція. Характерними рисами економічного союзу є створення країнами-учасницями спільного та єдиного ринку, а також запровадження спільної економічної політики в основних галузях (промислова політика, сільськогосподарська політика, науково-технічна політика, валютно-фінансова політика, податкова політика, конкурентна політика, соціальна політика, регіональна політика, охорона довкілля тощо) та визначення сфер національної, наддержавної та спільної компетенції в економічному регулюванні. Повна інтеграція передбачає створення країнами економічного союзу та запровадження єдиної економічної політики в усіх сферах та галузях.

Обидві ці форми інтеграції передбачають максимальну конвергенцію як економічної, так і політичної сфери країн-учасниць і в той же час високу вірогідність втрати суверенітету країнами-учасницями. Для прикладу розглянемо Європейський союз. Угруповання з 27 країн (Велика Британія офіційно припинила членство у 2020 р.) діє у формі митного союзу та має ряд спільних політик та особливостей передачі компетенцій

у наднаціональне регулювання. Діяльність союзу та його стратегії у 1990-х та 2000-х вважались взірцем політики регіональної інтеграції та зразком для наслідування, а сама структура ЄС – провідним глобальним гравцем та центром економічної та політичної сили.

Водночас таке угруповання має і ряд ризиків, переважна більшість з яких почали реалізовуватись починаючи з 2008–2010 рр., коли країни-учасниці стикнулись із наслідками для своїх економік глобальної фінансової кризи 2008–2010 рр. Масштаб негативних ефектів, які країни-учасниці відчули внаслідок кризи зони євро, спричинив потужний шлейф соціально-економічної та політичної дестабілізації, яка разом із наслідками міграційної кризи 2015 р. поставила під питання саму ефективність механізму ЄС.

В академічному світі, у світлі подій в ЄС, останніми роками почали поширюватись теоретичні дослідження питань дезінтеграції. У 2017 р. Т.І. Беренд [1] констатував одночасно 9 криз у механізмі функціонування ЄС (5 явних та 4 неявних). Серед явних криз автор виокремлює такі: криза євро, грецька боргова криза, російський виклик європейській безпеці, вихід Британії з ЄС, міграційна криза ЄС. Серед неявних – "демографічна бомба з часовим механізмом", продовження процесу розширення ЄС та його суперечлива політика сусідства, "зворотні тенденції" у процесах трансформації країн Східної Європи та деякі негативні риси сучасного капіталізму – спекулятивні кризи, безробіття та нерівність [5].

Екстраполюючи такі тенденції на загальне теоретичне підґрунтя, можемо говорити про те, що країни, інтегруючись у формі економічного союзу або повної інтеграції, можуть відчувати ряд шоків та ризиків, які мають як ендогенну, так і екзогенну природу. Такі форми інтеграції передбачають, крім ризиків митного союзу та спільного ринку, ще ряд ризиків, пов'язаних з дезінтеграцією, наслідків від деформації умов участі країн, соціально-економічні ризики, ризики спільних політик угруповання та ризиків неспроможності впоратись із загальними світовими викликами.

Підсумовуючи, можна сказати, що міжнародні інтеграційні процеси мають наслідком для країн учасниць ряд позитивних ефектів та зрушень, а також ризиків. Економічна інтеграція країн покликана передусім створити умови для збільшення обсягів торгівлі між країнами та поліпшити умови такої торгівлі за допомогою ряду інструментів спільних політик, але в той же час конвергенція країн призводить також до екстраполяції та перенесення кризових явищ одної країни-учасниці інтеграційного угруповання на її партнерів (інших країн-учасниць цього інтеграційного об'єднання). Всі ризики, які країни-учасниці інтеграційних об'єднань можуть відчувати, можна поділити на дві групи: системні ризики, спричинені зміною структури та умов торгівлі між країнами-учасницями, та ризики внаслідок різного рівня втрати суверенітету країнами-учасницями. До системних ризиків можна віднести такі: перевищення ефектів створення торгівлі над ефектами відхилення торгівлі, неможливість реалізувати ефект реалокатії (переорієнтації торгівлі) через відсутність компліментарності торгівлі, відсутність синергетичного ефекту, ризики витіснення національних виробників більш конкурентними компаніями із країн-партнерів, для об'єднань, учасниками яких є країни з різним рівнем розвитку – ризик менш розвинених країн стати "сировинним придатком").

До ризиків, що виникають унаслідок часткової втрати суверенітету країнами, належать: деформація умов взаємодії в рамках ЗВТ в разі існування кризових явищ у країнах-партнерах, виокремлення центрів сили в самому угрупованні, що впливають на спільну політику інших країн-учасниць, ризики, що виникають унаслідок кризових явищ, не пов'язаних з торгівлею (міграційні кризи, фінансові шоки), технологічний лаг, лаг у прийнятті рішень, ризики, пов'язані з адаптацією спільних політик, ризики, пов'язані з передачею великого обсягу повноважень наднаціональним органам, ризики політичних дилем, ризики дезінтеграції, ризики ерозії політики підтримки під час настання кризових явищ.

Список використаних джерел

1. Berend, T. Iván. The Contemporary Crisis of the European Union: Prospects for the Future. New York: Routledge. 2017.

2. European Union External Action. 2020. Association Implementation Report On Ukraine 2019. URL: https://eu-ua.org/sites/default/files/inline/files/ar_aa_implementation-2019-4_eng.pdf [Accessed 5 November 2020].

3. WTO RTA List. URL: <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

4. Сутырин В. Связанные одной целью: мифы и реальность об интеграции внутри ЕвразЭс // Известия. 6 мая 2019. URL: <https://iz.ru/874036/viacheslav-sutyurin/sviazannye-odnoi-tseliu-mify-i-realnost-integracii-vnutri-evrazes>

5. Сіденко В.Р. Кризові процеси у розвитку інтеграції в ЄС: вигоди та перспективи. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_17_1_07_uk.pdf

6. Федірко Н., Константинова А. Макроекономічні ефекти міжнародної регіональної економічної інтеграції: світова практика та виклики для України // Міжнародна економічна політика. 2015. № 1. URL: http://iejjournal.com/journals/22/2015_7_Fedirko_Konstantinova.pdf

7. Харкова Л.О. Вплив митних союзів на структурні зрушення в економіках країн-учасниць : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2014. 21 с. : табл.

2.7. РИЗИКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

На сучасному етапі розвитку світогосподарських зв'язків закладаються основи для формування таких системних категорій міжнародних економічних відносин, як нова економіка, електронна торгівля, електронна комерція та електронний бізнес. Зазвичай за цими термінами криється глибинний зміст, теоретична сутність якого полягає в тому, що розвиток інформаційних технологій дозволив на початку другого тисячоліття економічного розвитку сучасної цивілізації докорінно

змінити сформовані століттями характер проведення міжнародних комерційних операцій за рахунок широкого використання електронного обміну даними замість традиційного паперового документообігу.

У цих умовах різко зростає ймовірність виникнення і посилення впливу ризиків, викликаних застосуванням сучасних інформаційних технологій у міжнародній комерційній діяльності. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває дослідження теоретичних і прикладних аспектів управління та мінімізації ризиків міжнародної електронної комерції.

Міжнародна електронна комерція схильна до ризиків тією ж мірою, а можливо і більше, що і комерція в її традиційному розумінні. В той же час поряд із класичними економічними ризиками почали виникати й нові, ще недостатньо вивчені ризики, управління якими є складним завданням унаслідок їх неповного вивчення на всіх рівнях світової економіки, їх специфічних рис, природи виникнення, відсутності чіткої класифікації і недосконалих методик аналізу.

Не претендуючи на повне висвітлення і класифікацію специфічних ризиків електронної комерції, уявляється доцільним виділити три групи загроз, а саме: а) традиційні ризики, пов'язані з електронними розрахунками у міжнародній комерції (ризики країни та банків, валютні ризики і ризики контрагентів); б) організаційні ризики міжнародної електронної комерції (клієнтські суперечки і повернення, порушення прав інтелектуальної власності, низький рейтинг оптимізації торгівлі за допомогою вебсайтів, слабкі методи аутентифікації); в) проблеми кібербезпеки (шкідливі програми, хакерські атаки, а також шахрайства з використанням різноманітних засобів передачі даних див. табл. 1).

Можна стверджувати, що перші дві групи ризиків виступають передвістям останньої, найновітнішої групи загроз, оскільки часи написання "жартівливих" вірусів і хакерських атак розважального характеру поступово відходять у минуле, і основною метою девіантних суб'єктів діджиталізації міжнародної комерції постає збагачення за допомогою несумлінних методів боротьби глобального конкурентного середовища [11].

Таблиця 1

Специфічні види ризиків міжнародної електронної комерції

Природа виникнення	Вид ризику	Характеристика ризику
Ризик країни	Суб'єктивний (непов'язаний зі сферою міжнародних банківських та комерційних операцій)	Ризики втрат матеріального, трудового, фінансового часового характеру, соціальні втрати. Проявляються в нанесенні збитку здоров'ю і життю людей (фізіологічний ризик), навколишньому середовищу (екологічний ризик), іміджу, честі і гідності людини (моральний ризик) і т. ін.
		Нерозвинені здатності до ризику; брак досвіду, освіти, професіоналізму; необгрунтовані амбіції; порушення правил поведінки на ринку; недостатнє розуміння угоди. Недолік інформації; стихійні лиха; несподівана зміна кон'юнктури ринку, рівня інформації, законодавства, умов кредитування, оподаткування, інвестування тощо
Ризик непереказу	Суб'єктивний/об'єктивний (пов'язаний зі сферою міжнародних банківських операцій)	Постійний ризик характерний для всього періоду здійснення міжнародної комерційної угоди або діяльності фірм, іноді тимчасовий – лише на окремих етапах реалізації проєкту
		На етапі прийняття рішення ризики пов'язані з помилками в застосуванні методів визначення рівня ризику через нестачу інформації або її низьку якість, використання дезінформації. На етапі реалізації рішення ризики пов'язані з організацією роботи в обслуговуючих кредитно-фінансових установах

Закінчення табл. 1

Природа виникнення	Вид ризику	Характеристика ризику
Валютний Ризик	Об'єктивний/ суб'єктивний (пов'язаний з коливанням валютних курсів під час здійснення міжнародних електронних розрахунків)	Постійний ризик характерний для всього періоду здійснення міжнародних електронних транзакцій, тимчасовий – лише на окремих етапах реалізації проєкту
		На етапі прийняття рішення ризику пов'язані з помилками в застосуванні методів визначення рівня коливань валютних курсів через нестачу інформації або її низьку якість, використання дезінформації. На етапі реалізації рішення ризику пов'язані з помилками в реалізації, несподіваними змінами кон'юнктури валютних ринків. Можливими наслідками можуть виступити чистий, спекулятивний адитивний та мультиплікативний ризик
Ризик контрагенту	Об'єктивний (пов'язаний зі змістом та спрямованістю, метою контрагента)	Такий ризик пов'язаний зі свідомим порушенням алгоритму дій, з бездіяльністю суб'єктів міжнародної електронної комерції На даному етапі існує два види ризиків: неплатежу або неопоставлення товару. Рішенням є складні форми міжнародних розрахунків

Джерело: складено автором на основі [4; 5].

Розвиток та розширення сфери застосування сучасних засобів комп'ютерних технологій у міжнародній комерції, з одного боку, дозволяє підвищити її ефективність завдяки розширенню інформаційного поля, а з іншого – збільшує ризики, що супроводжують цей процес, та спонукає всіх учасників торгівлі до

постійної адаптаційної роботи задля їх зменшення. Використання новітніх комп'ютерних технологій дозволило розширити інформаційне забезпечення міжнародних комерційних операцій: за допомогою мережі Інтернет можливо знайти інформацію про існуючі та нові товари і послуги, підприємства та організації, знайти бізнес-партнерів, постачальників і покупців, інвестиції, вигідні комерційні пропозиції, а також зробити онлайнове замовлення, укласти онлайнкову міжнародну угоду, створити інтернет-магазин, віртуальне підприємство або віртуальну спільноту. В той же час потрібно враховувати ризики, що супроводжують нові можливості електронної комерції, як найважливішої складової економічної безпеки сучасного інформаційного середовища світового господарства.

До найпоширеніших ризиків, які стосуються безпосередньо міжнародної електронної комерції сучасного етапу розвитку світогосподарських зв'язків, можна віднести: а) клієнтські суперечки і повернення товарів; б) порушення прав інтелектуальної власності; в) низький рейтинг SEO-оптимізації на інформаційному ринку просування товарів і послуг; г) слабкі методи аутентифікації національних виробників інноваційного продукту; е) порушення онлайн-безпеки та різноманітних методів шахрайства з кредитними картами.

Зокрема, це саме ті ризики, які можуть впливати на міжнародну електронну комерцію, електронний бізнес та електронну торгівлю, і від яких можна зазнати значних збитків, якщо вони не будуть усунуті належним чином у масштабах світової економіки.

Клієнтські суперечки і повернення продуктів у міжнародних комерційних операціях з віддаленими клієнтами у сфері електронної комерції несе в собі найпотужніші ризики. Одна з найбільших проблем з онлайн-продажами в індустрії міжнародної електронної комерції полягає в тому, що клієнти можуть вимагати повернення грошей за суперечками замовлення. Здебільшого суперечка виникає, коли продукт ніколи не приходить і сума списується з рахунку клієнта. Іноді з клієнта стягується плата двічі, а іноді опис продукту не відповідає реальному продукту. Більше того, також може мати місце безліч випадків шахрайства

з поверненням коштів. Це деякі з потенційних ризиків, пов'язаних з бізнесом міжнародної електронної комерції.

Задля того, щоб мінімізувати негативний вплив цього ризику на електронну комерцію, необхідно якомога ретельніше слідувати таким методам: а) запобігати відвантаженню не того продукту заздалегідь; б) не стягувати плату з клієнта доти, поки ви не будете впевнені, що усі товари відправлені і доставлені; в) використовувати номери відстеження для кожного розміщеного і відправленого замовлення; д) сканувати штрих-коди, звести до мінімуму помилки, пов'язані з платежами; е) налаштувати систему повернення коштів, щоб процес проходив досить швидко і не розчаровував клієнтів [7].

Порушення прав інтелектуальної власності є також однією з поширених загроз безпеки бізнесу міжнародної електронної комерції, зокрема, захист прав інтелектуальної власності дуже важливий у цій індустрії і включає в себе логотипи вебсайтів, контент, слогани, продукти та інші зображення і торговельні марки. Порушення авторських прав та інтелектуальної власності може призвести до величезних збитків компаній та тривалих судових тяганин. Щоб звести цей ризик до мінімуму, можна використовувати кілька методів: 1) забезпечити дотримання суворих правил авторського права всіма співробітниками; 2) ніколи не розкривати конфіденційну інформацію під час спілкування в соціальних мережах, адже це абсолютно небезпечно і може бути передано третім особам; 3) застосовувати письмові протоколи політики і практики безпеки згідно з вимогами СОТ.

З багатьох загроз міжнародної електронної комерції серйозним ризиком може стати низький рейтинг SEO (англ. Search engine optimization, SEO – пошукова оптимізація, або комплекс заходів щодо внутрішньої і зовнішньої оптимізації для підняття позицій сайту у результаті видачі пошукових систем по певних запитах користувачів, з метою збільшення мережевого трафіку (для інформаційних ресурсів) і потенційних клієнтів (для комерційних ресурсів) і подальшої монетизації (отримання доходу) цього трафіку. SEO може бути орієнтоване на різні види пошуку, включаючи пошук інформації, товарів, послуг, зображень,

відеороликів, новин і специфічних галузевих пошукових систем. Низький рейтинг SEO означає низький трафік на сайт, що в кінцевому підсумку призводить до меншої кількості продажів. Створити сайт досить просто, але от домогтися того, щоб він був на перших сторінках пошуку на сайтах комерційного пошуку набагато складніше. Вирішенням цієї проблеми є співпраця з міжнародними SEO-агентствами. Пошукова оптимізація може допомогти поліпшити впізнаваність бренда, впізнаваність в інтернеті і, звичайно, економічній ефективності міжнародної електронної комерції [20].

Глобалізація, нестримне зростання грошових ринків, загальна комп'ютеризація і розвиток ІТ-технологій спричинили за собою появу в нашому суспільстві величезної кількості додаткових інститутів, фінансових інструментів і нових форм взаємодії між людьми, одним з яких у сучасному світі виступають криптовалюти – новий вид електронних грошей, що швидко набирає популярності. За даними "CoinMarketCap" нині у світі існує 699 видів криптовалют, їх сумарна ринкова капіталізація збільшилася на 53 % з початку 2017 р., з 17,7 до 27,144 млрд дол США, при тому, що в січні 2016 р. становила 6 млрд дол США [21].

У разі слабких і дуже простих методів аутентифікації може спостерігатися велика кількість кібератак на банківську сферу. Найпотужнішим чинником підриву сучасної системи електронних платежів виступає саме сфера позабанківських міжнародних розрахунків і платежів, основою яких виступають криптовалюти. Якщо аутентифікувати користувача тільки за ідентифікатором і паролем, є ймовірність, що ця інформація може бути вкрадена. Вже на сучасному етапі розвитку міжнародних електронних розрахунків існують надійні методи аутентифікації для мережевої безпеки, які можуть протистояти атакам. Кращим вирішенням цієї проблеми є використання методу двухфакторної або багатфакторної аутентифікації. Це ідеальний спосіб поліпшити онлайн-безпеку. Він додає додатковий рівень безпеки і може запитувати код перевірки, відмінний від ідентифікатора і паролів.

До основних недоліків використання криптовалют можна віднести:

1. Відсутність гарантій. Власники біткоїнів не мають ніяких гарантій, адже вони не зможуть повернути свої гроші, які в них вклали. Курс біткоїнів встановлюється ринком, і при настанні глобальних фундаментальних обставин може навіть впасти до нуля. Ніхто не може гарантувати, що такого не станеться. Крім того, біткоїн як валюта нічим не підкріплена, крім обчислювальних потужностей, використовуваних для його створення.

2. Неможливість контролювати рух капіталу. Для того щоб скористатися засобами, вкладеними в систему Bitcoin, необхідно мати доступ в інтернет, програмне забезпечення і пароль від власного гаманця. Системи криптовалют роблять капітал абсолютно вільним, що лякає центральні банки різних країн, оскільки контроль за рухом капіталу є одним з основних джерел влади.

3. Втрата пароля до електронного криптогаманця або його непрацездатність ведуть до безповоротної втрати всіх коштів, що знаходиться в ньому [9].

Виходячи з вищевикладених недоліків криптовалют як інвестиційно-спекулятивного активу, можна стверджувати, що популярність криптовалют світової економіки виступає діалектичною категорією у зв'язку із затребуваністю поняття "справедливих грошей". Їх повною анонімністю і захистом від підробок виступає механізм більш зручного засобу платежу, зберігання та накопичення, а їх різке коливання вартості приносить дохід світовим центральним банкам, у яких з'являється можливість заявляти про небезпечність зберігання коштів у системі Bitcoin. Однак стабілізація курсу валют і відсутність інфляції стають причиною того, що економічно активна частина населення буде відмовлятися від національної валюти на користь криптовалют [10].

Одна з найбільших проблем, з якими стикається онлайн-світ, – це ризики безпеки. Хакери можуть зламати мережу компанії і таким чином отримати доступ до конфіденційної інформації, такої як дані компанії і дані кредитної картки клієнта. Вебсайт електронної комерції повинен бути надійно захищений. Задля цього перед налаштуванням сайту потрібно заді-

яти додаткові рівні мережевої безпеки, включаючи безпечний брандмауер. Веброзробник повинен переконатися, що на вебсайті встановлені стандартні протоколи безпеки, такі як сертифікація SSL і шифрування даних. Також потрібно регулярно відслідковувати свій сайт і просити свою хостингову компанію перевіряти сервери на наявність вірусів або шкідливих програм. Крім цього, бажано не зберігати записи з бази даних і мати мінімальний обсяг даних на сайті.

Вебсайти в міжнародній електронній комерції дуже часто мають справу з крадіжками інформації про кредитні картки. Хакери і шахраї можуть легко використати чужу кредитну карту для завершення транзакції з бізнесом. Щоб цьому запобігти, потрібно посилити заходи безпеки в інтернеті, щоб можна було швидко виявити уривчасті або шахрайські транзакції. Також можна використовувати: 1) аутентифікацію Secure Sockets Layer для захисту даних; 2) SSL-сертифікати важливі для транзакцій. Вони можуть підтвердити бізнес-особистість і зашифрувати дані [16].

Компанії, що страхують ризики міжнародної електронної комерції, повинні бути готовими до того, що при вирішенні питання про надання страхового захисту страхова фірма обов'язково залучатиме для проведення незалежного інспекторського огляду сюрвеєра – сторонню компанію, яка спеціалізується на технологіях електронної комерції та інформаційної безпеки. За результатами такого огляду визначаються превентивні заходи (наприклад, необхідність резервного копіювання найважливішої інформації, організації технічного обслуговування, що відповідає сучасним вимогам безпеки та надійності тощо), з виконанням яких ув'язується програма страхування. При цьому виключно важливого значення набуває чітке визначення та класифікація ризиків.

Класифікація сучасних ризиків міжнародної електронної комерції, які пов'язані з викликами часу та інформаційно-технічною революцією у сфері зовнішньоекономічної діяльності, дозволила згрупувати їх за методами управління та технічними діями таким чином (табл. 2):

Таблиця 2

**Ризики міжнародної електронної комерції
в умовах діджиталізації світової економіки [1]**

№ пор.	Ризики	Методи управління	Технічні дії
1	Вплив комп'ютерних вірусів	Превентивні заходи	Установка антивірусних програм, інструктаж користувачів
2	Перехоплення даних	Використання технологій шифрування	Кодування даних з метою запобігання їх виправленню
3	Невірна ідентифікація користувачів	Застосування систем аутентифікації	Запровадження електронного цифрового підпису з метою перевірки авторства та достовірності документа
4	Несанкціоноване проникнення в захищені мережі	Використання між мережевих екранів	Фільтрація інформаційного потоку

Ризики, що виникають у цих учасників, можуть бути поділені на три групи, серед них: інформаційні; технологічні; комерційні ризики.

До інформаційних можна віднести такі ризики, як:

- ✓ порушення авторських прав (незаконне відтворення та розповсюдження матеріалів);
- ✓ незахищеність доменного імені;
- ✓ фіктивні фірми;
- ✓ продаж товарів низької якості;
- ✓ злочинство, поширення та пошкодження інформації після несанкціонованого доступу до вебресурсу (незаконне стирання, руйнування, псування або приховування даних без права на це);
- ✓ поширення інформації у зв'язку з переходом працівників до конкурентів (витік інформації, що часто супроводжується втратою клієнтів та важливих фахівців).

До технологічних ризиків можна віднести:

- ✓ помилки, допущені в розробці програмного забезпечення (помилки в програмі або системі, яка видає несподіваний або неправильний результат);

- ✓ несанкціонований доступ до вебсайту (протиправні дії, в результаті яких, зловмисник отримує доступ до закритої для сторонніх осіб інформації);

- ✓ злам електронного магазину для продажу посилань та поширення рекламних матеріалів без дозволу власника магазину; збій у роботі сервера;

- ✓ неправильна інтеграція системи електронної комерції з внутрішніми робочими процесами.

Що стосується комерційних ризиків, то до них можна віднести такі, як

- ✓ фізичні загрози (будь-які загрози для персональних даних, які можуть дозволити стороннім людям отримати фізичний доступ до комп'ютера, а також загрози крадіжки, знищення комп'ютера, стихійних лих, пожеж та ін.);

- ✓ людський фактор (помилки співробітників);

- ✓ нанесення шкоди корпоративному іміджу бізнесу (дії, що здійснюються винятково з наміром заподіяти шкоду вебсайту, а також зловживання правами, нанесення збитку діловій репутації компанії);

- ✓ ризики, пов'язані з оплатою онлайн в електронних магазинах (наявність обману та шахрайства при розрахунку електронними грошима зі злочинним вебмагазином);

- ✓ ризики, пов'язані з постачальниками, надання їм доступу до даних, поширення стратегії й тактики маркетингу (неправомірне поширення комерційної таємниці компанії та іншої важливої інформації);

- ✓ ризики, пов'язані з клієнтами, надання їм доступу до даних, поширення стратегії й тактики маркетингу (зловживання наданою інформацією та неправомірне її поширення);

- ✓ недостатня інтеграція електронної комерції з каналами постачання товарів (основною причиною недостатньої ефективності або рівня розвитку електронних закупівель є розрив між традиційною та електронною логістикою на підприємстві);

✓ небезпека втрати введених даних (номер кредитної карти, ім'я, адреси можуть бути перехоплені й використані для шахрайської діяльності);

✓ фальсифіковані продукти (продукти, які існують тільки на сторінці (X)-магазину, в реальності їх немає) [14].

Якщо розглядати цей аспект з боку споживачів, продавців та держави, то виділимо можливі категорії ризиків:

1) для споживачів:

✓ через засоби ідентифікації особи користувача можна здійснювати контроль за нею, перевіряти її діяльність;

✓ сегмент населення, що не має доступу до мережі, залишається неохопленим, до того ж не всі види товарів представлені в мережі;

✓ споживачі не мають змоги повною мірою пересвідчитись у якості товару чи послуги до моменту отримання його;

✓ необхідність сплати авансу в повному або частковому обсязі від вартості покупки;

✓ складний порядок повернення товарів у випадку бажання клієнта повернути покупку;

✓ логістика виконання замовлення має швидкість, або продуктивність, неадекватну швидкості інтернету, окрім того зростає вартість невеликих замовлень за рахунок поштових послуг, послуг перерахунку коштів;

✓ хаос, заплутаність і громіздкість інтернету;

✓ відсутність мотивів відвідування магазинів, безпосередньо не пов'язаних зі здійсненням купівель.

2) для виробників:

✓ у системі електронної торгівлі упускається ефект, можливий тільки при особистому контакті покупця й продавця і, що досягає за рахунок чарівності продавців, їхніх інтуїтивних здатностей й уміння продати навіть не занадто бажаний для покупця товар;

✓ посилення конкурентної боротьби, її перехід на глобальний рівень, до того ж для країн, що розвиваються є характерним низький рівень охоплення населення мережею;

✓ необхідність забезпечення потужної технологічної основи для функціонування е-комерції, її постійного оновлення вимагає значних вкладень фінансових ресурсів;

✓ проблеми ціноутворення, оскільки внаслідок відкритості інформації виробники не можуть завищувати ціни;

✓ складність організації діяльності та розробки онлайн-вітрини (висока вартість, необхідність координації роботи відділу продажів, бухгалтерії, автоматизація обробки платіжних банківських карт і електронних грошей);

✓ внаслідок відкритості інформації зростає ймовірність порушення прав інтелектуальної власності, плагіату, фінансових шахрайств, тому постає проблема інформаційної безпеки;

✓ невизначеність та складність організації бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю, переорієнтація інформаційних потоків із традиційних паперових носіїв у електронну форму, що за умов необізнаності працівників може ускладнити прийняття управлінських рішень;

✓ недостатня обізнаність працівників із сучасними інформаційними технологіями та системами, а висококваліфіковані кадри зазвичай вимагають значних витрат на оплату праці;

✓ необхідність залучення спеціалістів, що будуть здійснювати адміністрування сайту, оновлювати контент інформаційного ресурсу [2].

3) для ділових контрагентів:

✓ за умов існування е-комерції посередництво втрачає свої позиції, а тому взагалі може зникнути;

✓ необхідність підвищеної довіри між партнерами, фінансових та інших гарантій, оскільки реальне існування контрагента є невизначеним;

✓ необізнаність контрагентів із правилами ведення іноземного бізнесу, відсутність уніфікованих стандартів взаємодії в мережі можуть призвести до виникнення непорозумінь та конфліктів;

✓ складність координації економічних відносин, що складаються на віртуальному ринку із матеріальними аспектами цих відносин [12].

4) для держави та суспільства:

✓ нерівномірність розвитку електронної комерції у різних регіонах, галузях та в різних ланках виробництва;

✓ для країн з невисоким економічним розвитком електронний бізнес не є пріоритетним напрямом розвитку, окрім того, вимагає вкладень у розвиток науки, техніки, інфраструктури;

✓ монополізація ринків, оскільки сектор малого підприємництва не завжди може вистояти перед викликами конкурентного середовища;

✓ внаслідок ускладнення контролю товарно-грошових потоків у мережі, правову невизначеність, створюються сприятливі передумови, які часто використовуються недобросовісними платниками податків для здійснення протиправної діяльності, зокрема, ухилення від оподаткування чи незаконної мінімізації сплати податків, різного роду шахрайств та зловживань [4].

Причиною цього є існування в Україні для E-commerce певного ряду проблем та ризиків, пов'язаних із цим, серед яких можна виділити:

1. Недостатня безпека даних. Основними труднощами у сфері електронної комерції є недостатній захист інформації, що передається через мережу Інтернет. Це зводиться до двох загроз – комп'ютерні підробки і шахрайство та порушення таємниці особистого життя в умовах можливості чіткої фіксації купівлі/продажу товарів.

2. Якість комунікацій. У даній сфері міститься недостатній розвиток мережі комунікацій, а саме відсутність покриття 3G/4G по всій території України, а також мала пропускна спроможність каналів та низька швидкість передачі інформації [13].

3. Нестабільність національної грошової одиниці щодо світових валют. Це призводить до завищення цін у вітчизняних електронних магазинах. Частково через це впливає на переорієнтацію на зарубіжні онлайн-магазини, зокрема китайські.

4. Недосконала законодавчо-нормативна база. В Україні прийнято Закон щодо регулювання електронної комерції однією з останніх країн ЦСЄ. Закон ще потребує доопрацювання і не передбачає особливостей для угод електронної комерції в окремих сферах. Незастосування та невдосконалення нормативно-правової бази може слугувати ризиком втрати грошей без отримання тих чи інших товарів або послуг [6].

5. Ненадійні системи платежів. Рівень довіри покупців до вітчизняних платіжних систем є низьким, що є наслідком невисокого рівня життя населення та відсутності механізмів регулювання електронної економічної діяльності.

6. Ризик втрати товару під час доставки. Україна поки що не досягла належного рівня конкуренції між постачальниками логістичних послуг. Як правило, якісні послуги дорогі, а неякісні породжують недовіру. Сплата товару не накладеним платежем може бути ризиком втрати грошей, та неотримання посилки в майбутньому.

7. Високі ризики невідповідності продукції з її якісними та фізичними характеристиками у мережі, а отже низький рівень довіри населення до інтернет-покупок [3].

В Україні діяльність суб'єктів міжнародної електронної комерції, особливо на сучасному етапі їх становлення та розвитку, стикається з різноманітними викликами, які дозволяють стверджувати про проблеми, що суттєво зменшують ефективність їх діяльності, а також про основні ризики, які вимагають системної мінімізації.

У першу чергу, незважаючи на те, що основи законодавчої бази функціонування електронної комерції України вже створені, вона потребує подальшого вдосконалення. Розвиток системи міжнародної електронної комерції України постійно супроводжується ризиками кібербезпеки, зокрема – хакерськими атаками та блокуванням сайтів. За даними Google, за березень 2018 р. 50 млн відвідувачів були сповіщені про те, що зламани сайти намагалися вкрати особисту інформацію користувачів або встановити вірус. Зокрема, у березні 2017 р. таких користувачів було 17 млн, тобто зростання загроз безпеки та конфіденційності перевищує майже 200 %. Наслідками таких дій є блокування або санкції з боку пошукових систем і антивірусів, внаслідок чого відвідуваність платформ України падає, а система міжнародної електронної комерції України втрачає репутацію та інвестиційну привабливість [8].

Нині однією з головних конкурентних переваг будь-якої системи електронної комерції країни виступає швидкість доставки товарів до споживачів і ефективна діяльність її логістичної інфраструктури. Саме тому недосконала система міжнародних логісти-

чних систем України створює передумови для відсутності вибору можливих варіантів іноземних споживачів у сфері асортименту та швидкості доставки продукції, що виступає однією з основних причин відмови від покупки вітчизняних товарів [15].

Інституційно-правова основа розвитку та запобігання ризикам міжнародної електронної комерції формується на основі бази таких державних установ, як Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та Міністерство цифрової трансформації України. Ураховуючи транснаціональну та транскордонну природу електронної комерції, постає проблема комплексного нормативно-правового, організаційного та технологічного регулювання діяльності провайдерів телекомунікаційних послуг, забезпечення, надання і реалізації електронних послуг, правил укладення електронних правочинів під час розрахунків за спожиті товари чи послуги тощо.

Зокрема, з багатьох загроз міжнародної електронної комерції України серйозним ризиком може стати SEO (низький рейтинг оптимізації міжнародної торгівлі за допомогою вітчизняних вебсайтів) та цифровий маркетинг бізнесу нашої держави. Низький рейтинг SEO господарюючих суб'єктів України означає, що низький трафік на вітчизняні сайти у кінцевому підсумку призводить до зменшення обсягів електронної торгівлі. Створити сайт досить просто, але от домогтися того, щоб він був на перших сторінках пошуку у міжнародній комерції є нагальним науково-практичним завданням. Державна підтримка пошукової оптимізації суб'єктів підприємницької діяльності України може поліпшити впізнаваність вітчизняних брендів, а також сприяти зростанню інвестиційного клімату та експортному потенціалу [19].

Таким чином, слід зазначити, що впровадження надійних та ефективних засобів мінімізації ризиків електронної комерції як у сфері безпеки фінансових транзакцій, врегулювання проблем нормативно-правового регулювання електронної торгівлі, а також у забезпеченні кібербезпеки зовнішньоекономічних операцій у глобалізованому інформаційному господарському просторі є можливим лише за умов об'єднання зусиль на рівні міжнародної взаємодії держав, інтеграційних угруповань та міжурядових та неурядових організацій.

Список використаних джерел

1. Давидов М.В. Особливості організації управління та страхування ризиків у системі електронного банківського бізнесу // Вісник Української академії банківської справи. 2017. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/55490/5/Davydov_risk.pdf.
2. Захаренко Д. Електронна комерція та офшорний бізнес: особливості розвитку // Молодий вчений. 2019. № 7. С. 126–232.
3. Кондрус Л.Л. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні / Університет митної справи та фінансів. 2017. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1885/>.
4. Патраманська Л.Ю. Електронна комерція: переваги та недоліки / Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Вінниця. 2015. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/32.pdf.
5. Приварникова І.Ю., Войтенко М.В. Ризики електронної торгівлі та шляхи їх мінімізації / Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна. 2016. URL: http://confcontact.com/2012_02_17/2012_strategy5/36_Privarnyukova.htm.
6. Проект Інституту економічної безпеки "Прогноз фінансових ризиків". URL: <http://www.bre.ru/security/21627.html>
7. Фаустова К.И. Электронная коммерция – новое направление экономической деятельности. Территория науки. 2014. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/elektronnaya-kommertsiya-novoe-napravleniiekonomicheskoy-deyatelnosti> (дата обращения: 05.02.2020).
8. 17% українських онлайн-покупців здійснюють більше 20 покупок на рік: інсайти e-commerce ринку 2019. Blog.olx.ua. 2019. URL: <https://blog.olx.ua/20621/17-ukra%D1%97nskix-onlajn-pokupciv-zdijsnyuyut-bilshe-20-pokupok-na-rik-insajti-e-commerce-rinku-2019/>.
9. 2020 Social Media Marketing SocialMediaExaminer.com Industry Report. 2020. URL: <https://usercontent.one/wp/www.mitt-hassleholm.se/wp-content/uploads/2020/05/IndustryReport-2020.pdf>
10. Crypto Currency Market Capitalizations. URL: <http://coinmarketcap.com/>.

11. Ecommerceceo.com (2019), "5 Types of Ecommerce Business Models That Work Right Now", URL: <https://www.ecommerceceo.com/types-of-ecommerce-business-models/#b2c-ecommerce>, (Accessed 11 Jan 2020).

12. GRUBOR, Aleksandar; JAKŠA, Olja. Internet marketing as a business necessity. *Interdisciplinary Description of Complex Systems: INDECS*, 2018, 16.2: 265–274.

13. ITC.ua. Kantar TNS представила исследование интернет-аудитории Украины: глобальной сетью пользуется уже 70% взрослых украинцев, с помощью мобильных устройств – 55%. 2018. URL: <https://itc.ua/news/kantar-tns-predstavila-issledovanie-internet-auditorii-ukrainyi-globalnoy-setyu-polzuetsya-uzhe-70-vzroslyih-ukraintsev-s-pomoshhyu-mobilnyih-ustroystv/>

14. NetPeak. Специфіка й тенденції ринку інтернет-маркетингу України в 2020 році – дослідження Netpeak. 2020. URL: <https://nachasi.com/2020/07/22/marketing-ukraine-2020/>

15. Polishchuk A. Review of e-commerce market of Ukraine in 2018. URL: <https://promodo.ua/blog/obzor-ecommerce-rynka-ukrainy-v-2018.html#gref>

16. PR Newswire. Digital Banking Market Demand to Hit \$12 Trillion by 2026; Global Market Insights, Inc. / PR Newswire. 2020. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/digital-banking-market-demand-to-hit-12-trillion-by-2026-global-market-insights-inc-301150454.html#:~:text=Digital%20Banking%20Market%20size%20worth,by%20Global%20Market%20Insights%2C%20Inc.>

17. Promodo. Исследование – Как украинский бизнес использует интернет-маркетинг. 2018. URL: <https://promodo.ua/blog/issledovanie--kak-ukrainskij-biznes-ispolzuet-internet-marketing.html>

18. Regan McPhee. Selling on Amazon vs eBay in 2020: Which is Better? // Junglescout. URL: <https://www.junglescout.com/blog/amazon-vs-ebay/> (дата звернення: 18.11.2020).

19. Revisium.com. "Commercial sites and online stores at risk". 2019. URL: https://revisium.com/kb/reason_to_hack.html.

20. SEO-news. Интернет-маркетинг в Украине: обзор рынка – 2018. URL: <https://www.seonews.ru/analytics/internet-marketing-v-ukraine-obzor-rynka/>

21. Statista. Worldwide digital population as of July 2020–2020. URL: <https://www.statista.com/statistics/617136/digital-population-worldwide/>

22. The most popular ecommerce websites in Ukraine // Ecommerce News. URL: <https://ecommercenews.eu/popular-ecommerce-websites-ukraine/>(дата звернення: 18.11.2020).

2.8. ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА ОСНОВНІ СФЕРИ ПРОЯВУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У 2020 р. пандемія COVID-19 стала основним фактором ризику для функціонування світової економіки. Станом на 9 листопада 2020 р. було зареєстровано 50,6 млн випадків захворювання цією хворобою, 1,26 млн осіб від неї померло [1]. Розподіл випадків по основних уражених країнах та Україні подано в табл. 1.

Таблиця 1
Розподіл випадків захворювання і смертей від COVID-19 по країнах

Країна	Частка серед випадків захворювання, %	Частка серед детальних випадків, %
США	19,7	18,9
Індія	16,9	10,1
Бразилія	11,2	12,9
Франція	3,6	3,2
Росія	3,5	2,4
Іспанія	2,6	3,1
Аргентина	2,5	2,7
Велика Британія	2,4	3,9
Колумбія	2,3	2,6
Мексика	1,9	7,6
Італія	1,8	3,3
Перу	1,8	2,8
Південна Африка	1,5	1,6
Іран	1,4	3,1
Німеччина	1,4	0,9
Україна	1,0	0,7

Джерело: розраховано авторами за даними [1].

Негативні економічні наслідки для країн, пов'язані з пандемією, включають в себе:

- ✓ безпосередні наслідки від хвороби;
- ✓ непрямі втрати від вимушених обмежувальних заходів у країні;
- ✓ непрямі втрати від скорочення світового попиту;
- ✓ непрямі наслідки, пов'язані з невизначеністю майбутніх тенденцій і складністю планування економічної діяльності.

Дослідження ризиків, пов'язаних із пандемією, знайшло своє відображення в науковій літературі. Наприклад, ще до пандемії коронавірусу до основних економічних ефектів епідемій відносили:

- ✓ підвищені витрати і навантаження на систему охорони здоров'я;
- ✓ постійні або тимчасові втрати у робочій силі внаслідок смертей, хвороб або карантину;
- ✓ скорочення публічних зібрань, закриття закладів освіти;
- ✓ скорочення попиту на такі послуги, як транспорт, туризм тощо [2].

К. Кірк і Л. Ріфкін (2020) відзначили зміни у поведінці споживачів під час пандемії коронавірусу, а саме елементи паніки на початку пандемії щодо закупівлі засобів для очищення та гігієни, самостійне вироблення на дому деяких видів товарів та послуг, підтримка соціальних зв'язків онлайн, переосмислення брендів, онлайн-продажі тощо [3]. С. Баруа (2020) зазначає, що пандемія сприяє попиту на товари першої необхідності і зменшує попит на інші товари, що відображається на змінах їх цін [4].

Інша група публікацій [5; 6; 7; 8] зазначають про характер шоків. Загалом по цих дослідженнях можна відстежити думку, що на початку епідемії основний вплив здійснює шок пропозиції, а потім до нього додається шок від скорочення платоспроможного попиту.

Низка авторів аналізували вплив на окремі галузі: нафтову [8], послуги з подорожей і пасажирського транспорту [9], продукти харчування [10], медичне обладнання або засоби захисту [11; 12].

Інша група дослідників зазначає про можливі довгострокові наслідки, такі як оновлення торговельних угод, переміщення виробництва, деглобалізація [4], регіоналізація навколо основних центрів світової економіки [8].

Втім, динаміка подій і невизначеність сценаріїв майбутнього обумовлюють подальший науковий пошук в окресленій тематиці. Зокрема доцільною є розробка ефективної методики оцінки вразливості економік країн та їх зовнішньоекономічних економічних зв'язків, а також її перевірка з урахуванням поточних міжнародних економічних тенденцій.

У березні 2020 р. у [13] для оцінки рівня ризиків для країн світу ми розробили індекс стійкості торгівлі в умовах пандемії (IFTSP), який включав такі компоненти:

1. Стійкий експорт товарів (+): продуктів харчування, олії; комп'ютерної, аудіо- та відеотехніки; медичного обладнання, фармацевтичних товарів, засобів косметики і гігієни (останній компонент помножений на 3).

2. Стійкий експорт послуг (+): телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних; аудіовізуальних і пов'язаних з ними.

3. Вразливий експорт товарів (-): нафти і нафтопродуктів; руд, металів і металопродукції; виробів мистецтва, ювелірних і пов'язаних виробів; машин і транспортних засобів; цементу і пов'язаних будівельних матеріалів; друкованої продукції, офісної і канцелярської продукції; меблів; товарів для туризму; взуття.

4. Вразливий експорт послуг (-): пасажирського транспорту, туристичних і будівельних.

5. Імпорт (-) медичного обладнання, фармацевтичних товарів, засобів косметики і гігієни (помножений на 3).

Всі компоненти взяті у % від ВВП країни за 2018 р. за даними [14]. Включення тих чи інших груп товарів або послуг базувалося на припущеннях щодо проциклічного (-) або ациклічного (+) характеру попиту на них та характеру трансформації попиту в умовах епідемії (зокрема, посилений попит на продукцію медичного призначення і засоби очищення) та карантину (сталлий попит на ІТ та аудіо- та відеообладнання і послуги).

На цей раз перевіримо обґрунтованість розробленої нами методики. По-перше, відзначимо низку галузевих тенденцій на прикладі ЄС, України та світових цін на товари.

Досвід країн ЄС показав, що в березні-червні 2020 р. (порівняно з аналогічним періодом 2019 р.) найбільше скоротилося виробництво капітальних товарів, споживчих товарів тривалого

споживання та середньотехнологічних товарів, послуг туризму, громадського харчування і пасажирського транспорту. Найменше постраждало виробництво високотехнологічних товарів і товарів поточного споживання, IT-, кур'єрські та деякі інші види послуг. Щодо експорту товарів, у березні-липні 2020 р. найбільше постраждав експорт паливо-мастильних матеріалів, машин і транспортних засобів, а найменше – продуктів харчування, олії / жирів та хімічної продукції [15].

Експорт товарів України у січні-серпні 2020 р. (порівняно з аналогічним періодом 2019 р.) скоротився на 6,6 %, але імпорт товарів ще більше – на 14,6 %. Серед найбільш постраждалих складових експорту такі:

- ✓ мінеральні палива, нафта і продукти її перегонки (–38 %);
- ✓ недорогоцінні метали та вироби з них (–18 %);
- ✓ текстильні матеріали та текстильні вироби (–13 %);
- ✓ живі тварини та продукти тваринного походження (–12 %);
- ✓ засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (–12 %).

Навпаки більш сталим виявився експорт за такими позиціями:

- ✓ жири та олії тваринного або рослинного походження (+20 %);
- ✓ продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (+7 %), зокрема фармацевтична продукція (+10 %);
- ✓ готові харчові продукти (0 %);
- ✓ руди, шлак і зола (0 %);
- ✓ меблі (–2,5 %).

Експорт послуг України у січні-червні 2020 р. порівняно з аналогічним періодом 2019 р. скоротився на 11,6 %, імпорт також зменшився більше – на 25,7 %. Особливо постраждав експорт транспортних послуг (–23 %), зокрема послуг повітряного транспорту (–39 %) і послуг з переробки матеріальних ресурсів (–19 %). Навпаки зріс експорт послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг (+17 %), професійних та консалтингових послуг (+5 %) [16].

Щодо світових цін, то станом на 10 листопада 2020 р. (порівняно з початком року) світові ціни на нафту (Брент) скоротилися на 35 % (основне падіння відбулося в першій половині року, після чого відбулася часткова корекція), на вугілля на

11 %. Ціни на золото зросли на 23 %, пшеницю на 7 %, яловичину на 32 %, сталь на 7 % [17]. Тобто загалом, хоча і за поодинокими винятками, включення нами тих чи інших експортних галузей до категорій стійкого або вразливого експорту виявилось обгрунтованим.

По друге, зробимо перевірку власне індексу IFTSP методами регресійно-кореляційного аналізу. Індекс IFTSP був обрахований для 100 найбільших економік світу за даними по структурі зовнішньої торгівлі за 2018 р. Він показав, що 90 % країн світу мали абсолютну вразливість (тобто мали індекс менше 0).

Зіставимо значення індексу IFTSP з чотирма доступними порівнюваними макроекономічними показниками за 2020 р. Перші три показники – це прогнозні дані по 99 країнах (крім Куби) за 2020 р. порівняно з 2019 р.:

- ✓ зміна поточного рахунку як частки від ВВП (CA);
- ✓ економічне зростання (GDP);
- ✓ зростанням реальних обсягів експорту товарів та послуг (REGS).

Вони опубліковані у жовтневому випуску World Economic outlook МВФ за 2020 р. [18], тобто цей прогноз вже зроблений з урахуванням тенденцій за результатами першої хвилі пандемії коронавірусу. Четвертий показник – це фактичне зростання номінального експорту товарів та послуг в поточних цінах (CPEGS) у II кварталі 2020 р. порівняно з аналогічним періодом 2019 р., розраховане нами за даними Balance of Payments Statistics МВФ [19]. Результати кореляційного аналізу показано в табл. 2.

Усі чотири показники демонструють статистично значущу позитивну кореляцію з індексом IFTSP, що свідчить про його прогностичну цінність. Проте кореляція із зростанням ВВП і реального експорту є достатньо помірною. Поясненнями може бути те, що пандемія здійснює негативний вплив на ВВП не тільки через експорт унаслідок шоку світового попиту, а й через шоки пропозиції. Останній же радше залежить від рівня захворюваності та жорсткості карантинних заходів усередині країни. А динаміка натуральних обсягів експорту не враховує динаміку цін (яка посилює вплив шоку попиту на ВВП) і відмінності в рівні відкритості економіки.

Кореляційна матриця

	IFTSP	Зміна СА, % ВВП	GDP, % зроста- ння	EGS, % зроста- ння	CPEGS, % зроста- ння
IFTSP	1,00				
Зміна СА, % ВВП	0,58	1,00			
GDP, % зростання	0,37	0,69	1,00		
EGS, % зростання	0,28	0,58	0,76	1,00	
CPEGS, % зростання	0,42	0,60	0,30	0,30	1,00

Джерело: розраховано авторами за даними [14; 18; 19].

Проте кореляція на рівні 0,58 між IFTSP і динамікою поточного рахунку платіжного балансу достатньо свідчить про зв'язок оціненої нами зовнішньоторговельної вразливості країни за умов пандемії, виходячи з даних про структуру торгівлі, із погіршенням її зовнішньоторговельної конкурентоздатності. Кореляція з фактичною динамікою експорту в період першої хвилі пандемії (0,42) є статистично значущою і помірно позитивною.

У табл. 3 відзначено ранги обраних країн за вказаними вище показниками, крім одного: ранги за фактичною динамікою експорту були би неінформативні через велику частку країн з відсутніми на період дослідження даними (майже третина).

Лідер у рейтингу за IFTSP, Ірландія, очікувано зберігає свої високі позиції. Наприклад, поточний рахунок має покращитись на 16 п.п. ВВП, а за фактичною динамікою експорту $-3,3\%$ вона опинилася на 2-му місці. Швейцарія опинилася на 3-му місці як за IFTSP, так і фактичною динамікою експорту. Найбільш вразлива країна, Лівія, так і залишається в кінці рейтингу за трьома показниками 2020 р. Втім багато країн у середині списку демонструють варіабельність за різними критеріями ранжування.

Таблиця 3

Ранги обраних країн

Country	IFTSP	Зміна СА, % ВВП	GDP, % зростання	EGS, % зростання
Ірландія	1	1	24	6
Швейцарія	3	80	48	26
Аргентина	7	14	93	60
Пакистан	11	4	13	13
Індонезія	15,5	16	14	50
Індія	18	22	89	52
Бразилія	19	5	54	9
США	24,5	38	33	67
Китай	27	28	6	8
Нідерланди	32	74	49	45
Франція	34	58	85	78
Україна	37	3	73	19
Австралія	39	21	32	44
Велика Британія	40	11	86	75
Єгипет	43	27	2	10
Японія	47	46	47	59
Іспанія	49	63	95	89
Нігерія	51,5	37	34	4
Італія	54,5	32	91	82
Канада	56	39	71	68
Іран	59	66	43	1
Німеччина	60	59,5	56	63
Туреччина	61	87	42	81
Південна Африка	63	17	75	57
Мексика	64	13	81	47
Польща	65,5	7	25	31
Росія	69	77	31	39
Республіка Корея	78	43	16	32
Саудівська Аравія	83	93	50	51
Лівія	99	99	99	97

Джерело: розраховано авторами за даними [14; 18].

Ми передбачали, що у відносному рейтингу за IFTSP позиції України трохи кращі за середні (38 місце серед 100 країн). У рейтингу за динамікою поточного рахунку вона опинилася на 3-му місці із очікуваним поліпшенням поточного рахунку на 7 п.п. від ВВП. Відносно високе місце Україна посідає і за стійкістю реального експорту (−4 %), і за динамікою фактичного експорту (−15 % – 7-ме місце серед 68 країн). Хоча за сукупними втратами ВВП (−7,2 %) Україна майже опинилася на рівні нижньої квартилі.

Далі нами побудовані дві регресійні моделі. Зміна поточного рахунку від IFTSP розраховується за такою формулою (що визначена після вилучення спостереження по Лівії, яке можна вважати статистичним викидом, що призводить до порушення припущення про нормальність залишків):

$$\Delta CA = 1,026 + 0,154 \text{ IFTSP} \\ (0,488) \quad (0,023)$$

Коефіцієнт детермінації становить 0,31 при рівні значущості менше 0,01. У дужках статистичні похибки. Прогнозне значення для України становить −0,23 п.п. ВВП. Тобто Україна перевищує своє розраховане значення зміни поточного рахунку на 7,2 п.п. ВВП.

Модель залежності динаміки фактичного експорту у II кварталі 2020 р. від IFTSP має вигляд:

$$\text{CPEGS} = -23,67 + 0,343 \text{ IFTSP} \\ (1,98) \quad (0,092)$$

Коефіцієнт детермінації становить 0,17 при рівні значущості менше 0,01. Прогнозне значення для України становить −26 %. Україна перевищила своє розраховане значення зміни експорту на 11 %.

Нарешті на прикладі найбільших економік та України відзначимо особливості динаміки ВВП, експорту, прямих іноземних інвестицій та персональних переказів (значною мірою мігрантів) в період першої хвилі пандемії – див. табл. 4.

Таблиця 4

Динаміка економічних показників найбільших економік світу та України у 2 кварталі 2020 р.

Країна	Зростання ВВП, %	Зростання експорту, %	Зміна чистого припливу ПІІ, млрд дол	Зростання надходження персональних переказів, %	Зростання вилат персональних переказів, %
Австралія	-7	-18	16,9		-6
Аргентина	-16,2	-19	-0,1	-5	-59
Бразилія	-9,7	-10	-15,3	15	-49
Велика Британія	-19,8	-20	41,1	-4	-1
Євросона	-11,8	-24	-48,1	-16	1
Індія	-25,2				
Індонезія	-4,19	-22	2,6	-22	-11
Іспанія	-17,8	-40	-10,8		
Італія	-13	-33	-2,7	2	30
Канада	-11,5	-32	1,1		1
Китай	11,7	1	3,9	-7	-22
Мексика	-17,1	-40	3,7	4	-26
Нідерланди	-8,5	-16	65,6	-12	0
Німеччина	-9,8	-24	-2,9	-2	7
Південна Африка	-51	-37	0,3		
Республіка Корея	-3,2	-22	-4,3	-10	-26
Росія	-3,2	-32	-0,2	-16	-27
Саудівська Аравія	-4,9	-56	-2,7		7
США	-31,4	-30	27,3		-1
Туреччина	-11	-39	1,0	-12	
Франція	-13,7	-34	-18,7	-2	-2
Швейцарія	-7,3	-6	45,4		
Японія	-7,9	-24	-37,7	6	16
Україна	-9,9	-15	0,1	-4	16

Джерело: динаміка ВВП [17], інші показники – розрахунки авторів за даними [19] порівняно з 2 кварталом 2019 р.

Бачимо, що в умовах першої хвилі пандемії (II квартал) відбулося скорочення ВВП у більшості економік. У III кварталі відбулося часткове відновлення на фоні послаблення обмежувальних заходів. У Китаї перша хвиля відбулася раніше, тому скорочення ВВП відбулося у I кварталі (-10 %), а у II кварталі вже спостерігалось відновлення. Найважчі тимчасові втрати для економічної активності відбулися в Індії, США та Південній Африці. Економічне падіння в Україні було радше типовим, хоча було спричинене не стільки епідемією, скільки обмежувальними заходами і скороченням попиту на світових ринках.

Суттєво впав експорт в Північній Америці, Південній Європі, країнах-експортерах нафти, Південній Африці. Тенденції щодо прямих інвестицій різнонаправлені. Негативні тенденції спостерігалися в єврозоні, Японії, Бразилії; позитивні – в Нідерландах, Великій Британії, Швейцарії, США; а, наприклад, у Китаї, Росії, Туреччині, Україні динаміка близька до нейтральної.

У низці країн зменшилися виплати персональних переказів за кордон (наприклад, у Латинській Америці, Китаї, Росії). Тенденції за надходженням персональних переказів не настільки виражені. Ймовірно можуть діяти дві протилежні тенденції. З одного боку, скорочення економічної активності в приймаючій країні і повернення сезонних трудових мігрантів додому звужує базу для персональних переказів, з другого боку, якщо країна походження мігрантів також перебуває у скрутному становищі, мігранти, що залишилися за кордоном, мають стимули допомагати своїм родичам у країні походження.

Отже, структура експорту виявилася важливим фактором вразливості країн до економічних викликів пандемії. Розроблений нами для попередньої оцінки такої вразливості індекс IFTSP демонструє достатньо тісний зв'язок з динамікою зовнішньоекономічної конкурентоздатності країни та фактичним експортом товарів і послуг у період першої хвилі пандемії. Як і прогнозувалося, Ірландія та Лівія стали лідером та антилідером у рейтингу збереження конкурентоздатності. Україна перевищила очікування щодо зовнішньоекономічної стійкості з урахуванням помірного скорочення експорту, яке на тлі сильнішого зменшення

імпорту привело до суттєвого поліпшення стану поточного рахунку платіжного балансу.

Китай раніше за інші країни перейшов до відновлення своєї економіки та експорту (навесні), у той час як інші найбільші економіки відчули відновлення тільки влітку 2020 р. Тенденції щодо прямих інвестицій та персональних трансфертів у найбільших економіках достатньо різнонаправлені, що ускладнює здійснення остаточних висновків щодо них.

Водночас доступні на сьогодні дані не враховують тенденції під час другої хвилі пандемії восени 2020 р., отже зберігаються елементи невизначеності щодо майбутнього перебігу подій.

Список використаних джерел

1. COVID-19 Dashboard / Center for Systems Science and Engineering (CSSE) at Johns Hopkins University (JHU). 2020. URL: <https://www.arcgis.com/apps/opsdashboard/index.html#/bda7594740fd40299423467b48e9ecf6>.

2. Verikios G., Sullivan M., Stojanovski P., Giesecke J., Woo G. The Global Economic Effects of Pandemic Influenza, Centre of Policy Studies / IMPACT Centre Working Papers. No g-224, Victoria University, 2011. URL: <http://www.copsmodels.com/ftp/workpapr/g-224.pdf>.

3. Kirk C.P., Rifkin L.S. I'll Trade you Diamonds for Toilet Paper: Consumer Reacting, Coping and Adapting Behaviors in the COVID-19 Pandemic // Journal of Business Research, Elsevier. 2020. 117(C). P. 124–131. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296320303271>.

4. Barua S. COVID-19 Pandemic and World Trade: Some Analytical Notes, MPRA Paper. No 99761. University Library of Munich, Germany. 2020. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99761/1/MPra_paper_99761.pdf.

5. Boot A.W.A., Carletti E., Haselmann R., Kotz H.-H., Krahen J.P., Pelizzon L., Schaefer S.M., Subrahmanyam M.G. The Coronavirus and Financial Stability. SAFE Policy Letters 78. Leibniz Institute for

Financial Research SAFE. 2020. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/214882/1/1692877798.pdf>.

6. Büchel K., Legge S., Pochon V., Wegmüller Ph. Swiss Trade During the COVID-19 Pandemic: An Early Appraisal, *Diskussionsschriften credresearchpaper*, No 30. Universität Bern, Departement Volkswirtschaft – CRED. 2020. URL: <http://www.vwl.unibe.ch/wp-content/uploads/papers/cred/CREDResearchPaper30.pdf>.

7. Hayakawa K., Mukunoki H. Impacts of COVID-19 on International Trade: Evidence from the First Quarter of 2020, *IDE Discussion Papers*, No 791. Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (JETRO). 2020. URL: https://ir.ide.go.jp/?action=repository_action_common_download&item_id=51769&item_no=1&attribute_id=22&file_no=1.

8. The Effects of the Coronavirus Disease (COVID-19) Pandemic on International Trade and Logistics // *Libros y Documentos Institucionales*. No 6. Naciones Unidas, Economic Commission for Latin America and the Caribbean. 2020. URL: <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/45878>.

8. Albulescu C. Coronavirus and Oil Price Crash, *Working Papers*, No hal-02507184, HAL. 2020. URL: <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-02507184v2/document>.

9. Schuler T. Impact of the COVID-19 Lockdown on Trade in Travel Services // *Economic Bulletin Boxes*. European Central Bank. 2020. No 4. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202004_01~d1a38decec.en.html.

10. Kerr W. A. The COVID-19 Pandemic and Agriculture: Short- and Long-run Implications for International Trade Relations // *Canadian Journal of Agricultural Economics*, Canadian Agricultural Economics Society. 2020. No 68(2). P. 225–229.

11. Espitia A., Rocha N., Ruta M. Trade in Critical COVID-19 Products, *World Bank Other Operational Studies*, The World Bank. 2020. No 33514. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/33514/Trade-and-COVID-19-Guidance-Note-Trade-in-Critical-Covid-19-Products.pdf?sequence=1>.

12. Leibovici F., Santacreu A.M. International Trade Policy During COVID-19 // *Economic Synopses*. Federal Reserve Bank of St. Louis. 2020. No 35. URL: <https://files.stlouisfed.org/research/>

publications/economic-synopses/2020/06/12/international-trade-policy-during-covid-19.pdf.

13. Chugaiev O.A. Foreign trade strength of countries under the COVID-19 pandemic // Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2020. Вип. 143. С. 45–56.

14. Data Center / UNCTADStat. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.

15. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

16. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.

17. Trading Economics. URL: <https://tradingeconomics.com/>.

18. World Economic Outlook Databases / International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases>.

19. Balance of Payments and International Investment Positions Statistics / International Monetary Fund. URL: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52>.

2.9. СИСТЕМА РИЗИКІВ УЧАСТІ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Проблематика міжнародного поділу праці почала досліджуватись у контексті міжнародної торгівлі ще за часів меркантилістів під кутом галузевої структури міжнародної економіки. Поняття "меркантильна система" сконструював А. Сміт (1776) як опозицію власної філософії багатства народів. Однак уже автор "Національної системи політичної економії" (1841) Ф. Ліст узяв під захист "меркантилістів", вважаючи їх заслугою усвідомлення важливості промислової політики для економічного суверенітету, для підйому країни на більш високий рівень економічного розвитку з консолідацією внутрішнього ринку і зміною галузевої структури (від суто землеробської держави до "аграрно-мануфактурно-комерційної" за рахунок нового поділу праці) [24].

Історики-економісти ХХ ст. від німецької " нової історичної школи" до американця Р. Камерона підтримали цю переоцінку. Меркантилізм був необхідною для свого часу політикою держав-

ного будівництва, в якій фінансове господарство було сполучною ланкою між політичним і економічним життям. Відкрилися нові горизонти світової торгівлі у вигляді "обох Індій", виник географічний поділ праці з новими економічними інструментами, серед яких і нова система розрахунків з вексельними ярмарками, поштою, журнальними новинами [26]. По "вертикалі" часу доктрина "торгового балансу" виступає як "зрілий" меркантилізм і такі автори, як А. Серра, У. Петті, Дж. Чайльд, Д. Дефо, І. Г. Юсті протестують проти короткозорих старовинних заходів заборон вивезення монети і злитків, а наполягають на тому, що "просторовий" розріз, а саме географічний поділ праці визначає характер багатства.

Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. в умовах переформатування світового гео економічного простору у глобальний, поряд з окремими державами, міжнародними організаціями, регіональними інтеграційними угрупованнями, БНП перетворюються на одного з основних суб'єктів міжнародної економіки. І саме БНП відіграли значну роль в утворенні глобальних інноваційних систем, які вплинули на нові форми МПП, де поєднуються корпорації і технології в одній просторовій точці, створюючи глобальні міста, які є елементами як сучасних кластерів, так і глобальних корпоративних мереж.

Г. Перлмуттер передбачив розвиток сучасного МПП під впливом мережевої системи БНП, яка впливає на МПП через створення глобальних ланцюгів вартості та включення до системи міжнародного виробництва тисяч незалежних фірм – субпідрядників БНП. Він зазначав, що до наявних багатонаціональних компаній (фірм-гігантів 1970-х рр.) приєднається значна кількість нових фірм – спільних підприємств або фірм – партнерів БНП. Учений називав таку структуру світової економіки "суз'я́м індустріальної системи", оскільки кількість нових учасників міжнародного виробництва буде справді величезною. Наявність спільних фірм і субконтрактних операцій стане свідченням радикальної трансформації традиційних БНП. Головні учасники бізнесу "Ери геоцентричних глобальних систем" – "мультикраїнні" та "космополітичні супергігантські фірми" формуватимуть мережеві альянси та коаліції промислових, торгових і сервісних партнерів. Рисами "суз'я́я індустріа-

льної системи", на думку Г. Перлмуттера, будуть гнучкість, постійна трансформація локації та учасників, спільне використання ресурсів та активів. Провідні БНП виступатимуть координаторами та організаторами такого сузір'я. Між учасниками мережевих відносин відбуватиметься рух проміжних продуктів, інформації та ресурсів, і основним економічним змістом формування таких мережевих економічних систем є створення додаткових організаційних та виробничих зав'язків задля створення нових ланцюгів вартості за рахунок формування єдиної організаційно-технологічної та інформаційної середовища, створених автономними економічними агентами та віртуальними підприємствами з метою розширення та підвищення ефективності МПП. В рамках самої такої економічної системи МПП певною мірою поєднує два протилежних економічних принципи: конкуренцію та кооперацію.

Така мережева економічна система є достатньо гнучкою для того, щоб дозволити учасникам системи конкурувати за розширення своєї частки в загальному об'ємі продажу, залучати нових економічних агентів у мережу, і така форма МПП організовує, координує діяльність усіх учасників таким чином, щоб підвищити їх загальну конкурентоздатність. Також варто зазначити, що мережеві економічні системи як продукт мережевої економіки видозмінюються, породжуючи нові форми міжгалузевої кооперації та співпраці і формуючи новітній міжнародний поділ праці, проте і самі міжнародні економічні системи видозмінюються під впливом технологічних та інституційних факторів.

Розвиток МПП можна представити як серію технологічних революцій, у результаті яких одні технології виробництва змінювалися іншими, а разом з ними і лідируючі галузі, склад технологічних лідерів, які задавали траєкторію розвитку на наступні десятиліття. Існує цілий ряд теорій і концепцій, покликаних пояснити нерівномірність і закономірності техніко-економічного розвитку: інноваційна теорія розвитку І. Шумпетера, теорія довгих хвиль Н. Д. Кондратьєва, концепція інфратраєкторій М. Хірооки, теорія техніко-економічних парадигм (ТЕП) К. Переса. У роботі М. Хірооки "Інноваційний динамізм і економічне зростання" запропоновано ідею синтезу уявлень про характер впливу різних чинників на розвиток МПП [7].

За допомогою поняття техніко-економічної парадигми К. Перес виділяє принципи, що визначають залежність МПП від технологічних революцій. Він пропонує розглядати історію економічного розвитку як зміну пануючих технологічних укладів. Під технологічним укладом розуміється цілісний комплекс технологічно пов'язаних виробництв, у динаміці функціонування являє собою відтворювальний контур. У своїй концепції технологічних укладів (ТУ) економіст дає комплексну інституційну характеристику ТУ, що дозволяє простежити взаємозв'язок зміни лідируючих технологій і стадійність МПП. Отже, кожен "технологічний уклад це сукупність базисних і удосконалених технологій, а також організаційних інновацій, які впроваджуються на основі домінуючої "техніко-економічної парадигми" (ТЕП) [1].

Життєвий цикл технологічного укладу розширює концепція технологічної та інституційної трансформації Д. Норта. Суттєвою особливістю теорії технологічних революцій і техніко-економічних парадигм є концентрація на закономірності становлення і розвитку цілих кластерів технологій, відтворювальних контурів. Згідно з уявленнями Д. Норта, розкриття потенціалу нової виробничої технології зумовлено дією інституційних чинників, у тому числі дією системи формальних правил, зміна яких може здійснюватися цілеспрямовано. В цілому вплив сформованої системи інститутів на динаміку технологічного прогресу та МПП може бути охарактеризований відповідно до схеми¹, представленої на рис. 1.

¹ Ми виходимо із припущення, що до моменту появи нової технології (А) базові суспільні інститути – як формальні, так і неформальні – влаштовані таким чином, щоб забезпечувати реалізацію виробничого потенціалу комплексу традиційних для даного суспільства технологій та існуючого МПП (В) і відповідних галузей. При цьому в рамках комплексу традиційних галузей, очевидно, існують галузі-лідери. З ненульовою вірогідністю інституційна система суспільства (набір інститутів В) буде організована в напрямку забезпечення максимальної виробничої ефективності даних галузей, що впливатиме в цілому на МПП.

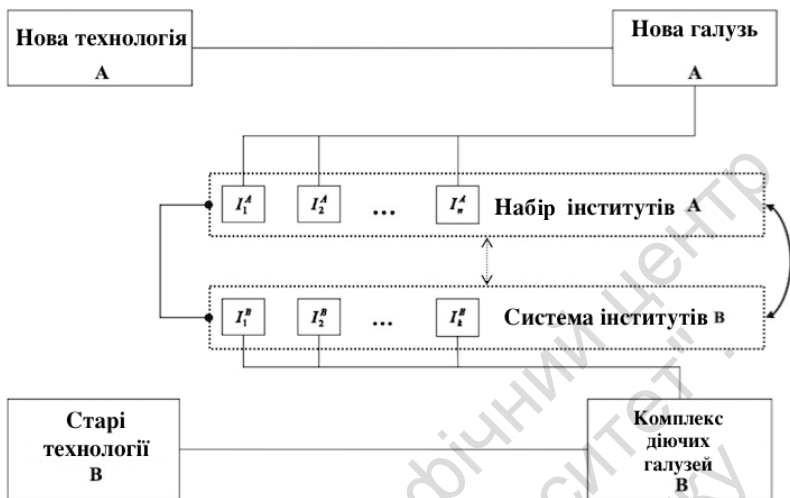


Рис. 1. Вплив інституційної системи на застосування нових технологій

Джерело: розроблено автором.

Між ТУ, описаними в науковій літературі, та індустріальними революціями і їхнім впливом на МПП простежується логічний взаємозв'язок. Так, першу промислову революцію зробив паровий двигун, що вирвав людину з тотальної залежності від стихійних сил природи. Зазначений перехід від першого технологічного укладу до другого ознаменував собою вихід цивілізації з доіндустріальної епохи та її триумфальне входження в індустріальний період розвитку, пов'язаний з масштабною механізацією виробництва. Друга промислова революція (стрибок до третього технологічного укладу) пов'язана із загальною електрифікацією економіки, а третя (формування четвертого-п'ятого технологічних укладів) – з її тотальною комп'ютеризацією. Програмований мікроконтролер, здатний одночасно керувати декількома електродвигунами-електроприводами у верстатах з числовим програмним управлінням (ЧПУ), створив широкі можливості для автоматизації виробництва. Перспектива скоординованої роботи безлічі таких верстатів, у тому числі вельми розосереджених у просторі, що відкрилась завдяки "промислому

інтернету", послужила основою четвертої індустріальної революції. Головна особливість нинішнього, пов'язаного з переходом до шостого технологічного укладу, етапу розвитку цивілізації полягає в тому, що "промисловий інтернет" дозволяє легко перенастроювати, перепрограмувати функціонування взаємопов'язаних підприємств (див. рис. 2).

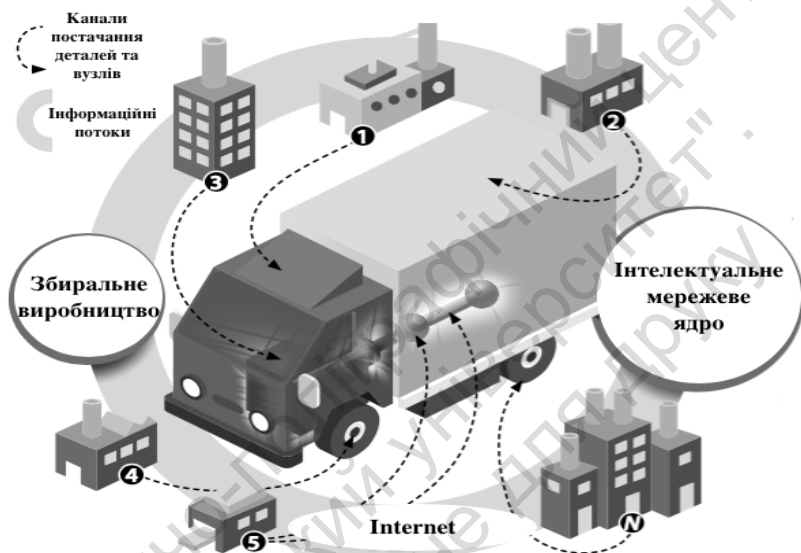


Рис. 2. Загальний принцип функціонування інтелектуальних виробничих систем

Джерело: розроблено автором.

У підсумку вся сукупність таких виробництв і формує сучасний МПП і базуються в різних регіонах, країнах і навіть на інших континентах, може легко перемикатися на випуск нової, інноваційної продукції. Більш того, інтелектуальне ядро такої гнучкої виробничої системи має принципову можливість у режимі реального часу контролювати всі етапи життєвого циклу продукції, що випускається, починаючи з "допологової" фази інноваційного проектування відповідно до запитів конкретних споживачів і закінчуючи її організованим збутом і експлуатацією аж до моменту поворотної утилізації. Очевидно, що "промисло-

вий інтернет" і інтелектуалізація виробництва, дозволяючи координувати діяльність і споживання в глобальному просторі і в часі, вже сьогодні формують зміни у світовому господарстві. Четверта індустріальна революція (Індустрія 4.0) – це глобальний інноваційний проєкт, на якому базуватиметься вся архітектура сучасного МПП, і який завершує індустріальний етап еволюції цивілізації та її входження у фазу формування інтелектуальної (неоіндустріальної або надіндустріальної) економіки (див. табл. 1).

Засновник і голова форуму в Давосі Клаус Мартін Шваб назвав сучасні зміни в економіці четвертою промисловою революцією (Індустрією 4.0), яка характеризується злиттям технологій і розмиванням кордонів між фізичними, цифровими і біологічними світами. Індустрія 4.0 передбачає значне зростання інвестицій в основні засоби та нематеріальні активи, у прискореній інтеграції у виробничі процеси кіберфізичних систем. Отже, четверта індустріальна революція сьогодні вже набуває загальних рис, незважаючи на той факт, що на значній території земної кулі домінують технологічні уклади в рамках третьої промислової революції. Але незважаючи на неоднорідність поширення індустріальної революції 4.0 у глобальних масштабах, вона характеризується поєднанням технологій, що розмивають кордони між різними сферами життя (фізичної, біологічної, віртуальної і що, у свою чергу, прискорено трансформуватиме МПП [6].

Отже, саме інноваційні технології впливають на трансформацію МПП. Проте інноваційні технології, як і індустріальна революція не мають однорідності в глобальній системі. Нині описані комплекси інноваційних технологій освоєні лише низкою глобальних корпорацій, що мають потужні мережі незалежних постачальників по всьому світу, наприклад, німецької Trumpf (у частині виробництва лазерного обладнання), німецької Siemens (у частині медичної інженерії), британської Rolls-Royce (у частині створення реактивних авіадвигунів), французьким розробником програмного забезпечення у сфері 3D-дизайну Dassault Systèmes [4]. Але сутність процесу в тому, що МПП під впливом мережових економічних систем у майбутньому вимагатиме зміни існуючих бізнес-моделей під ці технології, тобто глобальні мережові корпорації будуть розширювати свою структуру, заповнюючи глобальну неоднорідність.

Етапи становлення Індустрії 4.0

Етапи техніко-технологічного прогресу		Тип економіки	Основний ланцюг економіки	Переважаючий тип власності	Масштаб господарського планування	Політико-економічна система
Класифікація ЄАЕС	Класифікація ЄС та США					
Перший технологічний устрій (до середини XVIII ст.)	Аграрно-доіндустріальний період	Доіндустріальна	Домашнє господарство, підприємець	Дрібно-дисперсна (атомарна)	У рамках домашнього господарства	Конкурентно-ринковий капіталізм
Другий технологічний устрій (друга половина XVIII ст. – перша половина XIX ст.)	Перша промислова революція	Індустріальна	Підприємство, фірма	Дезінтегрована	У межах підприємства, фірми	
Третій технологічний устрій (кінець XIX ст. – перша чверть XX ст.)	Друга промислова революція		Галузева монополія	Горизонтально інтегрована	У рамках галузі	Державно-монополістичний капіталізм
Четвертий технологічний устрій (1930–1980 рр.)	Третя промислова революція		Міжгалузева корпорація	Вертикально інтегрована	У масштабах регіональної та національної економіки	Державно-корпоративний капіталізм
П'ятий технологічний устрій (1980–2000 рр.)		Неоіндустріальна (інтелектуальна)	Транснаціональна корпорація			
Шостий технологічний устрій (початок XXI ст.)	Четверта промислова революція		Міжнаціональна (глобальна) корпорація	Системно (глобально) інтегрована	У масштабах світової економіки	

Джерело: розроблено автором.

Усі види сучасної інноваційної активності мають комбіновану природу, а нелінійність інноваційного процесу можна представити у вигляді циклічного кола з оберненим зв'язком (Circle of Innovation). Технологічні інновації створюють не тільки нові продукти та послуги, а й нові способи використання нових продуктів та послуг. У свою чергу, нові способи використання нововведень оновлюють існуючі моделі соціально-економічної організації та соціальних взаємодій, а ці моделі генерують нові потреби, які задовольняються за рахунок подальшого розвитку технологічних інновацій. Розуміння цієї циклічності і дає нам можливість аналізувати вплив індустріальної революції на МПП у контексті поширення інноваційних технологій.

Отже, Індустрія 4.0 не має стосунку ані до спасіння державами галузей попередніх технологічних укладів, які програють у рамках глобальної конкуренції, ані до пріоритетної державної підтримки певних напрямлень хай-теку, ані тим паче до наздоганяючих моделей, внесених у практику азійськими країнами у 70-х роках². Як об'єктивна світова тенденція вона веде до зростання наукоємності виробництва та підвищення частки технологічної передової обробної промисловості у структурі ВВП, перш за все в економіках розвиненого світу, зокрема у США і країнах ЄС [12]. Причому в умовах розподіленого виробництва (його

² За розрахунками Deloitte, чим вищі реальні темпи зростання виробничого сектору, тим швидше росте вся економіка в реальному вираженні – і навпаки. Причому ця кореляція не залежить ні від вихідних абсолютних масштабів (вартісної величини) даного сектору, ні від його відносної частки у структурі ВВП. Спираючись на ці розрахунки, Всесвітній економічний форум рекомендує всім країнам стимулювати освіту інноваційних кластерів і розвивати в цьому організаційному форматі індустрію нового покоління. Зв'язок між динамікою обробної промисловості і динамікою ВВП однаково характерний і для країн з високою часткою даного сектору у ВВП (вище 30 % – Китай, Південна Корея, Таїланд), і для країн з низьким ступенем (менше 16 % – США, Франція, Велика Британія, Індія, Бразилія), і для країн із середньою часткою (від 16 до 30 % – Японія, Німеччина, Росія, Мексика, Польща, Тайвань) [5].

фрагментації між країнами за проміжними стадіями створення продукту в глобальному ланцюгу вартості) промисловий сектор, оцінюваний у національній статистиці за вартістю кінцевих продуктів, органічно включає в себе різні види наукоємних послуг, присутніх у тих чи інших ланках глобальних ланцюжків.

Отже, можемо зазначити, що сутність МПП у контексті Індустрії 4.0 – це концентрація не на організаційній структурі, а на структурі капіталізації технології, від розробки до провадження у своїх мережах. Саме наукоємні технології перетворюють низькодохідні операції обробки та збирання у високодохідні. Смартсорсинг як породження нової індустріалізації вплинув на модель диверсифікації мережевих економічних систем, де такою моделлю став рещоринг (re-shoring) – повернення офшорингових ланцюгів з країн, що розвиваються, назад у розвинуті країни. Тобто, якщо моделлю диверсифікації глобальних корпорацій 20 років тому було перенесення виробництва у треті країни (певних операцій, як було описано нами вище на прикладах провідних корпорацій), то сьогодні диверсифікація більш складних мережевих економічних систем (де глобальні корпорації є складовою) спрямована на неперервність інновацій, де мережева економічна система розміщує такі ланки у кластерах, які є складовою цієї ж мережі (у безпосередній близькості до власних університетів, технологічних хабів, високоспеціалізованих постачальників та спеціальних споживачів зі стійким попитом на такі інноваційні продукти та ін.).

Зниження інтенсивності офшорингу у сфері виробничих операцій, як наслідок описаної диверсифікації, супроводжується його прискореним поширенням у сфері НДДКР, що безпосередньо впливає на вже сформовані наукоємні ланки глобальних ланцюгів на території як країн, що розвиваються, так і розвинених країн. На сьогодні США виступають основним генератором і найбільшим інвестором у R&D-проекти в усьому світі, а найбільша кількість трансграничних R&D-проектів серед усіх регіонів світу реалізується в ЄС. Азійські країни є найбільшим підрядником у сфері R&D для США та ЄС, у той час як такі аналогічні інвестиції з азійських країн направлені

до країн ЄС. Але однією з форм диверсифікації МЕС, зумовленою новою індустріальною революцією, є зміна позицій офшорингу R&D-функцій з азіських країн назад у США, Німеччину, Велику Британію.

В економічних системах, де інституційні суб'єкти вільно створюють мережеві системи (мережеві партнерства) та розвивають колаборацію у форматі потрійної спіралі (спіраль – це поєднання в одній однорідній системі простору знань та простору інновацій), стимули до виробництва (продукування) інновацій стають стійкими. Тому у своїй практичній політиці багато країн не роблять різниці між новою індустріалізацією та інноваційним переходом, а інтегрують обидва завдання в єдиний курс на створення безбар'єрного мережевого економічного середовища, сприятливого для безперервної інноваційної активності. Цей підхід знаходить відображення в регіональній і промисловій політиці ЄС, у концепції Глобального індексу конкурентоспроможності ЄС, націлюючи країни на усунення будь-яких бар'єрів (бюрократичних, інфраструктурних та ін.), для нарощування горизонтальної зв'язності економіки, для безперервної освіти в ній нових мережевих екосистем [19].

Як свідчать емпіричні дослідження, проведені McKinsey Global Institute, діджиталізація економіки може бути не менш потужним інструментом підвищення її продуктивності та конкурентоспроможності, ніж створення технологічних інновацій як таких [3]. Це означає, що у всіх країнах, і особливо тих, що наздоганяють, з'являється шанс для нелінійного ривка в зростанні продуктивності, якщо вони орієнтуються на широку інформатизацію суспільства й ефективне впровадження в бізнес-процеси вже існуючих у світі ІКТ, а не стільки на створення власних проривних технологій на окремих напрямках. На рис. 3 зображено розрив у продуктивності праці в БНП, які визнані діджиталізованими та такими, що не належать до діджиталізованих, і працівники яких створюють додану вартість у промисловому виробництві:

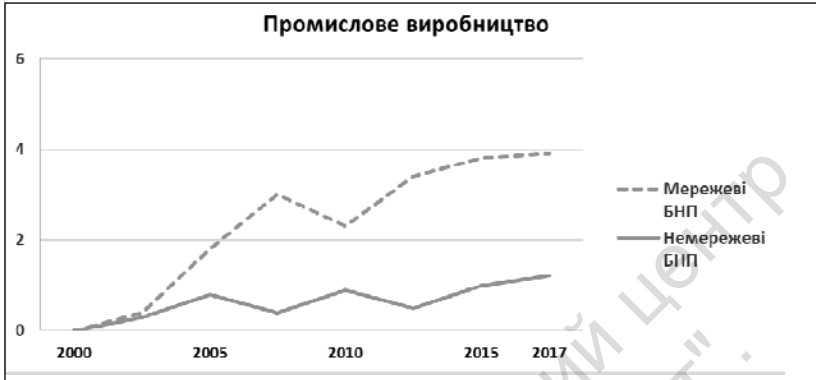


Рис. 3. Розрив у продуктивності праці у мережевих БНП та немережевих корпораціях у промисловому виробництві (де 1 пункт = 10 %)

Джерело: розроблено автором за [8].

Як видно з рис. 4, більш значним є розрив у продуктивності праці в БНП, які визнані діджиталізованими та такими, що не належать до діджиталізованих, і працівники яких створюють додану вартість у сфері послуг:

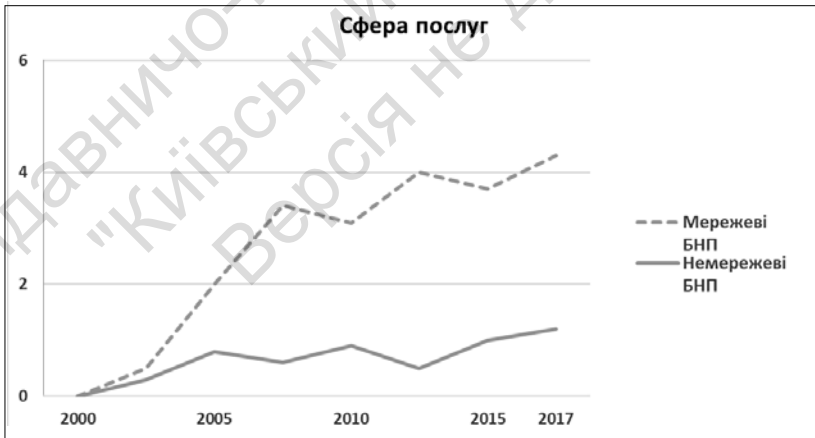


Рис. 4. Розрив у продуктивності праці у мережевих БНП та немережевих корпораціях у сфері послуг (де 1 пункт = 10 %)

Джерело: розроблено автором за [8].

Наприклад, Австралія отримала суттєву перевагу в сукупній продуктивності, відмовившись від ідеї технологічного ривка власними силами і зробивши ставку на широке використання висококонкурентних імпортованих ІКТ. Однак навіть у цьому випадку країні потрібно адаптувати світові ІКТ до національних умов, що потребують адекватного поліпшення інститутів, як мінімум – інтенсивних вкладень у сектор R&D і національну систему освіти [2]. З погляду впливу нової індустріалізації на МПП конкурентними будуть залишатись лише ті корпорації, в добу експоненціального ускладнення технологій та нелінійного розвитку, які зосередяться не на вдосконаленні виробничих технологій, а над створенням середовища безперервного оновлення та застосування, і така інноваційна мережа стане основою сучасного МПП, створеного під впливом диверсифікації МЕС (через витіснення ієрархічних форм і застарілих технологічних процесів)³.

Якщо саме інноваційна система є основою, яка формує сучасний МПП, то потрібно зазначити, що інноваційна система пов'язана з концепцією глобальних ланцюжків вартості (концепції глобальних виробничих ланцюжків (Global Commodity Chains)) [10]. В рамках даного підходу світова економіка і МПП описуються як єдина система держав і економік [14]. Оскільки поняття "глобальні виробничі ланцюжки" було введено насамперед для аналізу систем глобального виробництва і розподілу товарів, то воно визначалося як "група скупчень міжфірмових мереж, кластеризованих навколо окремого товару як частини світової економіки. Необхідно відзначити, що концепція глобальних ланцюжків вартості також пов'язана з областю управління ланцюжками поставок (supply chain management), але перш за все фокусується на міжнародній експансії та географічній фрагментації в рамках ланцюжків поставок і в масштабах окремої галузі, зачіпаючи всю групу операцій, спрямованих на створення вартості [18].

³ Інноваційна мережа – це спосіб переважно м'якої інтеграції в рамках МЕС, що характеризується певною структурою взаємозв'язків між учасниками інноваційного процесу.

Безсумнівно, що кожна країна шукає свої шляхи та сегменти як вбудуватись у ланцюги вартості (інновацій) та фрагментацію виробництва, адже як описано вище, саме така участь у мережевій економічній системі змінює позицію країни в МПП. Як правило, структура витрат і випуску в глобальних ланцюгах вартості включає всі ланки ланцюга поставок фірми (вхідна логістика, операції, вихідна логістика, маркетинг і продажі, обслуговування), а також супутні операції генерування доданої вартості (постачання, розвиток технологій, управління людськими ресурсами тощо) і являє собою сукупність взаємопов'язаних процесів виробництва, критично важливих для складання схеми генерування доданої вартості в різних ланках ланцюжка [18]. Складання карти витрат-випуску базується на даних про об'єкт дослідження (галузь, компанія, країна), які збираються з відкритих джерел, а також за допомогою інтерв'ю та опитувальних анкет. Одержаний ланцюжок вартості відображає характеристики окремих сегментів у глобальних ланцюжках вартості, а також зв'язки між ними. Дана процедура особливо важлива для формування уявлення про найвпливовіші БНП, що займають найвигідніші позиції з погляду обсягів генерування доданої вартості в глобальних ланцюжках вартості.

В цілому аналіз глобальних ланцюжків вартості спирається на універсальний перелік стадій виробництва, який може бути використаний для опису практично будь-якої компанії/продукту/послуги за принципом класифікації основних видів діяльності: витрати (вхідна логістика); виробництво (операції); упаковка та зберігання (вихідна логістика); маркетинг і продажі; гарантійне обслуговування та сервіс. При цьому структура затрат і випуску може варіюватися від галузі до галузі внаслідок спеціалізації окремих завдань і процесів. На рис. 5 наведено схематичну ілюстрацію ланцюжка вартості iPhone 4 в єдиній МЕС Apple.

Крім категоризації стадій виробничого процесу при аналізі глобальних ланцюжків вартості часто виділяються висхідні і спадні типи операцій окремого ланцюжка. Глобальні ланцюжки вартості практично будь-якої галузі можуть бути умовно розділені на області низхідних і висхідних операцій. Наприклад,

у нафтовій галузі висхідними операціями є геологорозвідка, видобуток і доставка нафти на переробний завод, а низхідними – процеси від переробки сирової нафти до подальшої доставки продукту кінцевому споживачеві. Такий поділ часто враховується в усіх аспектах аналізу глобальних ланцюжків вартості, оскільки є принципом розподілу обсягів доданої вартості в різних ланках.

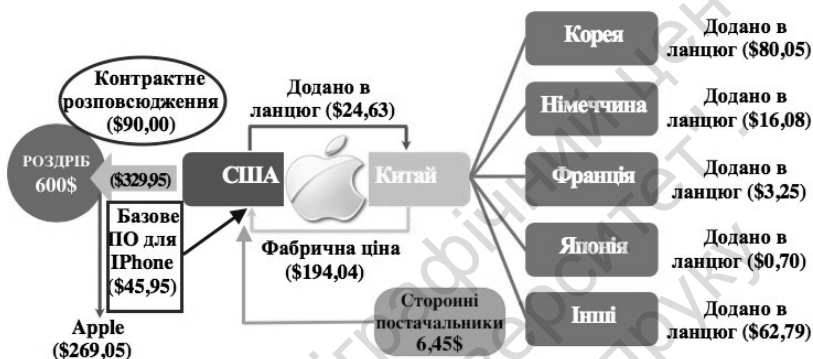


Рис. 5. Схематична ілюстрація ланцюжка вартості iPhone в єдиній МЕС [15]

Сукупність інтернаціональних виробничих процесів у глобальних ланцюжках вартості і відображає сучасний МПП, де з метою входження в глобальні галузі різні країни і компанії використовують доступні їм конкурентні переваги. Як правило, країни з ринками, що розвиваються, привабливі низькою вартістю праці та базових ресурсів, у той час як країни з розвинутою економікою мають більш досконалу систему освіти і високу віддачу від досліджень і розробок, що в сукупності з високим рівнем розвитку інститутів забезпечує відповідний рівень конкуренції, а отже, бар'єрів для виходу на ринок [18].

Однак традиційний поділ країн за ступенем економічного розвитку останнім часом стикнувся з новими реаліями, які характеризуються мережевим характером діяльності БНП. Невід'ємною частиною глобальних мережевих процесів стали бекшоринг і аутсорсинг інтелектуально містких процесів. Такі стратегії яскраво контрастують із традиційними формами організації ме-

режевої економіки, що ставить питання про причини вибору місця розташування окремих виробничих процесів і мотиви їх переміщення в інші країни в іншому світлі. І в рамках стратегічного менеджменту і міжнародного бізнесу існує кілька напрямів досліджень, в яких робляться спроби теоретичного обґрунтування феноменів глобальної фрагментації виробництва (global production fragmentation), офшорингу, аутсорсингу та бекшорингу. У роботах у сфері глобальної системи постачання (global sourcing) також використовуються різні підходи до даних явищ, наприклад, з позицій економіки агломерацій (agglomeration economies) та інших теорій економічної географії. У даному аспекті аналізу глобальних ланцюжків вартості широко вживається термін "координація" (GVC coordination), що позначає поєднання двох компонентів: вертикального охоплення і географічного охоплення операцій у мережевій економічній системі створеній БНП, що змінюються залежно від країни, галузі.

У більшості випадків БНП, що створили мережу та лідирують у глобальних ланцюжках вартості, ведуть своє походження з розвинених країн, у той час як компанії з країн з ринками, що розвиваються, внаслідок браку конкурентоздатних технологій виробництва та інституційних особливостей, що стримують їх розвиток, виконують стандартизовані операції (контрактна збірка, виробництво компонентів) [9]. Вартість таких операцій, як правило, незначна порівняно з висхідним і низхідним рухом у глобальних ланцюжках вартості, де домінує становище займають БНП з розвинених країн. БНП з країн з економікою, що розвивається, зазвичай виступають у ролі постачальників. При цьому вони все частіше роблять успішні спроби подолання свого "підлеглого" положення, переходячи на більш високі рівні створення доданої вартості в глобальних ланцюжках вартості [16; 17; 23].

Розвиток у глобальних ланцюжках вартості являє собою перехід компанії на більш вигідні позиції у ланцюжку вартості. Виділяється два види розвитку всередині глобальних ланцюжків вартості – економічний і соціальний, що є середовищем самої мережі. Економічний розвиток, часто званий "промисловий розвиток" (industrial upgrading), або просто "розвиток" (upgrading),

визначається як здатність виробляти більш якісно і ефективно, використовуючи просунуті технології та експертні навички [22]. У центрі уваги більшості наукових робіт з проблематики розвитку всередині глобальних ланцюжків вартості знаходиться ступінь технологічного ускладнення процесів виробництва, особливості рівня генерування доданої вартості. Для виробників з країн з ринками, що розвиваються, розвиток трактується або як переміщення вгору по глобальних ланцюжках вартості, або як перемикавання на більш рентабельні виробничі процеси, як перехід на виробництво продукту з більш високими рівнями генерування доданої вартості [11].

Різні типи економічного розвитку всередині глобальних ланцюжків вартості відбуваються за рахунок поліпшення економічних процесів у самій мережі: процесів виробництва (process upgrading); продукту виробництва (product upgrading); зміни виду функціональної спеціалізації (functional upgrading; intra-chain upgrading); застосування отриманих навичок у іншого глобального ланцюжку вартості (intersectoral upgrading; inter-chain upgrading) [21].

Стандартна траєкторія розвитку зазвичай починається зі зміни процесів виробництва (наприклад, замість складання з готових деталей – власне виробництво деталей і складання), що приводить до розвитку за рахунок продукту (наприклад, створення власного продукту). Це відкриває можливості для подальшого зростання в глобальних ланцюжках вартості завдяки переходу на інший функціональний рівень (наприклад, формування власного бренду) і сприяє подальшому розвитку самої компанії, тобто поетапному переміщенню на більш вигідні позиції в глобальному ланцюжку з погляду рівня генерування доданої вартості при виробництві продукту. Успішність переходу на процеси з більш високими рівнями генерування доданої вартості для компаній з країн з ринками, що розвиваються, зумовлюється динамікою розвитку процесів аутсорсингу і офшорингу у глобальних галузях, а також інтенсивністю бекшорингу з цих країн: чим ближче структура управління і розподіл впливу в таких глобальних ланцюжках вартості ієрархічної з великою асиметрією контролю в ланцюжку, тим менше ймовірність успішного пере-

ходу компаній на більш високі рівні генерування доданої вартості через удосконалення виробничих процесів та функцій, а також бекшорингу.

Отже, концепція транскордонних ланцюжків доданої вартості повною мірою розкриває принципову сутність міжкраїнової взаємодії в рамках міжнародного поділу праці. І якщо визначати систему ризиків участі України у міжнародному поділі праці на сучасному етапі, то потрібно зазначити, що інтегрованість сьогодні України в глобальні корпоративні мережі з їх ланцюжками вартості та інновацій є доволі слабкою, що і можна охарактеризувати як основний ризик, який впливає на незначну участь у МПП. Українські БНП в рамках фрагментації глобального виробництва представлені в п'яти галузях (нафта і газ, хімічна промисловість, металургія, транспорт і логістика, телекомунікації), однак взаємозв'язки цих компаній усередині глобальних ланцюжків слабкі, що є недостатнім для отримання переваг в рамках МПП. Створення переваг, пов'язаних з отриманням нових знань і економією від масштабу, можливо тільки на основі поєднання глобального масштабу операцій і розвитку технологій. Більшість теоретичних моделей у галузі міжнародного бізнесу, у тому числі модель життєвого циклу товару в міжнародній торгівлі, еkleктична парадигма, модель поступової інтернаціоналізації та багато інших, були спочатку розроблені на матеріалі компаній з розвинених країн [20]. Перехід до контексту країн з ринками, що розвиваються, веде до необхідності певної (іноді істотної) адаптації таких моделей з урахуванням особливостей (у тому числі й інституційних) компаній з цих країн. Тому пошук можливої взаємодії з глобальними корпоративними мережами (як долучитись до глобальних ланцюжків вартості та інновацій) через створення нових міжфрагментних інтернальних та екстернальних зв'язків українських компаній та провідних БНП і є основним національним економічним завданням.

Перспективними будуть для формування міжфрагментних зв'язків ті БНП, які вже інтегровані до ГKM, і серед них для українських компаній будуть перспективними корпоративні вузли корпорацій (з врахуванням національного технологіч-

ного потенціалу та наявності ресурсів і окрім вже зазначених галузей), які працюють у сферах:

- ✓ дослідження ядерної енергії (матеріалів, матерії);
- ✓ космічні технології;
- ✓ радіаційна безпека та технології.

Як зазначає Г. Бателът, локальні і глобальні ефекти з'єднуються, коли високі технології розвиваються на периферії і відбувається інтернаціоналізація малих підприємств. Якщо "старі" великі БНП достатньо важко відмовлялися від акціонерного контролю над багатьма стадіями вироблення вартості, то малі міжнародні підприємства відразу започатковували свій міжнародний бізнес як мережеву систему виробництва, що, переважно, складається із субконтракторів і партнерів. Існування аутсорсингових мереж є однією з головних конкурентних переваг малих БНП. На думку П. Баклі та П. Гхаурі, мережеві системи виробництва "відкривають" внутрішні ринки міжнародних фірм. Це породжує для БНП нові переваги, які компенсують мінуси від втрати певних переваг традиційної інтерналізації [13].

Крім традиційного учасника інтегрованого виробництва БНП-філій, важливою його ланкою стають спільні підприємства. По суті, БНП усе частіше являють собою хаби мереж спільних підприємств, що пов'язані між собою. Кожний партнер зі спільних підприємств відповідає за їх оперативне управління. А штаб-квартири БНП координують зв'язки між такими ланками. Найбільш ефективні та конкурентоздатні учасники поступово перебирають на себе більшу частину торгових потоків мережі. Вони формують цінові сигнали для менш ефективних ланок і змушують їх підтягуватися до середнього рівня аби продовжувати займати свою нішу у глобальному ланцюжку створення вартості. Неefективні учасники замінюються новими партнерами або спільними підприємствами, що також може вплинути на систему ризиків участі України у міжнародному поділі праці.

П. Баклі та П. Гхаурі вважають, що БНП лише починають перетворюватися на глобальні фабрики. Попереду тривалий шлях організаційної еволюції. У майбутньому вони стануть чутливими до потреб споживачів гнучкими системами "розподіленого виробництва". Така глобальна фабрика здатна робити будь-які моделі

товарів і швидко переходити від однієї до іншої, залежно від попиту та вподобань. Учені передбачають, що навіть дизайн виробничих приміщень такої глобальної фабрики буде однаковий у всіх країнах. Так само, як і виконання інших важливих функцій, наприклад підготовки персоналу або контролю якості тощо.

Гнучкість глобальної фабрики дозволить змінювати комплектацію деталей, напівфабрикатів за потребами кінцевих замовників. БНП – власники брендів, переважно, здійснюватимуть проектування, дизайн, інжиніринг, контроль якості та маркетинг продукції. Виробництво буде розподілене між їх фірмами-партнерами. Перевагою глобальної фабрики буде максимальне наближення виробництва до кінцевого споживача. Мережеві системи дозволять виробляти товари та послуги у будь-якій країні світу, де існує попит на них, та уникати великих дистанцій перевезень кінцевої продукції. Скорочення постійних витрат зменшуватиме ефекти масштабів, тому не буде потреби будувати гігантські заводи далеко від споживачів.

Також система ризиків участі України у МПП на сучасному етапі лежить в площині дослідження П. Баклі теоретичної проблеми міжнародного бізнесу, яка полягає у визначенні кордонів сучасних БНП як мережевих організацій, де проблемним питанням для сталого розвитку світового господарства є визначення детермінант просторової дисперсії учасників глобальних мереж БНП. Найгіршим сценарієм розвитку глобальних фабрик є продовження концентрації багатства в постіндустріальних країнах і подальше відставання бідних регіонів, які займатимуть нішу нижніх "брудних" промислових поверхів. Аналіз двосторонніх потоків основних суб'єктів глобальної торгівлі в контексті наявних ланцюгів вартості за 2017 р. підтверджує припущення П. Баклі щодо передання знань і технологій у межах визначених мереж і ланцюгів вартості та інновацій, коли країни центру забезпечують факторами свої структури, які мають міжфрагментні зв'язки з БНП [25]. Це говорить про те, що країни, які розвиваються, перебуватимуть на периферії глобальних корпоративних мереж, маючи слабкі міжфрагментні зв'язки, що зумовлює просторову дисперсію учасників глобальних мереж БНП, а це, у свою чергу, і надалі формуватиме сировинну та низькотехнологічну спеціалізацію таких країн, про що зазначає Баклі (див. рис. 6).

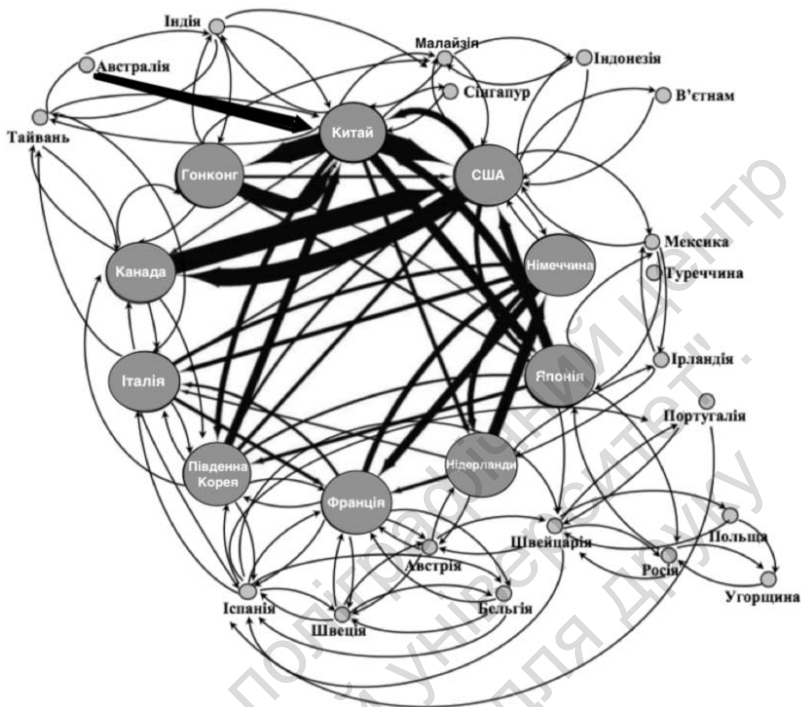


Рис. 6. Торговельні потоки основних суб'єктів глобальної торговельної мережі, 2017 р.

Джерело: побудовано за Global Value Chain Development Report 2018 (WTO).

Закріплення за БНП високотехнологічних функцій, що базуються на знаннях, висококваліфікованій робочій силі, і передавання на аутсорсинг місцевим фірмам інших країн стандартизованої серійної продукції деталей і напівфабрикатів можуть закріплювати тенденції зазначеного сценарію. Вже сьогодні мережеві БНП провідних країн формують ядро ГKM, у той час як корпорації нижнього блоку формують лише фрагментарні зв'язки та є кластерними складовими суперанклаву у формі ГKM. Таким чином, ядро з менш 1 % компаній фактично являє собою глобальну економічну суперструктуру, яка контролює майже половину світової економіки, а також впливає на світовий корпоративний ландшафт [27].

Серед інших, не менш важливих питань проблематики міжнародного бізнесу, які постають у світлі концепції глобальної фабрики, П. Баклі та П. Гхаурі визначають вплив культурного середовища на організацію та ефективність роботи мереж, а також міграцію робочої сили під впливом мережевих систем БНП.

Список використаних джерел

1. Акаев А. Основы современной теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом // Анализ и моделирование глобальной динамики. Москва: Книжный дом "Либроком", 2010. С. 17–43.

2. Ворона Т. Украинская IT-отрасль в цифрах – статистика от Макса Ищенко. 10.10.2014. URL: <https://ain.ua/2014/10/10/kak-vyglyadit-ukrainskaya-it-otrasl-v-cifrax-statistika-ot-maksa-ishhenko/> (дата звернення: 13.12.2015).

3. Дятлов С. А. Развитие информационно-коммуникационных технологий и его влияние на экономику // Технологии информационного общества Интернет и современное общество: VIII Всероссийская объединенная конференция. 2005. С. 67–69. URL: <http://www.infosoc.ru/2005/thes/28.pdf> (дата звернення: 27.05.2016).

4. Кібальник Л. О. Транснаціоналізація як фактор геоекономічних трансформацій // Транснаціоналізація економічних систем: тенденції та перспективи розвитку: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (18 квітня 2014 р., м. Миколаїв). Миколаїв: Видавничий дім "Гельветика", 2014.

5. Ла Порта Р., Лопес-де-Силанес Ф., Шлейфер А. Корпоративная собственность в различных странах мира // Российский журнал менеджмента. 2005. № 3. С. 97–98.

6. Тарасов И. В. Индустрия 4.0: понятие, концепции, тенденции развития. Стратегии бизнеса. 2018. С. 43–49. URL: <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2018-5-43-49>

7. Экономические циклы и экономический рост / А. А. Акаев, С. Ю. Румянцева, А. И. Сарыгулов, В. Н. Соколов. Санкт-Петербург: Издательство Политехнического университета, 2011. С. 53–456.

8. Andrews, D., Criscuolo C., and Gal P. N., "The Best versus the Rest: The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy", OECD Productivity Working Papers, 2016-05, OECD Publishing, Paris.

9. Awate S., Larsen M. M., Mudambi R. EMNE catch up strategies in the wind turbine industry: Is there a trade off between output and innovation capabilities // *Global Strategy Journal*. 2012. No 2 (3). P. 205–223.

10. Bair J. Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward // *Competition & Change*. June 1, 2005. Vol. 9(2). P. 153–180.

11. Bakera G.P., Robert Gibbons B., Murphyc K.J. Strategic Alliances: Bridges Between "Islands of Conscious Power" // *Journal of the Japanese and International Economies*, 2008. Vol. 22(2). P. 146–163.

12. Belderbos R., Sleuwaegen L., Somers D., Bapcker De K.. Where to Locate Innovative Activities in Global Value Chains: Does Co-location Matter? // *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*. 2016. No 30.

13. Buckley P., Craig T., Mudambi R. Time to Learn? Assignment Duration in Global Value Chain Organization // *Journal of Business Research*. 2019. Vol. 103, No 3. P. 508–518.

14. Coe N. M., Yeung H. W.-C. *Global Production Networks. Theorizing economic development in an international world*. Oxford: Oxford University Press, 2015.

15. Dedrick J., Kraemer K. L., Linden G. Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs // *Industry Studies Conference Paper*. 2008. 34 p. URL: <https://ssrn.com/abstract=1125024> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1125024>

16. Demirbag M., Yaprak A. *Handbook of emerging market multinational corporations*, Publishing: Edward Elgar, 2015. 304 p.

17. Fleury A., Fleury M.T.L., Borini F.M. The Brazilian Multinationals' Approaches to Innovation // *Journal of International Management*. September 2013. Vol. 19(3). P. 260–275.

18. Gereffi G., Fernandez-Stark K. *Global Value Chain Analysis: A Primer* // *Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC)*, Duke University, North Carolina, USA, 2011.

19. Global Value Chain Participation and Current Account Imbalances / J. Brumm, G. Georgiadis, J. Grab, F. Trottner // *Journal of International Money and Finance*. 2019. Vol. 97, No 3. P. 111–124.

20. Guillén M. F., Garcia-Canal E. The American Model of the Multinational Firm and the "New" Multinationals From Emerging Economies // *Academy of Management Perspectives*. May, 2009. Vol. 23. No 2. P. 23–35.

21. Humphrey J., & Schmitz H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? // *Regional Studies*. 2002. Vol. 36(9). P. 1017–1027.)

22. Milberg W., Winkler D. Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement // *International Labour Review*. 2011. Vol. 150, issue 3–4. P. 341–365.

23. Pananond P. Where Do We Go from Here?: Globalizing Subsidiaries Moving Up the Value Chain // *Journal of International Management*. 2013. Vol. 19(3). P. 207–219.

24. Taylor P.J. *Political Geography: World-Economy, Nation-State and Locality*. L. Longman: 1993.

25. Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Global World. *Global Value Chain Development Report 2019* / World Trade Organization. Geneva: WTO. 2019. 183 p.

26. The History of Economic Thought Website: Gustav von Schmoller, 1838-1917. The New School for Social Research. Retrieved August 23, 2011. URL: <https://www.newschool.edu/nssr> (дата звернення: 26.10.2014).

27. Vitali S., Glattfelder J. B., Battiston S. The network of global corporate control. 19.09.2011. 36 p., URL: <http://arxiv.org/pdf/1107.5728.pdf> (дата звернення: 17.04.2014).

ЗМІСТ

Передмова	3
Розділ 1. Ризикологія міжнародних економічних відносин	4
1.1. Концептуальні засади ідентифікації ризиків розвитку міжнародних економічних відносин (<i>О. І. Шнирков</i>).....	4
1.2. Економічна природа та логічна ймовірність ризиків (<i>А. С. Філіпенко</i>)	23
1.3. Глобальні ризики в контексті "нової норми" світової економіки (<i>Н. В. Резникова</i>).....	34
1.4. Канали трансмісії екзогенних шоків в умовах глобальної економічної взаємозалежності (<i>В. І. Мазуренко, Т. О. Жолос</i>).....	61
1.5. Ризики в системі міжнародної торгівлі товарами (<i>Ю. Ю. Хватов</i>).....	75
Розділ 2. Ризики в сучасній системі міжнародних економічних відносин	85
2.1. Можливості та ризики лібералізації міжнародної торгівлі послугами (<i>Р. О. Заблоцкая</i>)	85
2.2. Міжнародна трудова міграція в умовах глобальної економічної турбулентності (<i>Р. Д. Стаканов</i>).....	98
2.3. Чинники невизначеності міжнародних інвестиційних процесів (<i>К. А. Бех</i>).....	117
2.4. Глобальні ризики системи міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин (<i>В. І. Мазуренко</i>).....	124
2.5. Природа і фактори інституційних ризиків у сучасних міжнародних економічних відносинах (<i>Л. С. Поліщук</i>)	132
2.6. Ризикологія міжнародної економічної інтеграції (<i>Л. О. Шворак</i>).....	143
2.7. Ризики міжнародної електронної комерції (<i>В. В. Батрименко</i>).....	153
2.8. Вплив пандемії Covid-19 на основні сфери прояву міжнародних економічних відносин (<i>О. А. Чугаєв, А. В. Негода</i>)	171
2.9. Система ризиків участі України в міжнародному поділі праці на сучасному етапі (<i>Д. М. Русак</i>)	183

Наукове видання

ШНИРКОВ Олександр Іванович
ФІЛІПЕНКО Антон Сергійович
ЗАБЛОЦЬКА Ріта Олександрівна
та ін.

РИЗИКИ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Монографія

Редактор *І. Нечаєва*

Оригінал-макет виготовлено ВПЦ "Київський університет"



Формат 60x84^{1/16}. Ум. друк. арк. 12,1. Наклад 100. Зам. № 221-
Гарнітура Times New Roman. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № .
Підписано до друку

Видавець і виготовлювач
ВПЦ "Київський університет"

Б-р Тараса Шевченка 14, Київ, 01030

☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; тел./факс (38044) 239 31 28

e-mail: vpc_div.chief@univ.net.ua; redaktor@univ.net.ua

http: vpc.univ.kiev.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02