

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА
ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ФІНАНСІВ, ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ТУРИЗМУ
Спеціальність 292 - „Міжнародні економічні відносини”

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

«Сучасна інфраструктура глобальної торгівлі та перспективи її
розвитку»

601-ФМ 20337 КРМ

Розробила студентка гр.601-ФМ
__ . __ 2021 р. _____ А.В. Фетч
Керівник кваліфікаційної роботи
__ . __ 2021 р. _____ І.Б. Чичкало-Кондрацька
Консультанти
із глобальної економіки
__ . __ 2021 р. _____ І.Б. Чичкало-Кондрацька
із міжнародної торговельної політики
__ . __ 2021 р. _____ Н.В. Безрукова
із митного регулювання
__ . __ 2021 р. _____ В.А. Свічкарь

Робота допущена до захисту:
Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та туризму
_____ І.Б. Чичкало-Кондрацька
__ . __ . 2021 р.

Полтава, 2021

РЕФЕРАТ

Фетч А. В. Сучасна інфраструктура глобальної торгівлі та перспективи її розвитку. Кваліфікаційна робота на здобуття кваліфікації магістра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини». Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2021.

Кваліфікаційна робота містить 138 сторінок, 10 таблиць, 1 рисунок, список літератури з 122 найменувань, 2 додатки.

Ключові слова: міжнародна торгівля, ринкова інфраструктура, глобальне регулювання торгівлі, інституційні посередники.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у вивченні теоретичних засад і практичних аспектів функціонування сучасної інфраструктури глобальної торгівлі та визначенні перспектив її розвитку.

У кваліфікаційній роботі було вирішено такі завдання:

- 1) вивчити сутність та зміст міжнародної торгівлі;
- 2) розглянути роль ринкової інфраструктури у глобальній торгівлі;
- 3) визначити сутність цифрової економіки та її вплив на глобальний ринок;
- 4) проаналізувати особливості глобальних ланцюжків створення вартості в період пандемії COVID 19;
- 5) охарактеризувати глобальну транспортно-логістичну інфраструктуру;
- 6) здійснити аналіз діяльності та напрямів розвитку інституційних посередників глобальної торгівлі;
- 7) узагальнити сучасні особливості регулювання міжнародної торгівлі;
- 8) окреслити проблеми функціонування та напрями реформування СОТ;
- 9) визначити масштаби, форми і наслідки цифровізації світової торгівлі.

Об'єктом дослідження є інфраструктура глобальної торгівлі.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти функціонування та розвитку інфраструктури глобальної торгівлі.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ.....	6
1.1. Поняття та зміст міжнародної торгівлі.....	6
1.2. Роль ринкової інфраструктури у глобальній торгівлі.....	14
1.3. Цифрова економіка та її вплив на глобальний ринок.....	22
Висновки до розділу 1.....	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ.....	35
2.1. Глобальні ланцюжки створення вартості в період пандемії COVID 19	35
2.2. Глобальна транспортно-логістична інфраструктура	47
2.3. Аналіз діяльності та напрями розвитку інституційних посередників глобальної торгівлі.....	64
Висновки до розділу 2.....	78
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ	80
3.1. Сучасні особливості регулювання міжнародної торгівлі: від протекціонізму до торговельних війн	80
3.2. Проблеми функціонування та напрями реформування СОТ.....	90
3.3. Цифровізація світової торгівлі: масштаби, форми, наслідки	102
Висновки до розділу 3.....	119
ВИСНОВКИ.....	122
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	125
ДОДАТКИ.....	138

					601-ФМ	КРМ	
		<i>П.І.Б.</i>	<i>Підпис</i>	<i>Дата</i>			
Розробила	Фетч А.В.				Сучасна інфраструктура глобальної торгівлі та перспективи її розвитку	<i>Стадія</i>	
Керівник	Чичкало-Кондрацька І.Б.					<i>Арк.</i>	
Н. контроль	Свічкарь В.А.					3	
Зав. кафедри	Чичкало-					<i>Аркушів</i>	
	Кондрацька І.Б.					138	
						<i>НУ «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра МЕН та туризму</i>	

ВСТУП

Інфраструктура глобальної торгівлі – це сукупність структурних елементів національних господарств і світових інституцій, що забезпечують реалізацію, функціонування та розвиток різних форм міжнародної торгівлі. Важливою передумовою ефективного функціонування світового товарного ринку є розгалужена ринкова інфраструктура, тобто система установ та організацій, які створюють сприятливі умови для руху товарів і послуг, зокрема міжнародних товарних бірж, міжнародних тендерів, міжнародних аукціонів, міжнародні виставків та ярмарків.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у вивченні теоретичних засад і практичних аспектів функціонування сучасної інфраструктури глобальної торгівлі та визначенні перспектив її розвитку.

У кваліфікаційній роботі було поставлено та вирішено такі завдання:

- 1) вивчити сутність та зміст міжнародної торгівлі;
- 2) розглянути роль ринкової інфраструктури у глобальній торгівлі;
- 3) визначити сутність цифрової економіки та її вплив на глобальний ринок;
- 4) проаналізувати особливості глобальних ланцюжків створення вартості в період пандемії COVID 19;
- 5) охарактеризувати глобальну транспортно-логістичну інфраструктуру;
- 6) здійснити аналіз діяльності та напрямів розвитку інституційних посередників глобальної торгівлі;
- 7) узагальнити сучасні особливості регулювання міжнародної торгівлі;
- 8) окреслити проблеми функціонування та напрями реформування СОТ;
- 9) визначити масштаби, форми і наслідки цифровізації світової торгівлі.

Об'єктом дослідження є інфраструктура глобальної торгівлі.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти функціонування та розвитку інфраструктури глобальної торгівлі.

Інформаційною базою дослідження при написанні роботи були українські та міжнародні законодавчі і нормативно – правові акти, наукові доробки вітчизняних та зарубіжних вчених (монографії, фахові статті, матеріали науково-практичних конференцій), а також інтернет – ресурси за обраною темою.

У даній роботі для досягнення поставленої мети використовуються такі методи: метод аналізу та синтезу, системний підхід, порівняльний аналіз та інші.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Поняття та зміст міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля являє собою економічні операції, які здійснюються між країнами. Серед предметів, якими зазвичай торгують, є товари народного споживання, такі як телевізори та одяг; капітальні товари, такі як машини; сировина та продукти харчування. Інші транзакції включають послуги, такі як туристичні послуги та платежі за закордонні патенти. Міжнародним торговим операціям сприяють міжнародні фінансові платежі, в яких важливу роль відіграють приватна банківська система та центральні банки торгових країн [1].

Проаналізуємо в загальних рисах основні теорії міжнародної торгівлі. Передусім, проведемо аналіз порівняльних переваг.

Британська школа класичної економіки почалася як реакція проти невідповідностей меркантилістичної думки. Адам Сміт був засновником цієї школи 18 ст.; його відомий твір "Багатство націй" (1776 р.) частково є антимеркантилістичним трактатом [1]. У своїй книзі Сміт наголосив на важливості спеціалізації як джерела збільшення обсягу виробництва. Він трактував міжнародну торгівлю як особливий тип спеціалізації: у світі, де виробничих ресурсів не вистачає і людські бажання не можуть бути повністю задоволені, кожна нація повинна спеціалізуватися на виробництві товарів, яке особливо добре підготовлено; у процесі торгівлі експортується частина цієї продукції, залучаючи в обмін інші товари, які країна не може так легко виробити. Сміт не розширював ці ідеї дуже сильно, але інший економіст-класик, Девід Рікардо, розробив на їх основі принцип порівняльної переваги.

Представимо наочно теорію порівняльних переваг. Зазвичай спочатку окреслюється теорія порівняльної переваги, як ніби то задіяні лише дві країни та лише два товари, хоча принципи жодним чином не обмежуються такими випадками. Знову ж таки для наочності, собівартість продукції зазвичай вимірюється лише з точки зору робочого часу та зусиль. Наприклад, вартість одиниці тканини може бути приведена до двох годин роботи. Дві країни будуть називатися А і В; і два вироблені товари, вино та тканина. Час робочої сили, необхідний для виробництва одиниці товару в будь-якій країні, є таким: собівартість продукції (робочий час) країна А та країна В відповідно - вино (1 од.) 1 година, 2 години; тканина (1 шт.) 2 години та 6 годин. Порівняно з країною А країна В є продуктивно неефективною. Її працівники потребують більше часу, щоб виробити одиницю вина або одиницю тканини. Ця відносна неефективність може бути наслідком відмінностей у кліматі, навчанні та кваліфікації робітників, кількості наявних інструментів та обладнання або з численних інших причин. Рікардо сприйняв це як належне, що такі розбіжності існують, і він не переймався їх походженням.

Таким чином, країна А має абсолютну перевагу у виробництві як вина, так і тканини, оскільки вона є більш ефективною у виробництві обох товарів. Відповідно, абсолютна перевага А, здавалося б, пропонує висновок про те, що країна В не могла би конкурувати з країною А, і справді, що якщо торгівля між ними буде відкрита, країна В буде конкурентоспроможною. Рікардо, який зосереджувався головним чином на витратах на працю, наполягав на тому, що цей висновок помилковий. Найважливішим фактором є те, що недолік країни В менш виражений у виробництві вина, коли його працівники вимагають лише вдвічі більше часу для однієї одиниці, ніж робітники в А, а у виробництві сукна, в якому необхідний час в три разів більше. Це означає, що Рікардо помітив, що країна В матиме порівняльну перевагу у виробництві вина. Обидві країни отримуватимуть прибуток з точки зору реального доходу, який вони отримують, якщо країна В

спеціалізується на виробництві вина, експортуючи частину своєї продукції в країну А, а якщо країна А спеціалізується на виробництві сукна, експортуючи частину своєї продукції в країну В. Парадоксально. Хоча це може здатися, для країни А краще залишати виробництво вина в країні В, незважаючи на те, що працівники компанії А можуть виробляти вино однакової якості за половину часу, коли працівники В можуть це зробити.

На більш пізньому етапі історії теорії порівняльних переваг англійський філософ та політичний економіст Джон Стюарт Мілл показав, що визначення точного співвідношення ціни після продажу було проблемою попиту та пропозиції [1]. При кожному можливому проміжному співвідношенні (в межах 1: 2 та 1: 3) країна А хотіла б імпортувати певну кількість вина та експортувати певну кількість тканини. При такому ж можливому співвідношенні країна В також бажає імпортувати та експортувати певну кількість тканини та вина. Однак для будь-якого проміжного співвідношення, взятого випадковим чином, експортно-імпорتنі кількості товару для країни А навряд чи буде відповідати величинам країни В. Зазвичай, буде лише одне проміжне співвідношення, при якому кількість відповідає; це кінцевий торговий коефіцієнт, при якому обмінні кількості стабілізуються. Дійсно, як тільки вони стабілізуються, в обміні товарами більше прибутку немає. Однак, навіть якщо такий прибуток усунутий, проте немає жодної причини, чому виробники компанії країни А хочуть припинити продавати частину своєї тканини в країну В, оскільки віддача там така ж хороша, як і отримана від внутрішніх продажів. Крім того, будь-яка помилка в обсягах експорту та імпорту знову надасть можливість отримання прибутку.

У цьому простому прикладі, виходячи з витрат на оплату праці, результат - повна (і нереальна) спеціалізація: вся робоча сила країни А перейде на виробництво тканин, а країна В - на виробництво вина. Більш досконалі моделі порівняльних переваг визнають витрати виробництва, крім

праці (тобто витрат на землю та капітал). У таких моделях частина виноробної галузі країни А може вижити і ефективно конкурувати з імпортом, як і частина тканинної галузі країни В. Моделі можуть бути розширені іншими способами - наприклад, за рахунок залучення більше двох країн чи продуктів, додавання транспортних витрат або розміщення ряду інших змінних, таких як умови праці та якість продукції. Однак суттєві висновки випливають із елементарної моделі, що використовується вище, так що ця модель, незважаючи на свою простоту, все ще надає обґрунтований контур теорії. Слід зазначити, що навіть найбільш розроблені моделі порівняльних переваг продовжують покладатися на певні спрощення припущень, без яких основні висновки не обов'язково виконують.

Основна мета теорії порівняльних переваг - проілюструвати вигоди від міжнародної торгівлі. Кожна країна отримує вигоду, спеціалізуючись на тих виробництвах, в яких вона є відносно ефективною; кожен повинен експортувати частину цього виробництва і брати в обмін ті товари, виробництво яких з будь-яких причин знаходиться в порівняльній несприятливості. Теорія порівняльних переваг, таким чином, надає вагомий аргумент для вільної торгівлі - і, зокрема, для більш уважного ставлення до торгівлі. Те, що країна отримує більший реальний дохід як наслідок початку експортної торгівлі, не означає, звичайно, що кожна родина чи особа в межах країни відчують цю вигоду.

Охарактеризуємо теорію Гекшера-Оліна. Простіше кажучи, країни з багатими природними ресурсами, як правило, матимуть порівняльну перевагу в продуктах, що використовують ці ресурси. Пов'язане, але набагато більш тонке твердження висловили два шведські економісти, Елі Хекшер та Бертіл Олін. Робота Оліна була побудована на роботі Гекшера. Визнаючи його ідеї, описані в його книзі про переломний шлях, "Міжрегіональна та міжнародна торгівля" (1933 р.), Охлін був лауреатом Нобелівської премії з економіки в 1977 році [1].

Теорія Гекшера-Оліна зосереджена на двох найважливіших факторах виробництва: праці та капіталу. Деякі країни відносно добре забезпечені капіталом; типовий працівник має багато техніки та обладнання, які надають допомогу у роботі. У таких країнах рівень заробітної плати зазвичай високий; як результат, витрати на виробництво трудомістких товарів (таких як текстиль, спортивні товари та проста побутова електроніка), як правило, дорожчі, ніж у країнах з потужною робочою силою та низькими ставками заробітної плати. З іншого боку, товари, які потребують великого капіталу та лише невеликої кількості робочої сили (наприклад, автомобілі та хімікати), як правило, є порівняно недорогими в країнах з великим та дешевим капіталом. Таким чином, країни з великим капіталом, як правило, мають змогу виробляти капіталомісткі товари порівняно недорого, експортуючи їх для оплати імпорту трудомістких товарів.

У теорії Гекшера-Оліна важлива не абсолютна кількість капіталу; скоріше, це сума капіталу на одного працівника. Невелика країна, як Люксембург, має набагато менше капіталу, ніж Індія, але Люксембург має більше капіталу на одного працівника. Відповідно, теорія Гекшера-Оліна передбачає, що Люксембург буде експортувати в Індію капіталомісткі товари та імпортувати трудомісткі продукти взамін.

Незважаючи на свою правдоподібність, теорія Гекшера-Оліна часто не відповідає фактичним моделям міжнародної торгівлі. Як пояснення того, що країни насправді експортують та імпортують, воно набагато менш точне, ніж більш очевидна і прямої теорія природних ресурсів.

Одне раннє дослідження теорії Гекшера-Оліна було проведено Василем Леонтьєвим, американським економістом з походження. Він зауважив, що США відносно добре наділені капіталом. Відповідно до теорії, США повинні експортувати капіталомісткі товари та імпортувати трудомісткі товари. Він встановив, що насправді відбувається навпаки: експорт в США, як правило, більш трудомісткий, ніж той тип продукції, який імпортують США. Оскільки

його висновки були протилежними тим, які передбачала теорія, вони відомі як парадокс Леонт'єва [1].

Технологічний розвиток також може забезпечити певну торговельну перевагу. Розвинені країни - особливо США, Японія та країни Західної Європи - були основними експортерами високотехнологічних товарів, таких як комп'ютери та точні машини.

Одним з важливих аспектів технології є те, що вона може швидко змінюватися. Це, мабуть, найбільш очевидно в галузі комп'ютерів, де продуктивність зросла, а витрати різко впали з початку 1960-х років. Такі швидкі зміни представляють кілька проблем. Для країн, які не входять до першої позиції, виникає питання, чи варто імпортувати високотехнологічну продукцію чи намагатися увійти до кола найбільш передових країн. Для країн, що займали технологічне лідерство в минулому, завжди існує ймовірність, що їх обійдуть новачки. Це сталося у другій половині 20 століття, коли Японія технологічно просунулася у виробництві автомобілів до того, що могла поставити під сумнів автомобільне лідерство Північної Америки та Європи. Японія швидко стала головним світовим виробником автомобілів, і до кінця 20 століття корейські автовиробники намагалися наслідувати японський приклад з агресивним експортом автомобілів.

Технологічний прогрес також зміцнює глобальну торгівлю в загальному розумінні: електронна комерція, наприклад, зменшила вплив географічної відстані, сприяючи швидким, ефективним зв'язкам у реальному часі між бізнесом та приватними особами у всьому світі. Дійсно, ще наприкінці ХХ століття інформаційні технології - галузь, яка ледве існувала 20 років тому, перевищувала загальну світову торгівлю сільським господарством, автомобілями та текстилем.

Незалежно від того, що теорія порівняльних переваг може свідчити про переваги необмеженої торгівлі, всі країни певною мірою втручаються в міжнародні транзакції. Тарифи можуть бути запроваджені на імпорт - в

деяких випадках вони роблять настільки дорогими, що повністю перешкоджають введенню товару, що займається цим товаром. Квоти можуть обмежувати допустимий обсяг імпорту. Державні субсидії можуть пропонуватись для заохочення експорту. Експорт грошового капіталу може бути обмежений або заборонений. Інвестиції іноземців у вітчизняне обладнання та обладнання можуть бути таким же стриманим [2].

Ці втручання можуть бути просто результатом врахування особливих інтересів, оскільки окремі групи страждають внаслідок імпортової конкуренції. Або уряд може встановити обмеження, оскільки його спонукають враховувати фактори, які порівняльна перевага відкладає. Цікаво відзначити, що в частині товарів та послуг загальна модель втручання слідує старій меркантилістичній настанові про відмову від імпорту та заохочення експорту.

Компанія, яка опинилася забороненою на привабливому зовнішньому ринку за тарифами або квотами, може мати змогу подолати бар'єр, просто створивши виробничий завод у цій іноземній країні. Ця політика іноземних рослинних інвестицій сильно розширилася після Другої світової війни, і американські компанії взяли на себе керівництво, інвестуючи, зокрема, в Західну Європу, Канаду, Азію та Південну Америку. Промисловість інших розвинених країн пішла за подібною схемою, і багато іноземних компаній заснували підприємства в межах США, а також в інших регіонах світу.

Уряди країн, що отримують ці нові інвестиції, опиняються в амбівалентному становищі. Створення нових заводів із іноземною власністю може означати більше, ніж просто створення нових можливостей зайнятості та нового виробничого потенціалу; це також може означати впровадження нових технологій та передових методів управління бізнесом. Але уряд, який вітає подібні вигоди, також повинен очікувати скарг на "іноземний контроль", аргумент, який неминуче буде наполягати вітчизняними власниками старих рослин, які побоюються нової конкуренції, яку не можна

заблокувати тарифами. Це є актуальною проблемою для багатьох урядів, особливо в частині залучення інвестицій американських фірм, і це головна скарга фахівців, які розглядають глобалізацію як форму економічної експлуатації. Деякі країни, такі як Великобританія та Канада, були ліберальними у своїй політиці прийому; інші, зокрема Японія, наклали жорсткі обмеження для заводів із іноземною власністю [2].

Розглянемо сучасну торговельну політику. Сьогодні існує багато способів контролю та просування міжнародної торгівлі. Методи варіюються від угод між урядами - двосторонніми чи багатосторонніми - до більш амбітних спроб економічної інтеграції через наднаціональні організації, такі як Європейський Союз (ЄС) [1].

Двосторонній торговий договір, як правило, включає широкий спектр положень, що регулюють умови торгівлі між договірними сторонами. Сюди входять положення, що регулюють митні збори та інші збори на імпорт та експорт, комерційні та фіскальні інструменти регулювання, режим транзиту товарів, бази митної оцінки, адміністративні формальності, квоти та різні законодавчі положення. Більшість двосторонніх торговельних угод, явно чи неявно, передбачають взаємність, поводження з найбільшою перевагою та «національне поводження» з нетарифними обмеженнями на торгівлю.

У торговельній угоді сторони роблять взаємні поступки, щоб організувати свої торгові відносини на основі, яку кожна вважає справедливою. Принцип взаємності надзвичайно старий, і в тій чи іншій формі його можна знайти, принаймні неявно, у всіх торговельних угодах. Однак концесії можуть бути в різних сферах. Наприклад, в англо-французькій угоді 1860 р. Франція зобов'язалася знизити мита до 20 відсотків до 1864 р. Натомість Британія надала безмитний імпорт всієї французької продукції, крім вина та спиртних напоїв. Принцип взаємності передбачає лише те, що прибуток від зовнішньої торгівлі розподіляється справедливо.

Таким чином, на товари, що імпортуються з країни, яка отримує перевагу від режиму MFN, стягується ставка мита, що застосовується до імпорту з іншої країни, яка в наступній торговій угоді уклала більш низьку ставку мита. Охоплення пункту MFN може бути значно зменшене хвилиновим визначенням конкретного товару, так що концесія, хоча і є загальною за формою, застосовується на практиці лише для однієї країни. Переваги, надані відповідно до пункту MFN, можуть бути умовними або безумовними. Якщо це безумовно, пункт діє автоматично, коли виникають відповідні обставини. Країна, яка отримує вигоду з неї, не закликає робити якісь нові поступки. Навпаки, партнер, який звертається до умовного пункту MFN, повинен робити поступки, еквівалентні тим, які поширюються третьою країною.

1.2. Роль ринкової інфраструктури у глобальній торгівлі

Важливою передумовою ефективного функціонування світового товарного ринку та розвитку глобальної торгівлі є розгалужена ринкова інфраструктура, тобто система установ, організацій та міжнародних інституцій, які створюють сприятливі умови для руху товарів і послуг. До таких установ, зокрема, відносяться міжнародні товарні біржі, міжнародні тендери, міжнародні аукціони, міжнародні виставки та ярмарки.

Розглядаючи методи міжнародної торгівлі, слід зазначити, що вона може здійснюватися: напрямку між підприємством-експортером та споживачем-імпортером (прямий метод) та через посередників (непрямим методом). При непрямому способі купівля-продаж товарів здійснюється через торговельного посередника на підставі договору, який передбачає виконання посередником певних зобов'язань у зв'язку з продажем товару продавцем.

Торгові посередники - це юридичні особи (фірми, організації, установи тощо), які сприяють обміну товарами і не залежать від виробників і споживачів. Їх пряма функція - поєднувати продавців і покупців, пов'язуючи попит і пропозицію. Посередництво в міжнародній торгівлі стосується досить багатьох сфер надання відповідних супроводжуваних послуг [3]:

- пошук іноземного контрагента;
- підготовку та укладення договору;
- надання гарантій оплати товару покупцем;
- здійснення транспортно-експедиторських операцій;
- страхування товару під час перевезення;
- виконання митних формальностей;
- проведення заходів щодо просування товарів на зовнішні ринки;
- технічне обслуговування та інші послуги.

У зв'язку з цим, посередник в міжнародній торгівлі несе певні витрати, наприклад [4]:

- зарплату адміністративного та іншого персоналу;
- амортизацію основних засобів;
- витрати на утримання будівель, споруд здійснення реклами, комунікаційних заходів;
- митні та експедиторські витрати;
- витрати на обслуговування субагентних мереж;
- податки та збори.

Більше половини всіх товарів, що беруть участь у міжнародній торгівлі, реалізується за сприяння торгових посередників. Їхні послуги широко використовуються у зовнішній торгівлі США, Великобританії, Нідерландів, Швеції, Японії та ін.

Використання торгового та посередницького зв'язку застосовується:

- при продажу стандартного промислового обладнання та товарів народного споживання;

- у продажу вторинної продукції великих фірм;
- при продажу продукції на віддалених, важкодоступних та слабо вивчених ринках, ринках малої потужності;
- при просуванні нових товарів;
- за відсутності країн-імпортерів у власній торговій мережі;
- з монополізацією великих торгових та посередницьких фірм, що імпортують певні товари в країну;
- великі фірми з невеликим обсягом експортно-імпортних операцій;
- при здійсненні епізодичних зовнішньоторговельних операцій малими та середніми фірмами.

Перевагами непрямого методу торгівлі є:

- фірма-експортер не вкладає коштів в організацію збутової мережі на території країни-імпортера, оскільки торгові та посередницькі фірми мають власну матеріально-технічну базу (склади, ремонтні майстерні). Це сприяє розвитку нових ринків збуту;
- експортер звільняється від діяльності, пов'язаної з продажем товарів (доставка імпортеру, упаковка, адаптація до вимог місцевого ринку, документація);
- посередники мають великі можливості в організації реклами, виставок, ярмарків;
- є можливість використовувати капітал торговельних та посередницьких фірм для фінансування операцій на основі короткострокового та середньострокового кредитування;
- торгові посередники мають стабільні ділові відносини з банками, страховими та транспортними компаніями;
- до ринків окремих товарів, монополізованих торговими та посередницькими фірмами, можна дістатися лише при використанні посередницького зв'язку.

Недоліком непрямого методу торгівлі є позбавлення експортера прямого контакту з ринками, а також його залежність від торгового посередника.

До особливостей діяльності торгових посередників в сучасних умовах належать [5]:

- розширення напрямків і сфер торговельно-посередницької діяльності, що здійснюються за окремими товарами (номенклатура); видом діяльності (оптовий, роздрібний продаж, посилка); поточними операціями (експорт, імпорт); наданими послугами; характером транзакцій та функцій. Зростає спеціалізація посередників в операціях з певною групою товарів. Розширюється надання різних видів послуг у комплексі: операції з організації збуту (пошук підрядників, укладення угод від імені продавця, надання гарантій оплати товару покупцем, маркетингові дослідження, рекламні компанії), експедиторські операції; фінансування торгових операцій; надання технічних послуг та післяпродажного обслуговування; надання інформації про ринки;

- прив'язання торгових посередників до виробників машин та обладнання;

- концентрація переважної більшості торговельно-посередницьких операцій у руках невеликої кількості ТНК, які мають власні фінансові, страхові компанії, флот, склади запасних частин. Це дозволяє їм купувати та продавати за власний рахунок, фінансові операції, страхування, транспортування, обслуговування, виробництво та переробку;

- посилення впливу на торгових посередників багатонаціональних корпорацій, які координують сферу та характер своєї діяльності шляхом розподілу ринків;

- підпорядкування великих промислових компаній малим та середнім торговим та посередницьким фірмам через систему франшиз, тобто

довгострокові договори з ексклюзивним правом на продаж товарів і послуг при збереженні торгової марки виробника;

- підпорядкування торговим монополіям малих та середніх фірм-експортерів та виробників у країнах, що розвиваються. Через них закупається сировина, яка самостійно переробляється та продається ними через власні роздрібні магазини;

- участь торгових та посередницьких фірм у міжнародних консорціумах для реалізації великих будівельних проектів (проводять операції із закупівлі та продажу цих підприємств).

У кваліфікаційній роботі детально розкрито інституційних посередників у міжнародній торгівлі: міжнародні товарні біржі, міжнародні тендери, міжнародні аукціони, міжнародні виставки та ярмарки. Вони є, з одного боку, дуже специфічними посередниками, а з іншого, - мають значний вплив на світову торгівлю.

Розглянемо сутність та специфіку найпоширенішого та найбільшого за вартісними оборотами інституційного посередника – міжнародну товарну біржу.

В умовах ринку головним законом функціонування суб'єктів господарської діяльності є співвідношення між попитом і пропозицією, а біржа як його елемент набуває визначального значення. Основною ланкою інфраструктури товарного ринку є товарна біржа, де здійснюється торгівля за стандартами або зразкам товарів. Товарна біржа посідає важливе місце у світовій економіці.

Дослідники розглядають товарну біржу з трьох точок зору [6]:

1) з організаційної: біржа – це добре обладнане «ринкове місце», яке надається в розпорядження професіоналів біржового торгу.

2) з економічної: біржа – це організований, регулярно діючий за статутними правилами оптовий ринок, на якому відбувається торгівля

біржовим товаром за цінами, офіційно встановленими на основі попиту і пропозиції;

3) з правової: біржа – це юридична особа, тобто вона має відокремлене майно, має майнові і немайнові права та обов'язки, може від свого імені укладати договірні й інші угоди, бути позивачем і відповідачем в суді.

В економічно розвинених країнах роль товарної біржі змінилася. З організатора торгівлі вона перетворилася в фінансову організацію, яка обслуговує торгівлю.

У різних фахових джерелах трактування «товарної біржі» мають як схожі риси, так і деякі відмінності, але зміст залишається незмінним:

1) це організація, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які проводять виробничу і комерційну діяльність, і має на меті надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозицій на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торгівельних операцій [7];

2) гуртовий, регулярно діючий ринок, де відбувається торгівля товарами за зразками або стандартами, в яких вказано перелік необхідних ознак (якість, сортність тощо) [8];

3) акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю, надає своїм членам торговий зал, розподілений на секції за видами товарів, засоби зв'язку, які забезпечують отримання інформації про хід торгівлі (екран, комп'ютери), контролює виконання біржових правил [7];

4) постійно діючі ринки, на яких купівля-продаж товарів здійснюється не безпосередньо, а на основі стандартів і зразків та відповідних форм документів, в яких регламентуються номенклатура, обсяг, ціни, терміни поставки тощо [9];

5) ринок масових, якісно рівноцінних товарів, на котрі укладаються угоди без їх наявності [10].

В залежності від місця і ролі бірж у світовій торгівлі, виконуваних функцій і орієнтації на ринок їх прийнято поділяти на міжнародні та національні. Надалі ми будемо розглядати міжнародну товарну біржу, оскільки саме в ній найбільш повно виражений зовнішньоекономічний аспект діяльності. Міжнародні біржі являють собою особливий вид постійно діючого оптового ринку, що охоплює декілька держав, на якому укладаються угоди купівлі-продажу на певні біржові товари. Міжнародні біржі обслуговують конкретні світові товарні і фінансові ринки. У роботі таких бірж можуть брати участь представники ділових кіл різних країн.

Міжнародна товарна біржа (МТБ) являє собою постійно діючий оптовий ринок чистої конкуренції, на якому за визначеними правилами укладаються угоди купівлі-продажу на якісно однорідні й легко взаємозамінні товари [11].

Кількість видів товарів, які продаються й купуються на біржах становить близько 70 одиниць. На їхню частку припадає близько 15 – 20% міжнародної торгівлі. Ці так звані біржові товари можна умовно об'єднати в такі групи [12]:

- 1) Енергетична сировина: нафта, дизельне паливо, бензин, мазут, пропан.
- 2) Кольорові і коштовні метали: мідь, алюміній, свинець, цинк, олово, нікель, золото, срібло, платина та ін..
- 3) Зернові: пшениця, кукурудза, овес, жито, ячмінь, рис.
- 4) Олієнасія та продукти їхньої переробки: лляне й бавовняне насіння, соя, боби, соєва олія, соєвий шрот.
- 5) Живі тварини та м'ясо: велика рогата худоба, живі свині, бекон.
- 6) Харчосмакові товари: сахарин – сирець, цукор рафінований, кава, какао-боби, картопля, рослинні олії, прянощі, яйця, концентрат апельсинового соку, арахіс.

7) Текстильна сировина: бавовна, джут, натуральний та штучний шовк, мита вовна та ін.

8) Промислова сировина: каучук, пиломатеріали, фанера.

Залежно від номенклатури товарів, що продаються й купуються на біржі, їх можна поділити на універсальні і спеціалізовані.

Найбільші міжнародні біржові центри зосереджено в США, Англії, Японії. На ці країни припадає більше 90% обігу біржової торгівлі.

Центрами біржової торгівлі є також такі міста стосовно товарів [13]:

- 1) бавовна – Олександрія, Сан-Паулу, Бомбей, Сідней;
- 2) рис – Мілан, Амстердам, Роттердам;
- 3) бавовна – Антверпен, Мельбурн, Сідней, Рубе (Франція);
- 4) джут – Калькутта, Карачі;
- 5) кава – Париж, Роттердам, Гавр, Гамбург, Амстердам.

Узагальнення наукової літератури дозволило зробити висновок, що міжнародні товарні біржі, які є визнаними центрами світової торгівлі тим чи іншим товаром, виконують ряд основних функцій [14]:

- 1) Організація ринку сировини з допомогою біржового механізму.
- 2) Виявлення і регулювання біржових цін.

3) Вироблення товарних стандартів, встановлення сортів, прийнятних для споживачів володіють відносною ліквідністю, реєстрація марок фірм, допущених до біржової торгівлі.

4) Як і раніше біржі виконують свою товаропровідну функцію, тобто ту функцію, через яку вони спочатку і виникли – купівля і продаж реального товару.

5) Стабілізуючи ціни на обмежений список сировини і товарів, біржі стабілізують і витрати на виробництво інших, не тільки біржових товарів.

6) Стабілізація грошового обігу та полегшення кредиту. Біржа – одна з найважливіших сфер позичкового капіталу, оскільки вона надає надійне забезпечення позичок і зводить ризик до мінімуму.

7) Врегулювання всіляких суперечок і розбіжностей між сторонами – арбітражна діяльність.

8) Формування і функціонування світового ринку. Сучасна товарна біржа в цьому моменті з'єднує функціонування товарної, фондової та валютних бірж.

9) Біржове страхування (хеджування) учасників біржової торгівлі від несприятливих для них коливань цін.

10) Організація біржових зборів для проведення гласних публічних торгів.

11) Розробка біржових контрактів.

12) Гарантування виконання угод досягається за допомогою біржових систем клірингу та розрахунків.

13) Інформаційна діяльність біржі.

Таким чином, вплив функціонування товарних бірж на розвиток світової економіки визначається функціями, які вони виконують.

1.3. Цифрова економіка та її вплив на глобальний ринок

Перші два десятиліття 2000-х років принесли в наш світ велике число технологічних, організаційних, економічних, соціальних та інших інновацій, які трансформують ділове середовище і бізнес-процеси сучасної фірми. Спостерігається чітка тенденція до становлення цифрового устрою. Ефект цифровізації поширюється по економіці в зростаючому масштабі. Якщо в 2010р. питома вага сектора ІКТ у валовому внутрішньому продукті країн світу становила в кращому випадку 1 - 2%, то до 2019 р. його частка у ВВП досягла 10,4% в Республіці Корея, 7,3 - в Швеції, 6,9 - в Фінляндії, 6,0 - в Японії і США, по 4-5 - у Великобританії, Німеччині, Франції та Канаді. Фахівці з інформаційно-комунікаційних технологій налічують 6,6% зайнятих

в Фінляндії, 6,3% - в Швеції, більше 5% - у Великій Британії та Естонії, близько 4% - в США, Франції і Німеччини [15].

Доступ до Інтернету мають і активно використовують 100% бізнес-організацій Фінляндії, 98 - 99% фірм Республіки Корея, Канади, Швеції, Франції, Німеччини, 95% - Великобританії. При цьому 30 - 50% ділових компаній застосовують складні типи ІТ-архітектури, наприклад, такі як "хмарні" сервіси. Абоненти високошвидкісного широкосмугового доступу до Інтернету на 100 осіб населення становили в 2019 р. 43 людини в Данії і Франції, 40 - в Республіці Корея і Норвегії. Бездротовим доступом в Інтернет користувалися (на 100 осіб населення) 153 людини в Фінляндії, 120 – 130 – в більшості європейських країн.

Ще у 2008 році було відмічено, що розвиток інформаційних технологій як головної модифікуючої сили сучасного світу кардинальним чином впливає на поведінку компаній, змінюючи звичні моделі бізнес-поведінки.

Економічне життя не стоїть на місці. За останнє десятиліття тенденції, які раніше намітилися, ще поглибилися і прийняли різноманітні форми. Проаналізуємо, яким чином наростаючі процеси цифровізації перетворюють діловий ландшафт глобального світу, проаналізувати, як під дією нової реальності цифрової економіки змінюється поведінка компаній на глобальних ринках.

Цифрова трансформація зачіпає насамперед мережеву конкуренцію як базову економічну середу міжфірмових взаємодій.

Традиційно в економічній теорії прийнято концепцію "невидимої руки" Адама Сміта, яка віддає пріоритет вільної конкуренції як керуючому принципом економічного життя. І хоча серед економістів ведуться дискусії з приводу оптимального ступеня конкуренції і державного втручання, всі фахівці визнають, що конкуренція - це хаотичний рух, випадкове блукання. Однак у міру спостереження за розвитком цифрових ефектів в області

сетевізації в сучасній економіці з'являються роботи, які ставлять під сумнів це ключове положення.

Французькі дослідники показали [15], що мережева цифрова конкуренція на ринку проміжних товарів породжує особливу структуру економіки - безмасштабну мережу, яка представляє собою зв'язний граф, де число зв'язків, що виходять з будь-якого одного вузла, не хаотично (як в масштабованій мережі), а підпорядковується статичному закону розподілу.

У безмасштабній мережі фірми розподіляються по ній відповідно до ступеня свого опору зовнішньому конкурентному тиску. В результаті відбувається кластеризація економічної активності: найсильніші фірми зтягують в орбіту свого впливу більш різноманітні за кількістю і якістю зв'язку, ніж інші, і стають домінуючими вузлами [16]. Так як мова йде про багатофакторні виробничі і розподільні мережі, таке мережеве домінування поширюється і за межами традиційно продуктового ринку.

Положення фірми в мережі впливає на її результативність і можливості подальшого зростання [17], а також на її інноваційність [18]. Центральне місце, що займається фірмою в мережі, дозволяє їй здійснювати більш сильний вплив на цінову політику інших фірм, задіяних як в горизонтальному, так і у вертикальному ланцюжку. І чим більше масштаб ділових операцій, тим сильніше такий вплив. Кожен учасник отримує доступ до знань та інновацій всій мережі, але не в однаковій мірі. Можна виділити показник прикордонного значення (критичної маси), при якому ступінь мережевої інтенсивності НДДКР неминуче викликає прагнення будь-якої фірми мережі вкладати гроші в інновації [19]. Чим більше гетерогенна мережа, тим менше значення даного показника, отже, саме гетерогенність мережі стимулює фірми до інновацій.

Яким чином формуються цифрові мережі? Які фактори відіграють першорядну роль у зародженні і зростання ділової мережі? Чому мережі "накопичуються" навколо одних компаній, але ігнорують інші? Серед

драйверів створення цифрової бізнес-мережі виділяють такі фактори, як агентські витрати, досвід ділових операцій, доступ до ключових ресурсів ланцюжка створення вартості, наявність капітальних і / або трудових активів, інвестиційний потенціал [20].

На основі опитування бізнесменів в Італії [21] було встановлено, що мережеві поля утворюються за принципом однорідності. Учасники контактують один з одним в довгостроковому періоді, якщо поділяють спільні цінності, мають якісь загальні пріоритети і мотиви діяльності. Ключовим критерієм виступає довіра. Фірми прагнуть контактувати з партнерами, які мають схожі з ними характеристики, в першу чергу щодо сумлінності та довіри. Сумлінні компанії об'єднуються в мережі з сумлінними контрагентами, недобросовісні - з такими ж.

Мережева цифрова економіка породжує і свої специфічні ризики. наявність асиметричної інформації на користь центральних агентів за рахунок периферійних гравців сприяє перетворенню мережі в досить жорстку ієрархічну структуру, яку відрізняє висока волатильність цін, наявність ренти волатильності (додатковий дохід центральних учасників, контролюючих цінову динаміку), збільшення розриву між ціною попиту і ціною пропозиції [22].

Зростання складності мережі веде до підвищення числа неточностей і прямих помилок в оцінці системного ризику [23]. Це особливо небезпечно в разі високої гетерогенності мережі. Досить дефолту 5 - 7% фірм, що входять в мережу, щоб включився механізм кризової ескалації: шоки і кризи переміщуються від фірми до фірми через мережу набагато швидше, ніж у випадку традиційної бізнес-архітектури [24]. В мережевій економіці макроекономічні цикли можуть викликатися окремими шоками на рівні фірм, що складають мережу [25]. Ті мікроекономічні шоки, які раніше порушували тільки одну-дві фірми галузі, в умовах цифрової мережевої структури з високою ймовірністю породжують макроекономічну кризу [26].

Останні теоретичні дослідження і моделі-симулятори показують, що конкурентний тиск в мережевій цифровій економіці розходиться хвилеподібно на основі самоорганізованих мережових процесів. Воно то посилюється, то послаблюється в зв'язку з приходом / відходом ключових гравців мережі. Це конкурентний тиск викликає хвилі злиттів і поглинань, які то наростають, то спадають, підтримуючи і стимулюючи циклічну динаміку економіки [27].

Ще один специфічний мережовий ризик пов'язаний з наявністю загальних ресурсів. Переваги мережі багато в чому пов'язані з виникненням особливого синергетичного ефекту міжфірменої взаємодії, що базується на появі деяких нематеріальних факторів - загальних ресурсів мережі (ділові можливості, репутація, імідж мережі, доступ до ділової інформації, веб-ресурси). Ці загальні мережові ресурси виникають і підтримуються тільки тоді, коли мережові партнери дотримуються сумлінної бізнес-поведінки. Мережові ресурси виявляються дуже уразливими до ефекту безбілетника і ділового опортунізму [28].

Технологічні новації супроводжуються швидким і радикальним знищенням колишніх компетенцій, що, як демонструє аналіз телекомунікаційного ринку в Європі, негативно впливає на фінансові показники лідерів ринку, хоча і не змінює їх ринкової частки [29]. Уразливість лідерів виникає за рахунок того, що споживачі вносять неоднаковий внесок у прибутковість тієї телекомунікаційної мережі, до якої вони приєднуються. Лідерам властива сильніша ступінь інерції і консерватизму, для них характерне значне небажання використовувати такі стратегії, які ведуть до зниження бази колишніх користувачів. Нестійкість позиції лідерів відкриває вікно можливостей для конкурентів, що особливо проявляється в період зміни поколінь мобільних технологій.

Цифровий світ базується на інформаційних технологіях. Хоча всі компанії визнають інвестиції в ІТ в якості безумовної виробничої

необхідності сьогодення, не завжди зрозуміло, як гарантувати віддачу від подібних інвестицій, як не потрапити в парадокс технологічної продуктивності [30], коли віддача від інформаційних технологій виявляється набагато менше витрат, пов'язаних з їх використанням.

На початку 2000-х років було відзначено принципову зміну ролі інформаційних технологій в компанії. Це вже не просто джерело цифрових опцій, яким бачилися ІТ багатьма фірмами раніше, а драйвер зростання стратегічної гнучкості сучасної компанії [31]. Стратегічна гнучкість фірми - її здатність швидше виявляти і використовувати ринкові можливості конкурентів - в глобальній економіці стає ключовим фактором тривалої конкурентоспроможності компанії. Поняття "гнучка методологія розробки" з області інформаційних технологій перемістилося в сферу організаційного проектування і стратегії компаній [32].

Спочатку гнучка методологія розробки означала інтерактивний, ітеративний, динамічний підхід до розробки програмного забезпечення, орієнтований на постійну взаємодію робочої групи зі споживачем.

Сам термін походить від "Маніфесту гнучкою методології розробки програмного забезпечення" [33], прийнятому програмістами в лютому 2001 р. в США. Документ визначає цінності і принципи розробників. Серед них:

- люди і взаємодія важливіше процесів та інструментів;
- працюючий продукт важливіше вичерпної документації;
- співпраця з замовником важливіше узгодження умов контракту;
- готовність до змін важливіше проходження за попереднім планом;
- рекомендований метод передачі інформації - це спілкування віч-на-віч;
- працюючий продукт - найкращий вимірник прогресу.

Сьогодні перераховані принципи проголошуються ключовими для функціонування будь-якої фірми, а не тільки в області ІТ.

Нові можливості створюються на основі інтеграції цифрових технологій і "хмарних" структур. "Хмарні" технології вступили в новий етап свого розвитку, безпосереднім чином пов'язаний з еволюцією фірми. Розвиток сучасних технологій перейшов на початку 2000-х років від простих одновимірних моделей SaaS (Software as a Service) до моделей-платформ PaaS (Platform as a Service) і багатовимірним моделям IaaS (Infrastructure as a Service). В середині 2000-х років їх змінюють мережеві платформи SoSA (System-of-System Architecture). Компанії визнають, що взаємодія фірм в області ІТ важливіше ІТ-системи самої фірми [34]. Тільки менш просунуті ІТ-фірми і раніше роблять акцент на вирішенні окремих проблем своїх бізнес-партнерів за допомогою цифрових технологій [26].

По мірі розвитку цифрової економіки бізнес-модель гнучкості зі сфери ІТ поширюється на фірми інших галузей, стає домінуючою в будь-якій діяльності [35]. "Хмарні" обчислення і платформи докорінно змінюють традиційні форми використання інформаційних технологій. Фірми тепер можуть не встановлювати у себе власне дороге апаратне і програмне забезпечення, а платити тільки за використання інформаційних технологій в рамках своїх безпосередніх компетенцій через "хмарні" сервіси. Опитування користувачів "хмарного" сервісу Alibaba в Китаї показали значний вплив таких платформ на організаційну гнучкість і мобільність фірм [36].

Правильно обрана ІТ-стратегія впливає на цифрові і нецифрові компетенції керівників і рядових співробітників компанії, розвиває динамічні компетенції фірми, сприяє ефективному формуванню і використанню з вигодою для компанії архітектури підприємства [37]. В результаті зростає швидкість, з якою фірма може перебудовувати конфігурації виробництва і комбінувати форми використання ресурсів, що підвищує її економічну і фінансову результативність.

Ефективне впровадження і подальше використання інформаційних технологій вимагає кардинальних модифікацій в середовищі менеджменту.

Дослідження, проведене серед фінських фірм, виявило, що керуючі компанії - лідери по застосуванню ІТ, мають більш розвинені і складні компетенції в області менеджменту [38].

Аналіз діяльності компаній нефінансового сектора 16 європейських країн показав, що інформаційні технології ефективно працюють тільки в зв'язці з новими формами організації роботи (ротація діяльності, командна робота, менеджмент якості) [39]. Вірно і зворотне: нові форми організації роботи добре проявляють себе тільки в зв'язці з інформаційними технологіями (використання персональних комп'ютерів, планшетів, смартфонів).

ІТ стали головним драйвером конкурентоспроможності фірми, забезпечення стійкості її переваг і позицій в глобальній економіці. Ці переваги реалізуються через мережеві цифрові стратегії. Цифрова мережа взаємодіючих фірм здатна генерувати особливі конкурентні переваги і виступати джерелом особливої мережевої ренти - доходу, який створюється тільки в процесі взаємодії і не може бути породжений однієї окремої фірмою.

Глобальна конкурентоспроможність - як великих корпорацій [40], так і малого та середнього бізнесу [41] - досягається за рахунок вбудовування в міжнародну цифрову бізнес-мережу. Вона допомагає досягти успіху не тільки венчурним компаніям [42], а й традиційним фірмам (як показує приклад італійських виробників вина [43]).

Мережеві цифрові стратегії базуються на трьох "китах": (1) загальній кількості взаємозв'язків, в яких задіяний учасник; (2) тривалості часу, протягом якого учасник виконує роль посередника (комунікативний міст) між будь-якими іншими акторами мережі; (3) наскільки швидко інформація від даного учасника поширюється по мережі, стає доступною для всіх інших фірм. Як демонструє дослідження ринку венчурного капіталу Китаю (сильний вплив на який надають компанії США), навіть порівняно невелика зарубіжна фірма, що володіє всіма трьома перерахованими перевагами,

вбудувавшись у велику національну ділову мережу, здатна зайняти в ній домінуюче місце [44].

Мінімальна участь в мережі хоча б у вигляді комунікації менеджерів раз в місяць, помітно збільшує виручку компанії [45]. Поліпшуються міжфірмовий обмін інформацією і процес навчання менеджерів найкращим діловим практикам, збільшується число клієнтів, постачальників, розширюються можливості формальних та неформальних позик, підвищуються компетенції керівників і в цілому рівень менеджменту та інноваційної активності підприємств. Мережа дозволяє розширити потенційне число контрагентів, поліпшити якість ділових партнерів. В середньому виграш фірм від участі в мережі в п'ять разів перевищує витрати участі. Позитивний ефект зберігається, навіть якщо компанія йде з мережі.

У мережевих цифрових стратегіях набуває нового сенсу соціологічний термін "граничні об'єкти". Використання таких об'єктів (роздаткові матеріали, презентації, опитування, листівки з описом поточної і майбутньої діяльності, барвисте оформлення вітрин, транспорту, будівель) стають одним з ключових факторів успішного входження нової компанії в бізнес-мережу [46]. Граничні об'єкти виступають в якості реального учасника віртуальної конкуренції. Вони дозволяють узгоджувати інтереси різних бізнес-груп, задовольняти їхні потреби в діловій інформації, забезпечують ефективний перехід від соціального, економічного і фінансового світу однієї фірми до простору іншої фірми.

Стратегія кібербезпеки - важлива частина всієї мережевої цифрової стратегії фірми, так як головні ризики мережевих стратегій, особливо в області Інтернету речей, лежать в сфері безпеки і надмірної відкритості особистих даних ("цифровий слід") [47, 48].

Тиск мережевої цифрової конкуренції на базі сучасних ІТ-технологій стимулює компанії розробляти нові мережеві цифрові стратегії, які забезпечують фірмі конкурентоспроможність в цифровій економіці XXI ст.

Це прагнення фірми до підтримки конкурентоспроможності в рамках нових мережевих цифрових стратегій призводить до виникнення нових характеристик у самої фірми.

Ще в середині ХХ ст. американський теоретик менеджменту П. Друкер висунув концепцію "інформаційного робітника" - співробітника компанії, який здатний надавати в найм не тільки руки, але і мізки [49]. Підхід до бізнес-корпорації як до системи спільного пізнання економічної реальності з боку інвесторів, менеджерів і працівників був в подальшому розвинений М. Аокі [50]. Згідно Аокі, корпорація - це система, що здійснює різні види пізнавальної діяльності (збір інформації, її обробка, використання і зберігання). В умовах цифровізації і бурхливого розвитку ІКТ багато, якщо не все, традиційні фактори виробництва трансформуються в когнітивні активи. Когнітивні активи вимагають когнітивного керівництва і відповідного способу побудови архітектури компанії.

Дослідження показують, що працівники, які використовують інформаційні технології в своїй діяльності, схильні до більш частих і серйозних інновацій, що доповнює поставлені ними товари і послуги [51]. З боку фірм зростає попит на ІТ-компетентних працівників, а працівники в свою чергу висувають попит на автономну роботу і самостійне прийняття рішень.

Цифровізація й інформатизація дають можливість розвивати більш гнучкі форми організації роботи співробітників. З впровадженням інформаційних технологій зростає кількість децентралізованих рішень, прийнятих в компаніях на всіх рівнях [52, 53, 54]. Широкий розподіл компетенцій породжує нову архітектуру фірми - мобільний офіс. Більше немає необхідності будувати або орендувати офісне приміщення, досить оснастити співробітників мобільними цифровими пристроями. Розвиток мобільних форм трансформує фірму з матеріальної, видимої структури в

практично віртуальне явище [55]. Фірма втрачає традиційні межі і стає частиною мобільної цифрової системи [56].

Цифрова сетевізація призводить до зміни ролі менеджера в організації. Конкурентоспроможність фірми забезпечують менеджери, що володіють динамічними підприємницькими компетенціями. Вловити ще слабкі тенденції ринку, першими адекватним чином модифікувати інвестиційну та інноваційну стратегію своєї компанії, гнучко видозмінювати бізнес-модель навіть великої компанії чи не кожен день - такі управлінські навички, вкрай затребувані в еру цифрової економіки.

Цифрова трансформація компанії породжує нові посади, ключова з яких - головний цифровий директор (Chief digital officer, CDO) - особа, що відповідає за розробку і реалізацію мережевих цифрових стратегій своєї фірми.

Знову актуалізується, здавалося б, давно вирішене в економічній теорії питання, де проходить межа фірми? Р. Коуз в 1937 р. стверджував, що розмір фірми детермінується вибором між витратами координації діяльності всередині компанії (витратами контролю і моніторингу) і трансакційними витратами здійснення ринкових ділових операцій. До виникнення мережевої цифрової економіки ці межі фірми вважалися непорушними. Мережеві стратегії, мережеві комунікації і мережеві технології дозволяють в значній мірі ці кордони ефективно долати [57]. Межі фірми стають розпливчастими, неясними, невизначеними, діяльність компанії проходить в рамках глобальних ланцюжків створення вартості.

Глобальна міжнародна мережа виробництва, розподілу і споживання виступає тепер головним фактором результативності фірми [58]. Фірми залишають всередині країни і всередині своїх формальних кордонів тільки дуже невеликий обсяг бізнес-стадій. Формальні права власності на активи не грають великої ролі, оскільки функціонування мережі і місце фірми визначаються її відносною переговорною силою, здатністю виконувати роль

вузлового агента в структурі цифрової мережі. У зв'язку з цим деякі дослідники приходять до кардинального висновку, що сучасна міжнародна торгівля і більшість, якщо і не всі, з сучасних світових ринків реально знаходяться в руках всього лише кількох фірм, хоча формальних учасників світових економічних процесів дуже багато.

Висновки до розділу 1

Міжнародна торгівля являє собою специфічні економічні операції, які здійснюються між країнами. Міжнародна торгівля може реалізовуватися напряду між продавцем-експортером та покупцем-імпортером та непрямим методом - через посередників. Такими посередниками можуть бути як різноманітні експортно-імпортні фірми, дилери, брокери, дистриб'ютори, торговельні агенти, тощо, так й спеціально створені інституції.

У вузькому розумінні товарний ринок можна розглядати як будь-яке місце торгівлі (обміну) товарами і послугами. У більш узагальненому розумінні, товарний ринок – це вся сукупність процесів торгівлі, актів купівлі-продажу незалежно від того, де вони відбуваються. Світовий товарний ринок є не простою сукупністю національних ринків, а взаємопов'язані між собою найефективніші відносини товарообміну та економічної співпраці.

Сучасні тенденції функціонування світового товарного ринку впливають з таких його особливостей, як: товарна природа капіталізму, наявність вільної конкуренції тощо. Структуру світового товарного ринку можна розглядати в трьох аспектах регіональному (або географічному), товарно-галузевому та соціально-економічному. Згідно з регіональною структурою світового ринку розрізняють ринки окремих країн або їх угруповань. За товарно-галузевою структурою світового ринку відрізняють

три провідних групи товарів - готові вироби, сировину і напівфабрикати, послуги.

Важливою передумовою ефективного функціонування світового товарного ринку є розгалужена ринкова інфраструктура, тобто система установ та організацій, які створюють сприятливі умови для руху товарів і послуг. До таких установ відносяться міжнародні товарні біржі, міжнародні тендери, міжнародні аукціони, міжнародні виставки та ярмарки.

Фірма в цифрову економіку характеризується наступними ключовими рисами: гнучкою структурою внутрішньої і зовнішньої організації, що базується на активному використанні ІТ; розмитими, розпливчастими, нечіткими межами організації, що швидко змінюються в залежності від конкурентної ситуації в економіці; інноваційним підприємництвом як домінуючим способом життя компанії. Головною функцією фірми в цифрову економіку стає спільне пізнання економічної реальності усіма зацікавленими сторонами.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Глобальні ланцюжки створення вартості в період пандемії COVID 19

Коронавірус COVID 19 вже в повній мірі можна вважати трагедією XXI століття. Це пряма загроза життю і здоров'ю. Потенційна жертва – кожна людина. Уряди розриваються між збереженням життів громадян і порятунком економіки. Людство з усією своєю економікою знань, промисловими революціями виявилось незахищеним від цього вірусу.

У 2020 році в світі і особливо в розвинених країнах стався безпрецедентний з часу Великої депресії 1930-х років спад економічної і ділової активності. Головні причини – пандемія і широкомасштабні обмежувальні заходи для її стримування, введені урядами по відношенню до своїх громадян, компаній і галузей. Прийняті одночасно заходи щодо стимулювання бізнесу і підтримки населення пом'якшили відтворювальні проблеми, але не змогли в силу ряду обставин (своєї локальності, недостатності, відкладеного ефекту) повністю компенсувати падіння виробництва і споживання.

Світове виробництво за показником валового внутрішнього продукту (ВВП) в II кв. 2020 р. впало, а безробіття підскочило до рекордних значень. Страх людей за своє життя перед обличчям невідомої раніше хвороби і введені державою обмеження призвели до припинення функціонування багатьох видів діяльності. Згорнулася сфера послуг, на кілька місяців практично зупинилися цілі галузі – громадське харчування, готельний і туристичний бізнес, внутрішнє і міжнародне авіаційне й автомобільне сполучення. Зовнішня торгівля обвалилася, інвестиційний процес ослаб, на фінансових ринках панувала паніка. І тільки державне споживання різко

зросле, правда, із запізненням і в недостатньому обсязі, щоб виправити всю ситуацію в економіці.

У США в II кв. 2020 р. вперше за весь період після Другої світової війни спостерігався обвальний спад економіки. Скорочення ВВП склало - 9,0% в постійних цінах 2012 року (в квартальному обчисленні по відношенню до II кв. 2019 р.) і -6,4% – по відношенню до I кв. 2020 р. При цьому в I кв. 2020 р. мав місце незначний приріст ВВП на 0,6% по відношенню до I кв. 2019 р. (в постійних цінах 2012 р.). Безробіття продемонструвало різкий стрибок з 4,4% в березні до 14,7% в квітні 2020 р., тобто майже в 3,5 рази. А потім поступово знижувалося, склавши в травні, червні, липні, серпні відповідно 13,3%, 11,1%, 10,2% і 8,4% [59].

У структурі витрат США найбільш сильне падіння в II кв. 2020 р. відбулося у зовнішній торгівлі (на 23%, в тому числі по імпорту послуг на 34%), а також у валових приватних внутрішніх інвестиціях – на 17%. Абсолютне скорочення особистого споживання склало -10,5%, в тому числі по послугах -14,6%. Збільшувалося лише державне споживання, причому невійськові витрати федерального уряду зросли на + 11,8%, тим самим в значній мірі попередив економічну катастрофу в країні.

Ще значніше, ніж в США, в II кв. 2020 р. скоротився ВВП країн Європейського союзу (-12,3%). Найбільш сильне зниження спостерігалось в Іспанії, Хорватії, Греції, Італії, Франції, Угорщини, Бельгії, Португалії (відповідно -20,8%, -17,5%, -17,1%, -16,6%, -15,6%, -15,5%, -14,1%, -13,7%) [60].

Відновлення світової економіки, яке почалося влітку 2020 р., до осені призупинилося.

Світове виробництво обробної промисловості почало гальмуватися ще в 2019 р., ця тенденція різко посилилася в період пандемії COVID 19. За даними ЮНІДО, в I кв. 2020 р. світовий випуск обробної промисловості впав на 6%, а в II кв. – ще на 11,2%. У звіті за II кв. 2020 року на обкладинку було

винесено: "Світове виробництво впало, хоча Китай демонструє перші ознаки відновлення".

Світова торгівля товарами почала скорочуватися, як і промислове виробництво, ще до пандемії. Її вартісний обсяг в 2019 р. склав в поточних цінах 18,89 трлн дол., зменшившись на 3% в порівнянні з 19,48 трлн дол. в 2018 р. Згідно даних СОТ, в I кв. 2020 р. відбулося подальше скорочення торгівлі промисловими товарами на 9% [61, с. 18, 52].

Щомісяця протягом січня-травня 2020 р. світова торгівля товарами падала. Вона продемонструвала невелике зростання тільки в червні, але і тоді її обсяг в місячному обчисленні був на 10% нижче, ніж роком раніше. Червневий поштовх був пов'язаний із загальним зростанням промислового виробництва, який стався після обвального падіння на початку II кв. 2020 р.

В цілому на 2020 р. МВФ давав в червневому прогнозі оцінку падіння річного обсягу світового ВВП на рівні -4,9%, в тому числі розвинені країни, США і Єврозона відповідно -8%, -8%, -10,2%; країни, що розвиваються, в цілому -3,0% [62, с. 7].

Для інвестиційних процесів в світовій економіці настали ще більш важкі часи, ніж для виробництва. Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій скоротилися в 2020 р. приблизно на 40% в порівнянні з 2019 р., коли вони склали 1,54 трлн дол. Вперше з 2005 р. обсяг ПІІ впав нижче 1 трлн дол. В 2021 р., як випливає з того ж прогнозу, він зменшиться ще на 5-10%. Падіння обсягу капітальних вкладень в Китаї в перші 2 місяці 2020 р. ЮНКТАД оцінював в -25%. В результаті глобальної фінансової кризи організація очікує зниження світових ПІІ на 35%, а інвестицій 5 тис. провідних ТНК – на 20% [63, с. 1].

В рамках глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ) в даний час формується значна за обсягом і вартістю частина світового ВВП, а самі ланцюжки являють собою один із драйверів, параметрів та індикаторів глобалізації. До 70% сучасної міжнародної торгівлі – це товари і послуги не

кінцевого, а проміжного споживання. Тобто це сировина, матеріали, комплектуючі вироби, деталі та компоненти, послуги для підприємств і капітальні товари, які використовуються фірмами для виробництва і обслуговування своїх виробничих партнерів, в тому числі і через ГЛСВ [64, с. 1]. З 2000 р. вартість таких товарів у світовому експорті (один з основних показників, що характеризують ГЛСВ) потроїлася і становить зараз понад 10 трлн дол. на рік [65, с. 1].

Ядро ГЛСВ становлять транснаціональні компанії. На них припадає приблизно 1/3 світового виробництва і близько половини світової торгівлі (оцінка ОЕСР [66, с. 6, 7]). У жорсткій конкурентній боротьбі на глобальному економічному просторі ТНК створили в цілому ефективну модель фрагментації виробництва, що дозволяє їм максимізувати прибуток за рахунок розміщення замовлень в різних країнах і використання логістичних схем, що забезпечують реалізацію концепції "ланцюжка поставок точно в строк" ("just-in-time supply chains") [67].

Топ-менеджмент ТНК створює системи управління ризиками – складні людино-машинні комплекси обробки різноманітної інформації про ГЛСВ, включаючи дані про виробництво, споживачів і виробників, про рух і запаси як проміжної (у всіх постачальників першого рівня), так і кінцевої продукції. Вони дозволяють забезпечувати задоволення попиту навіть в умовах короткочасних збоїв.

Всю сукупність збоїв і шоків в роботі ГЛСВ можна розбити на дві великі групи: кон'юнктурні, коли компанія, наприклад, не здатна задовільнити різко зростаючий споживчий попит або компенсувати недопоставки продукції з боку постачальників, і екзогенні, викликані, зокрема, стихійними лихами, економічними кризами, терористичними актами, іншими форс-мажорними обставинами. До числа таких належить і пандемія COVID 19.

Найбільш інтенсивний розвиток, розширення і збільшення глобальних ланцюжків в обсягах, по довжині (числу ланок) і складності відбувалося в першому десятилітті XXI ст. Потім темпи розвитку дещо уповільнилися, а після 2011 р. ГЛСВ стали скорочуватися в абсолютних масштабах, хоча і незначно. Загальна довгострокова тенденція протягом 20 років все ж була зростаюча і характеризувалася високими темпами, якщо порівнювати, наприклад, зі світовим ВВП.

ГЛСВ стали одним із проявів економічної глобалізації, внесли свій вклад в забезпечення високих темпів зростання світової економіки і торгівлі. Міжнародна фрагментація, вертикальна спеціалізація, аутсорсінг, передача частини виробничих функцій закордонним компаніям, експорт проміжної продукції розвивалися випереджаючими темпами. За оцінкою Європейського центрального банку, участь в ГЛСВ як розвинених, так і країн, що розвиваються постійно підвищувалася з 1996 р. аж до фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. [68, с. 26].

Частка продукції, виробленої в рамках ГЛСВ, в експорті всіх країн світу збільшилася в 1996-2008 рр. з 35 до 47%; в тому числі в розвинених країнах з 35 до 48%; в країнах з ринковою економікою і країнах, що розвиваються, - з 32 до 45%. Однак незадовго до кризи 2008-2009 рр. участь останніх в ГЛСВ вийшла на стаціонарні значення в районі 45% [68, с. 26].

Під час кризи в 2009 р. світовий ВВП скоротився на 1,7%, а поставки в рамках ГЛСВ майже в 3 рази сильніше - на 5%. Пов'язано це головним чином з тим, що глобальні ланцюжки більш чутливі до кон'юктурних зрушень, ніж зовнішньоторговельні операції. Так, наприклад, спадна динаміка світового ринку аутсорсінгу привела до того, що його обсяг скоротився з 105 млрд дол. в 2014 р. до 92,5 млрд дол. в передкризовому 2019 р.

У відновлювальному періоді після кризи 2008-2009 рр. компанії-виробники стали скорочувати використання іноземних ресурсів у виробничій діяльності, знижувати рівень аутсорсінгу. На кожен долар імпортованої

продукції доводилося все менше проміжних товарів і послуг, що свідчило про реальне імпортозаміщення у всій глобальній економіці.

У 2019 р. європейськими вченими С. Міроудотом (ОЕСР) і Х. Нордстремом (Шведське агентство з аналізу політики зростання, Swedish Agency for Growth Policy Analysis) були опубліковані результати дослідження, що стосується ГЛСВ. Використовуючи міждержавні міжгалузеві баланси (World Input-Output Tables), засновані на моделі В. Леонтєва, автори провели емпіричний аналіз ряду їх показників: частки іноземної доданої вартості в експорті, рівня фрагментації виробництва (довжина міжкраїнових виробничих ланцюжків), середньої протяжності ланцюгів поставок за період 1995-2016 рр.

На великому масиві даних було показано, що з 2012 р. ГЛСВ ставали коротше як за кількістю залучених в них країн, так і по середній відстані, на яку транспортувалася продукція в транскордонному сполученні. Згідно побудованої авторами моделі і даними зовнішньоторгової статистики, зокрема, було встановлено, що під час найактивнішої фази глобалізації в 1995-2008 рр. відбулося збільшення середньої протяжності пересування продукції в рамках ГЛСВ в середньому на 500 км. Після 2012 року вона скоротилася на 210 км (з 1940 до 1730 км), або на 52 км в рік [69, с. 18].

Ці висновки підтверджуються розрахунками з використанням бази даних Trade in Value Added (TiVA), створеної і підтримуваної спільно ОЕСР і СОТ. База даних TiVA станом на 2018 р. містить 52 показника для 64 країн і їх груп, включаючи всі держави ОЕСР, ЄС-28 і G20, тощо.

ГЛСВ зіграли свою роль і в динаміці еластичності світової торгівлі по ВВП. В період 1996-2000 рр. їх розширення сприяло підвищенню цього показника майже на 0,5 з максимальних. На початку 2000-х років внесок ГЛСВ в еластичність світової торгівлі знизився до 0,3, а під час рецесії 2008-2009 рр. і подальшого відновлення впав до нуля. Однак, як справедливо

відзначають експерти ЄЦБ, "пов'язана з кризою волатильність даних ускладнює інтерпретацію декомпозиції за 2008-2011 роки" [68, с. 26].

Глобальні ланцюжка приносять ряд вигод тим сторонам і кінцевим споживачам, які беруть участь в них, дозволяють компаніям-виробникам більш ефективно використовувати наявні ресурси, отримувати доступ до знань і капіталу за межами національної юрисдикції і розширювати свою діяльність на нових ринках. ОЕСР, наприклад, виділяють наступні переваги для будь-якої країни від включення в глобальні виробничо-збутові ланцюжки для її зростання і розвитку [70, с. 6].

По-перше, завдяки доступу до мереж, глобальних ринків, капіталу, знань і технологій інтеграція країни в ГЛСВ може дати поштовх її економічному розвитку. Це часто простіше, ніж самостійно вибудувати замкнуту на кінцевого споживача транскордонний ланцюжок виробничих зв'язків. Країни, що розвиваються, зокрема, можуть увійти в ГЛСВ, відкривши свої ринки для торгівлі та ПШ, поліпшивши ділову середу і зміцнивши внутрішній потенціал для участі в міжнародній торгівлі.

По-друге, для посилення вигод, які країни, включаючи економіки, що розвиваються, отримують від участі в ГЛСВ, урядам необхідно підтримувати процес модернізації шляхом зміцнення бізнес-клімату, стимулювання інвестицій в такі активи, як знання, НДДКР і проектування, а також сприяння розвитку сучасних економічних компетенцій, зокрема навичок управління.

По-третє, ГЛСВ стимулюють зміцнення в країні договірної дисципліни, оскільки чіткість виконання контрактів має вирішальне значення для участі в ланцюжках. Завдання, що потребують складних контрактів (наприклад, НДДКР, дизайн, брендінг і т. д.), також легше вирішуються в країнах з добре функціонуючими інститутами укладення та виконання договорів.

По-четверте, багато країн з низьким рівнем доходу, як і раніше виключені з ГЛСВ через брак в них ресурсів, що сприяють включенню в

глобальні мережі, зокрема інфраструктуру і ділове середовище, і забезпечують необхідні попередні умови для інвестицій. У деяких випадках такі перешкоди можуть бути подолані. Але багато хто з найбідніших економік не поспішають робити це. Вони недостатньо зацікавлені в ГЛСВ, оскільки живуть за рахунок прямої підтримки з боку міжнародних організацій і окремих розвинених країн в рамках ініціативи Допомога в інтересах торгівлі (Aid for Trade Initiative). За даними ОЕСР і СОТ, з 2006 по 2019 рр. донори виділили 409 млрд дол. країнам, що розвиваються, з метою нарощування їх торгового потенціалу. Крім того, було видано пільгових кредитів на суму 346 млрд дол. [71, с. 11].

В останньому (2019 р.) спільному виданні ОЕСР і СОТ про допомогу країнам, що розвиваються, в інтересах торгівлі підкреслюється: «диверсифікація експорту є частиною динамічного процесу економічного зростання і структурних перетворень, який залишається важливою метою розвитку для багатьох країн, що розвиваються. В останнє десятиліття, коли торгівля проміжними товарами швидко розширювалася, багато країн, що розвиваються, зосередили свої стратегії диверсифікації експорту на участь у глобальних виробничо-збутових ланцюжках.

Однак сьогоденні глобальні економічні тенденції свідчать про те, що світ, можливо, вступає в період "слоубалізації", що характеризується більш повільним зростанням, скороченням торгівлі, ПІІ і потоків капіталу. Термін "слоубалізація" (slowbalisation) введено в економічний оборот в 2015 р. дослідником з Нідерландів Аджіджем Бакас (Adjiedj Bakas). Активно став використовуватися в економічній літературі після виходу в січні 2019 р. британського тижневика The Economist з назвою номера на обкладинці: "Слоубалізація - майбутнє світової торгівлі". Загострюються екологічні проблеми, що також ставлять під сумнів доцільність повторення колосального зростання експорту останніх десятиліть. Країнам, що розвиваються, швидше за все, буде потрібно переглянути стратегії

диверсифікації експорту, засновані на участі в ГЛСВ, і перейти до стратегій, котрі можуть забезпечити торговий і економічний ріст в контексті "слоубалізації", а також більш екологічно стійким і інклюзивним чином» [71, с. 27].

Зниження рівня ГЛСВ останнім десятиліттям обумовлено, з нашої точки зору, трьома групами факторів. По-перше, загальноекономічними умовами функціонування світової економіки і основними трендами останнього десятиліття, а саме: "насиченням" глобалізаційних процесів; переходом зовнішньоторговельних потоків на стаціонарні траєкторії зростання, які сприяють підвищення світового виробництва; напруженістю в торгових відносинах між провідними центрами сили і протекціонізмом у зовнішній торгівлі.

По-друге, структурними зрушеннями в світовій економіці в напрямі збільшення частки послуг, цифровізації та сервісізації виробництва (тобто супроводу реалізованих товарів наданням послуг з їх гарантування, ремонту, удосконалення, утилізації та ін.). Коопераційні поставки між країнами і створення ГЛСВ при цьому потрібні в набагато меншому ступені, ніж при виробництві товарів.

По-третє, тенденцією до зниження витрат за рахунок наближення місця виробництва до споживача, розвитку логістики, оптимізації постачальників, що призвело в окремих випадках до скорочення довжини транскордонних виробничих ланцюжків.

З початком пандемії в зарубіжних наукових виданнях і Інтернеті наростаючим потоком йде всебічне обговорення економічних проблем, які виникли зокрема в глобальних виробничо-збутових ланцюжках. Найбільші міжнародні організації (ООН, ЮНІДО, ОЕСР, СОТ, МВФ та ін.) на головних сторінках своїх сайтів сформували вкладки по темі COVID 19. Спеціальну платформу COVID Action Platform створив Всесвітній економічний форум. ОЕСР на головній сторінці сайту виділила новий напрям "Боротьба з

коронавірусом (COVID 19): внесок в глобальні зусилля". В його рамках публікуються доповіді, дослідження, експертні оцінки про наслідки пандемії для життя людини і суспільства, шляхи зміцнення системи охорони здоров'я, захисту бізнесу, збереження робочих місць, освіти, стабілізації фінансових ринків і ін. На основі наявної в організації фактографічної і статистичної бази даних розроблені рекомендації урядам по ряду тем. Кілька великих робіт з глобальних ланцюгів вже опубліковано.

Дослідження проблем ГЛСВ, породжених COVID 19, проводиться за кількома основними напрямками:

1. Порівняння з попередніми кризами. Аналіз впливу потрясінь і криз, які відбулися в попередні роки, на ГЛСВ. Висновки з минулого для прийняття поточних рішень.

2. Осмислення місця і ролі ГЛСВ в економічному розвитку на поточному етапі. Оптимізація співвідношення внутрішнього і зарубіжного виробництва. Імпортозаміщення.

3. Ризики моделі ГЛСВ для розвитку національної економіки.

4. Корпоративні стратегії. Шляхи підвищення стійкості і надійності ГЛСВ в кризових ситуаціях.

5. Урядові заходи щодо забезпечення безпеки поставок в рамках ГЛСВ і відновлення економіки.

Криза сильно торкнулася глобальних виробничо-збутових ланцюжків. З огляду на географічну протяжність між країнами і виробничий взаємозв'язок вони виявилися найбільш уразливими від шоків, зривів у постачанні і збоїв в роботі. Це добре видно на прикладі м. Ухань, заводи і підприємства якого задіяні в сотнях ГЛСВ, що охоплюють багато країн світу. За час ринкових реформ це місто стало одним з найбільших центрів КНР з виплавки сталі і чугуна, по випуску продукції автомобілебудування і галузей високих технологій - електроніці, оптиці, фармацевтиці, біоінженерії та ін. За даними Deloitte, тут розміщені підприємства більше 200 компаній зі списку

Fortune Global 500, 163 компанії зі списку Fortune 1000 мають постачальників рівня 1 (тобто тих, з ким ведуть прямий бізнес), а 938 мають одного або декількох постачальників рівня 2 [72, с. 2].

З 23 січня по 8 квітня 2020 р., тобто 2,5 місяці, всі промислові підприємства міста (за виключенням комунальних служб, медичних установ, фармацевтичних і харчових підприємств) були закриті адміністрацією через коронавірусну інфекцію. Відразу ж припинилися поставки продукції на ці підприємства і відвантаження готових товарів з них по всіх ланках виробничих ланцюжків.

Хоча вплив сучасної глобальної кризи на ГЛСВ поки до кінця не осмислено, з нашої точки зору, вже можна структурувати його основні канали.

По-перше, припинення роботи заводів і підприємств через загрозу поширення пандемії, прийняття державою правил соціального дистанціювання. Найбільшою мірою така ситуація характерна для локацій з високим рівнем поширення COVID 19.

По-друге, прямий негативний вплив на ГЛСВ в результаті введення заборони на вивезення за кордон ряду видів продукції, зокрема медичних товарів, і на імпорт продукції з країн з високим рівнем захворюваності COVID 19.

По-третє, непрямий вплив на компанії, що знаходяться в виробничих зв'язках із закритими підприємствами. Поставки тимчасово переривалися, викликаючи ланцюгову реакцію по всьому технологічному ланцюжку виробництва продукції.

По-четверте, порушення міжнародних і внутрішньодержавних переміщень людей, а в ряді країн колапс міжнародного транспортного сполучення і міжнародного туризму. Також сюди слід віднести зниження вантажопотоку за рахунок адміністративної заборони та / або прийняття урядами додаткових вимог на кордоні для митного оформлення вантажів.

Одночасно коронавірус викликав сплеск попиту в деяких галузях і видах виробництва, зокрема з випуску медичних товарів і обладнання для медичних установ (засоби індивідуального захисту людини, апарати штучної вентиляції легенів, лікарські препарати та багато іншого).

В останнє десятиліття концепція глобальних ланцюжків створення вартості стала важливою частиною економічної теорії і практики. Її опрацювання дозволило описати процес дроблення виробництва на стадії, виконання яких відбувається в різних країнах. Поняття "Made in the World" наповнилося реальним змістом, бо свідчить про те, що виробництво стало глобальним.

У період пандемії ГЛСВ не виступають домінуючою або ключовою ланкою економічного розвитку. Все ж таки головними, які вимагали першочергової уваги з боку урядів, сферами забезпечення життєдіяльності населення і підприємств під час найактивнішої і критичної фази пандемії (II кв. 2020 р.) були виробництво продуктів харчування, медичного обладнання, медикаментів, а також виробничі потужності лікувальних установ, медичні кадри, фінансові заходи підтримки населення і виробників. У той же час ГЛСВ зіграли важливу роль в подоланні кризових явищ в економіці.

У пандемію ГЛСВ відчувають сильніше потрясіння в порівнянні з внутрішнім виробництвом в силу як особливостей їх функціонування, так і відсутності для них спеціальних заходів прямої державної підтримки. Та й самі глобальні (регіональні, транскордонні) виробничі, збутові, коопераційні ланцюжки випуску продукції по своїй суті більш чутливі до екзогенних шоків, ніж внутрішня (національна) економіка.

Хоча діяльність багатьох підприємств в умовах пандемії була припинена внаслідок падіння ринкового попиту на вироблену ними продукцію та обмежувальних заходів, введених урядами, економічної катастрофи, в тому числі з глобальними ланцюжками поставок продукції, в жодній країні не відбулося. Подальше підвищення життєстійкості ГЛСВ

стане важливим напрямом відновлення глобальної економічної активності і подолання наслідків COVID 19.

У більшості структуроутворюючих для ГЛСВ компаній, особливо великих і багатонаціональних, є достатній запас стійкості по оборотних коштах, прибутку, запасів і іншими показниками, щоб протистояти кризовим явищам. А своєчасно введені урядами заходи підтримки постраждалих при пандемії галузей, сфер, груп підприємств, а також практично всіх верств населення суттєво знизили негативні наслідки пандемії для економічного зростання і глобальних ланцюжків.

2.2. Глобальна транспортно-логістична інфраструктура

Глобалізація та інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) дали потужний поштовх розвитку багатьох галузей і сфер економіки. До числа таких галузей відноситься транспортний комплекс і відповідна йому інфраструктура. Причому мова йде не тільки про кількісні, а й про якісні показники, що характеризують функціонування цього комплексу, а також про нові транспортні послуги і сервіси: контейнерні перевезення, логістику, сюрвейерні і інші супутні послуги.

Багато в чому сучасний стан і перспективи розвитку глобальної транспортної інфраструктури визначаються динамікою і структурою міжнародної торгівлі, а також технологічним прогресом, що відбувається в самому транспортному комплексі та його окремих галузях. Найважливішу роль в цьому відіграють уряди, які фінансують інфраструктурні проекти на різних умовах (бюджет, співфінансування, пільгове кредитування, державно-приватне партнерство і т. д.), оскільки в більшості країн інфраструктура знаходиться в їх власності або безпосередньої відповідальності.

У міру посилення і розширення процесів глобалізації значення транспортного комплексу у розвитку світової економіки неухильно зростала. Пов'язано це з дією як внутрішніх, так і зовнішніх по відношенню до

транспорту чинників і умов, що укладаються в концепцію глобалізації або похідних від неї. Головним макроекономічним чинником, що визначив високу динаміку розвитку всіх видів транспорту та супутньої їм інфраструктури, виступало останні десятиліття випереджаюче зростання міжнародної торгівлі і особливо продукції обробної промисловості в порівнянні з іншими показниками світової економіки і виробництва. У міжнародний торговий оборот товарів і комерційних послуг в даний час залучено близько 20% виробленої в світі продукції. Оцінка автора заснована на наступних даних: світовий ВВП 2019 р. за валютним курсом - 80 трлн дол. [73, с. 18]; світовий експорт 2019 р. - 23 трлн дол. США [73, р. 27]; чиста вартість глобальної зовнішньої торгівлі - 72% її значення по валовій вартості [74, с. 4]. У розрахунку використані дані ВВП за валютним курсом, а не за паритетом купівельної спроможності валют (ПКС), так як вчинення зовнішньоторговельних операцій їх учасниками прив'язується до курсу валют. Перерахунок валових показників світової торгівлі за чистою вартістю проведений на основі даних ЮНКТАД. Однак в будь-якому випадку отримане значення не можна визнати повністю коректним і "чистим" в економічному сенсі - співвідношення світового експорту і ВВП не має економічної інтерпретації, так як експорт не є агрегатом ВВП: в ВВП входить не експорт, а сальдо експорту-імпорту, а, відповідно, частка експорту в ВВП не може бути розрахована ні за якою методикою.

У 1990 р. показник залучення у міжнародний торговий оборот товарів і комерційних послуг становив 13,7%. Оцінка отримана автором на основі наступних даних: обсяг валової зовнішньої торгівлі – 4,3 трлн дол. [75] або по чистої вартості – 3,1 трлн дол. ; світовий ВВП за валютним курсом – 22,6 трлн дол.

Обсяг світової торгівлі продукцією обробної промисловості в 2019 р. склав 11,4 трлн дол. (дані СОТ). У тому числі в міжконтинентальних напрямках – 4,5 трлн дол. (39,5% всієї світової торгівлі продукцією цієї

галузі). Ми в основному аналізуємо зовнішньоторговельні потоки продукції обробної промисловості. Вартісне вираження експортно-імпортних операцій видобувних галузей (нафта, нафтопродукти, газ, мінеральна сировина та ін.) має високу волатильність, що призводить до викривлення об'єктивності трендів світової торгівлі товарами. З цієї ж причини для транспортного комплексу, коли це можливо, використовуються динамічні ряди в натуральних, а не вартісних показниках.

Основні потоки продукції обробної промисловості між країнами йдуть всередині трьох регіонів світу - Європи, Азії та Північної Америки і становлять в даний час приблизно 58% обсягу її світової торгівлі (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Внутрішні- і міжконтинентальні потоки продукції обробної промисловості у 2020 р., млрд дол.

Експортер	Імпортер					
	Європа	Азія	Африка	Північна Америка	Південні Америка	Австралія
Європа	3442	571	129	493	84	42
Азія	824	2317	132	1036	142	121
Африка	46	13	30	8	2	1
Північна Америка	280	338	16	860	107	26
Південні Америка	19	13	2	56	72	1
Австралія	4	20	1	7	1	7

Складено автором за даними СОТ [<http://data.wto.org/>]

По каналах міжконтинентальної торгівлі в трикутнику Азія-Європа-Північна Америка в 2020 р. пройшло товарів на суму 3,6 трлн дол. На цих трьох основних світових напрямках реалізується майже третина загального обсягу зовнішньої торгівлі продукцією обробної промисловості.

Поряд з міжнародною торгівлею до числа зовнішніх детермінант, що зумовили високі темпи розвитку транспортного комплексу, відносяться

також поглиблення міжнародного поділу праці та фрагментація виробництва, підвищення темпів оновлення основних фондів, зниження тривалості життєвого циклу споживчих товарів, зростання мобільності населення.

Крім зовнішніх є група внутрішніх драйверів розвитку самого транспорту, що додали динаміці галузі додаткові позитивні імпульси. Головні з них: контейнеризація перевезень, активна цифровізація на транспорті, використання комп'ютерних технологій і мереж, поява сучасної логістики та систем оптимізації товарних і пасажирських потоків, використання у виробництві і приватному житті нових форм торгівлі (інтернет-торгівля), також загострилася конкуренція між видами транспорту за вантажі та пасажирів. Все це разом узятє сприяло суттєвому зниженню транспортних витрат, підвищенню ефективності галузі і її привабливості для інвестицій.

Інтегратором транспортних мереж в міжконтинентальному сполученні з початком глобалізації став вантажний контейнер. Контейнерні перевезення - це відносно новий вид транспорту. Їх швидке поширення відбувалося на тлі розпочатої комп'ютерної революції, розробки багатоступеневих логістичних схем і моделей, бурхливого зростання міжнародної торгівлі.

Масове впровадження в практику перевезень стандартних 20-ти футових інтермодальних контейнерів (в англійській термінології Twenty-Foot Equivalent Unit, TEU), однаково придатних для використання на різних видах транспорту - автомобільному, залізничному і морському, - почалося в другій половині 1950-х років.

Всього за кілька десятиліть такий контейнер справив переворот в транспортному процесі, забезпечивши якісні зрушення в структурі перевезень і істотне зниження витрат на них. "За останні кілька десятиліть транспортна інфраструктура Сполучених Штатів була глобалізована за допомогою морських контейнерних перевезень, на які припадає величезний обсяг світової торгівлі", - йдеться в одному з американських досліджень.

До теперішнього часу морські контейнерні перевезення зайняли центральне місце в світовій торгівлі товарами. За вартісними показниками вони значно (майже вдвічі) перевершують морське транспортування нафти, продуктів нафтопереробки, газу і насипних вантажів разом узятих.

У 2020 р. контейнерами було перевезено продукції обробної промисловості на суму 4,5 трлн долл., в той час як обсяг світової торгівлі вуглеводнями склав 1,96 трлн дол., а сировиною - 674 млрд дол. У натуральних показниках зміни не настільки радикальні, але також вельми відчутні: якщо в 1990 р. на контейнерні перевезення доводилося тільки 5,8% загального тоннажу морських перевезень, то в 2020 р. - вже 17,1% [76, с. 9].

З масовим впровадженням контейнеризації в транспортування вантажів, особливо в морську складову на міжконтинентальних напрямках, відповідна наземна інфраструктура зазнала великомасштабних перетворень. З'явилися нові причали, крани, портова техніка та обладнання, складські приміщення, під'їзні шляхи та ін. Контейнер не тільки дозволив істотно скоротити час навантаження і розвантаження вантажів, а й справив визначальний вплив на глобальний доступ до товарних ринків. Сучасні масштаби і номенклатура масових перевезень промислових товарів, міжконтинентальної торгівлі були б неможливі без контейнеризації та заснованих на ній транспортно-логістичних схем.

Сучасні інформаційно-комп'ютерні технології стали основою революційних перетворень в організації транспортної галузі, а саме в логістиці поставок, яка пов'язує воедино управління запасами, перевезеннями, складуванням вантажів, а також внутрішніх і зовнішніх по відношенню до транспортування товаророзподільчих мережах. Сучасні логістичні схеми мають на увазі також проведення вантажів через митні процедури, оптимізацію маршрутів, вибір найбільш підходящого для кожного з них поєднання видів транспорту, комплектування вантажів, підготовку всієї необхідної супутньої документації. Результатом стало

формування високоефективних логістичних моделей переміщення товарів від виробника до споживача з одного континенту на інший за мінімальний час.

Логістика як система управління потоками увійшла в процес транспортування на всіх її етапах і виросла до самостійної галузі. Витрати на неї, якщо відокремити їх від витрат на власне перевезення, зараз складають майже половину всіх транспортних витрат.

Сучасні комплексні транспортно-логістичні системи засновані на таких інноваційних інструментах, як цифрові платформи, прогнозна аналітика, аналіз ефективності й інші. Вони покликані допомогти учасникам ринку оптимізувати операції, скоротити витрати і час, гарантуючи надійність постачання, збереження вантажу, його якість і споживчу вартість.

Важливим фактором у розвитку транспорту стало будівництво потужних мультимодальних транспортно-логістичних центрів по перевантаженню, обробці, зберіганню, розподілу, комплектуванню вантажів, а також інформаційному та правовому супроводу товарних потоків, в першу чергу на трансконтинентальних напрямках. Такі центри дозволяють приймати і обробляти значні обсяги продукції, зберігаючи її високу якість в процесі доставки і перевантаження з одного виду транспорту на інший, і одночасно мінімізувати терміни доставки від виробника або продавця до покупця.

Дія всіх цих зовнішніх і внутрішніх детермінант в сукупності привела до більш високих темпів зростання галузей транспортного комплексу в порівнянні з економікою в цілому, що спостерігалось аж до світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., а в деяких його галузях - і у відновлювальному періоді (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Темпи щорічного приросту основних показників розвитку світової економіки і транспорту, %, в середньому за період

Показник	Періоди, роки	
	1996 - 2005	2005 - 2019
Світовий ВВП	3,7	2,6
Світовий експорт	5,9	2,8
Вантажні перевезення:		
- морські, контейнерні	6,4	2,9
- залізничні	4,0	1,2
- автомобільні	6,9	1,0
Пасажирські перевезення	4,2	4,1

Примітки. Для проведення розрахунків обсягу перевезення використовувалися натуральні показники: млн контейнерів (TEU), млн т/км (вантажоперевезення), млн пасажиро/км (пасажирські перевезення), для ВВП і світового експорту – дол в постійних цінах. Складено або розраховано автором за даними СБ, СОТ, ОЕСР

Випереджальна динаміка показників розвитку цього комплексу в порівнянні зі світовим валовим внутрішнім продуктом стала характерною рисою для всіх видів перевезень. Навіть економічна криза, в ході якої обсяг світового ВВП скоротився на 2,5%, а світової торгівлі - на 12% (2009 р. по відношенню до 2008 р.), не змогла переламати загального підвищуючого тренду зростання вантажних перевезень. Уже в 2010 р. приріст світової торгівлі склав 14% в порівнянні з 2009 р.

Розглянемо інвестиційний процес. За матеріально-речовою формою в транспортному комплексі виділяються дві головні складові: власне транспортні засоби та створювана для них інфраструктура. Якщо перші практично повсюдно знаходяться в приватній власності і являють собою високо конкурентний сегмент економіки, то переважна частина інфраструктури (автомобільні і залізничні дороги, морські та річкові порти, аеропорти, під'їзні шляхи, системи навігації, інформаційного забезпечення, безпеки та ін.) має ознаки природної монополії, належить державі і

фінансується в значній мірі з державних бюджетів, а також на основі державно-приватного партнерства (ДПП).

Одночасно уряди всіх країн широко залучають бізнес в якості операторів, інвесторів, експлуатаційних організацій на різних етапах створення і використання об'єктів транспортної інфраструктури.

У сучасній глобальній транспортно-логістичній інфраструктурі немає особливих проблем і вузьких місць. Вона практично повністю задовольняє існуючий попит на міждержавні і міжконтинентальні перевезення вантажів і пасажирів, забезпечує міжнародну торгівлю товарами в повному обсязі. Її розширення та модернізація відбуваються еволюційно, їх темпи приблизно відповідають показникам зростання міжнародної торгівлі і включеності окремих країн в глобальні ланцюжки створення вартості (ГЛСВ).

Разом з тим в розрізі країн і регіонів розвиток глобальної транспортної інфраструктури йде нерівномірно. Розвинені країни - як в цілому, так і головні з них - зараз значно поступаються державам, що розвиваються, за обсягами будівництва сучасної інфраструктури, технічним характеристикам споруджуваних об'єктів, конкурентоспроможності цього сегмента економіки, часткою витрат на транспортну інфраструктуру в ВВП. Це пояснюється глибокими структурними зрушеннями в просторовому розміщенні продуктивних сил у світовій економіці в бік її колишньої периферії, головним чином Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР).

У Європі та США транспортна інфраструктура складалася в основному протягом ХХ ст. у міру створення нових шосейних і залізничних доріг, аеропортів, терміналів морських портів, інших об'єктів. Її сучасний вигляд і топологія сформувалися в перші десятиліття після Другої світової війни. Велика частина елементів транспортної інфраструктури була побудована там в 1950-1970-і роки і до теперішнього часу в певній мірі фізично і морально застаріла. В першу чергу це стосується найбільш капіталомістких об'єктів - залізничних і аеровокзальний споруд, морських і річкових терміналів,

під'їзних шляхів до портів і аеропортів. Так, наприклад, в Сполучених Штатах Америки (за оцінкою Міністерства транспорту США) за станом на 2016 р. незадоволені потреби в капіталовкладеннях в автомобільні дороги і мости досягали 836 млрд дол. [77].

В Європі основні фонди транспортної інфраструктури, спроектовані і побудовані 50 і більше років тому, не були розраховані на ті темпи виробничого розвитку, урбанізації, автомобілізації, мобільності населення, які мали місце, починаючи з другої половини 1980-х років. Внутрішньоміські автомобільні дороги затиснуті будівлями і спорудами. У всіх великих європейських містах практично повністю відсутня можливість будувати нові транспортні магістралі. Багато аеропортів до теперішнього часу виявилися розташованими в межах міста. Морські порти, що знаходяться в межах міст, також неможливо розширювати, не ущемляючи інтересів населення і не порушуючи екологічної обстановки. Руйнування і старіння інфраструктури призводять до підвищення витрат для суспільства, негативно відбиваються на продуктивності праці і ефективності господарювання, ведуть до зниження конкурентоспроможності національних економік, наростання числа нещасних випадків, аварій і катастроф.

Якщо порівнювати ситуацію в розвинених країнах і державах, що розвиваються, перші безсумнівно мають більш розгалужену транспортно-інфраструктурну мережу в розрахунку на одиницю площі або одного жителя. Об'єкти, які входять в неї, постійно модернізуються і реконструюються, для чого використовуються новітні техніка, технології і матеріали. Тому в цілому інфраструктура розвинених країн відповідає світовому рівню. Однак з точки зору новітніх стандартів обслуговування, безпеки, контролю та інформаційного забезпечення її якість по багатьох позиціях поступається транспортній інфраструктурі країн, що розвиваються.

Високі темпи економічного зростання, характерні для багатьох країн, що розвиваються, в останні десятиліття, були б неможливі без створення в

них потужної транспортної інфраструктури. Масштабне інфраструктурне будівництво в свою чергу стимулювало економічне зростання, зокрема за рахунок додаткового попиту на продукцію галузей промисловості (машинобудування, металургії, металоконструкцій, будматеріалів і т. д.). Найголовніше - це забезпечило активне включення колишньої периферії в міжнародний поділ праці, світову торгівлю і глобальні ланцюжки створення вартості.

Активна фаза будівництва транспортної інфраструктури в країнах, що розвиваються, почалася в 1980-1990-х роках, захоплювала все нові держави і тривала по інерції протягом декількох років після кризи 2008-2009 рр., хоча й меншими темпами. Інфраструктурні об'єкти в цій групі країн відразу споруджувалися за новітніми технологіями відповідно до найсучасніших стандартів якості та безпеки.

У докризовий період в країнах, що розвиваються, витрати на транспортну інфраструктуру підвищувалися більш високими темпами, ніж їх ВВП. Максимальні значення цього показника припадають якраз на початок 2000-х років. За оцінкою Міжнародного транспортного форуму (International Transport Forum, ITF), частка витрат на транспортну інфраструктуру в сукупному ВВП цієї групи країн збільшилася за 30 років більш ніж в 1,5 рази, досягнувши в 2008 р. 3,1% (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Частка інвестицій в транспортну інфраструктуру в ВВП, % [78, с. 104]

Групи країн	Галузевий комплекс	Роки	
		1980	2019
Країни, що розвиваються	Транспортна інфраструктура	1,9	3,1
	Інфраструктура в цілому	3,5	5,7
	Всього інвестицій в економіку	-20	-25
Розвинуті (ОЕСР)	Транспортна інфраструктура	1,5	1,3
	Інфраструктура в цілому	3,6	2,8
	Всього інвестицій в економіку	24,3	20,9

У розвинених країнах інвестиційний процес в аналізованому періоді характеризувався протилежною спрямованістю. Частка витрат на транспортну інфраструктуру в ВВП мала там виражену тенденцію до зниження, причому істотно - на 0,2 п.п., що відповідає зменшенню майже на 13% по відношенню до її базового значення 1980 р. (дані ITF). За оцінками ОЕСР вона також скоротилася приблизно на 0,2 п.п., але в іншому діапазоні - з 1,05% у 1995 р. до 0,805% в 2011 р. [79, с. 6].

Низькі рівні часткових показників в країнах ОЕСР пояснюються тим, що до початку 1980-х років транспортна інфраструктура в них в основному була створена. Життєвий цикл і термін служби її об'єктів становить 30-50 років і більше. Наприклад, нормативний термін експлуатації мостів на високошвидкісних автомагістралях в США дорівнює 50 рокам [80, сс. 9-34]. Тому особливої необхідності у великих інвестиціях в цей комплекс в 1990-х - початку 2000-х років не було. Досить було підтримувати об'єкти в робочому стані і час від часу проводити їх модернізацію на сучасній технічній і технологічній основах, що значно дешевше нового будівництва.

Однак через кризу 2008-2009 рр. становище з витратами на інфраструктурний розвиток в транспортній сфері в усьому світі суттєво змінилося. Підвищувальні тенденції, якщо вони і були в окремих країнах, змінилися загальним трендом до стабілізації витрат на транспортну інфраструктуру на відносно низьких рівнях або навіть до їх скорочення (табл. 2.4). Так, наприклад, в країнах Центральної та Східної Європи питомі показники витрат на транспортну інфраструктуру в ВВП скоротилися в останні роки майже в 2 рази в порівнянні з докризовим періодом.

Динаміка частки інвестицій в транспортну інфраструктуру в ВВП, %
[81, с. 41]

Країни та регіони	1998	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2019
Західна Європа	0,81	0,88	0,86	0,89	0,88	0,81	0,79	0,74	0,75	0,70
ЦСЄ	0,93	1,35	1,61	1,81	1,93	1,69	1,76	1,22	1,02	0,99
Північна Америка	0,61	0,56	0,63	0,65	0,70	0,71	0,69	0,66	0,64	0,63
Австралія і Нова Зеландія	1,13	1,11	1,37	1,51	1,52	1,54	1,73	1,73	1,50	1,34
Японія	1,90	1,32	1,21	1,18	1,29	1,13	1,08	1,06	1,04	1,03
Індія	-	0,73	0,94	1,06	0,99	0,90	0,77	0,80	0,89	0,88

У США частка інвестицій в транспортну інфраструктуру протягом усіх 2000-х років залишалася на стабільному, але відносно низькому рівні – 0,6% ВВП. У всіх провідних країнах ЄС (Німеччина, Франція, Італія, Іспанія) і в Японії відбувалося зменшення цього показника (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Обсяг і частка інвестицій в транспортну інфраструктуру в ВВП
основних розвинених країн [13]

Країни	Частка в ВВП, %				Обсяг, млрд євро, 2019 р.
	2000	2005	2010	2019	
США	0,7	0,6	0,6	0,6	97,2
Німеччина	0,9	0,6	0,6	0,6	18,1
Франція	0,9	0,9	0,9	0,7	15,5
Італія	0,9	1,3	1,4	0,5	8,5
Іспанія	1,0	1,5	1,4	0,5	5,4
Японія	1,7	1,2	1,1	0,9	37,0

Відсутність різких коливань показника питомих витрат на транспортну інфраструктуру в ВВП протягом десятиліть пояснюється економічною природою такого роду інвестицій - капіталовкладення в інфраструктурні об'єкти слабо схильні до кон'юнктурних коливань і мало чутливі до зміни макропараметрів господарського розвитку, оскільки здійснюються на основі прийнятих урядами довгострокових програм. У Великобританії, наприклад, інвестиційний план інфраструктурного розвитку складено на період до 2040 р. І навіть під час спаду виробництва уряди розвинених країн прагнуть не скорочувати, а нарощувати капіталовкладення в реальний сектор, в тому числі в транспортно-інфраструктурний комплекс. Правомірність розрахунку їх кумулятивного ефекту для економіки була продемонстрована, зокрема, в ході кризи 2008-2009 рр.

Визначимо перспективи в даній сфері. Так, тенденції, які спостерігаються в останні роки, зокрема відносно низький рівень інвестиційної діяльності в галузях транспортної інфраструктури провідних розвинених країн, все ж забезпечує можливості розширеного відтворення. Те, що відбувається в окремі періоди абсолютне скорочення витрат по цій статті не критично. У той же час такий стан не може тривати довго. Інфраструктура застаріває, і чим далі уряди цих країн будуть відкладати вирішення питання про її модернізацію і розширення, тим важче можуть виявитися наслідки для економіки і суспільства.

Відставання провідних країн за рівнем конкурентоспроможності інфраструктури може бути подолане лише за рахунок масштабних інвестицій. Віддача від інвестицій в об'єкти інфраструктури настає через багато років, тому істотно нарощувати обсяги інфраструктурного будівництва Заходу треба вже в найближчі роки.

У той же час тенденції випереджаючого зростання країн, що розвиваються, в порівнянні з розвиненими державами за показниками інвестицій в транспортну інфраструктуру і підвищення їх

конкурентоспроможності навряд чи коректно автоматично екстраполювати на десятиліття вперед. Пройде кілька років і розвинені країни почнуть не тільки масштабну реконструкцію, а й нове будівництво інфраструктурних об'єктів.

Так, наприклад, в США зараз добігає кінця нормативний термін служби основної частини високошвидкісних автомагістралей, побудованих в 1960-1970-і роки. Внаслідок цього витрати на їх реконструкцію і модернізацію повинні збільшуватися в майбутньому підвищеними темпами. Цій меті служить, зокрема, оголошена в 2018 р. Програма відновлення інфраструктури (Rebuilding Infrastructure in America) [83]. За оцінками Міністерства транспорту США, для підтримки федеральної мережі високошвидкісних автомагістралей країни хоча б на рівні 2008 р. необхідне щорічне збільшення фінансування на 1,31% у реальному вираженні, а для поліпшення - не менше 2,88% [80, сс. 7-8]. На забезпечення умов і якості автомобільних доріг країни на рівні 2012 р. потрібно щорічно близько 90 млрд дол. Щоб підвищити якісні показники на 4,5%, потрібно додатково інвестувати по 15 млрд дол. щорічно до 2032 року, а на 14% - по 53 млрд дол. [77].

ОЕСР в своїх прогнозах розвитку залізничної інфраструктури в США також виходить з необхідності збільшення в 1,5 рази щорічних витрат на цю галузь на період до 2030 р. Якщо в 2009-2019 рр. інвестиції в нове будівництво і реконструкцію залізниць становили 10 млрд дол. на рік (в постійних цінах 2005 року), то в 2019-2030 рр. ця цифра повинна зрости, за остаточною оцінкою, до 15 млрд дол. [84, с. 60].

З усієї транспортної інфраструктури залізниці залишаються найбільш капіталомісткою частиною. За даними ОЕСР, щоб забезпечити підтримку і розширення залізничної мережі, до 2030 р. країнам G20 буде потрібно вкладати в неї щорічно близько 270 млрд дол., що більш ніж удвічі

перевищує обсяг щорічних інвестицій, зроблених в середньому за період 2009-2015 рр. (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Потреба в інвестиціях в транспортну інфраструктуру в країнах G20,
млрд дол., за ПКС, за цінами 2008 р.

Галузь	Щорічні інвестиції		У цілому за період	
	2009 - 2015	2015 - 2030	2009 - 2015	2015 - 2030
Аеропорти	70	120	400	1800
Порти	33	40	200	630
Залізничні дороги	130	270	920	4060

Найбільш високі показники зростання інвестицій в залізничне господарство, мабуть, будуть характерні для ЄС, Індії та Китаю. ОЕСР в своєму прогнозі отримує дані: для ЄС і Китаю дворазове, а для Індії - більш ніж триразове збільшення таких інвестицій в реальному вираженні на період до 2030 р [84, с. 60]. Це пов'язано як з необхідністю глибокої реконструкції залізниць (країни ЄС, Індія), так і з новим їх будівництвом (Китай, Індія).

Портова і автодорожня інфраструктура розвинених країн теж знаходиться не в кращому стані, але ситуація не критична. Контейнерні перевезення приносять значні доходи для портів. Кошти на їх утримання і розширення виділяються також по державній лінії, що сприяє високим показникам безпечності та якості функціонування цих об'єктів. Тому в майбутньому, мабуть, темпи приросту інвестицій в морські порти не будуть настільки ж істотними, як в залізні дороги, хоча ОЕСР і Міжнародний транспортний форум прогнозують подвоєння до 2030 р. обсягу морських контейнерних перевезень, пов'язаних з міжнародною торгівлею, в порівнянні з рівнем 2013 р.

Максимальне зростання контейнерних морських перевезень у 2030 р. спостерігатиметься в Південно-Східній Азії (+143 млн TEU). У відносному вираженні найбільший приріст портових потужностей (як контейнерних, так

і з перевезення інших вантажів) буде потрібно в Південній Азії (193%), Південно-Східної Азії (163%), Північній Африці (138%) і Західній Африці (137%).

З усіх галузей транспортної інфраструктури особливо важка ситуація в найближчі десятиліття буде складатися, на нашу думку, з аеропортами в розвинених країнах, що потребуватимуть значного зростання інвестицій в їх модернізацію, а частіше - в будівництво нових аеропортів.

За останні 30-40 років авіаційна мобільність населення країн Європи та Америки зросла на порядок. Урбанізація і міграція привели до того, що аеропорти знаходяться в неприпустимій близькості до міської забудови, що створює загрозу безпеці не тільки авіапасажирам, але і населенню, яке проживає в її зоні. В результаті в суспільстві і у владі дедалі більше розуміють необхідність розробки і реалізації для найбільших мегаполісів світу нової транспортної топології (моделі). Йдеться, по-перше, про винесення застарілих вокзальних та аеропортових комплексів далеко за межі міста (близько 100 км) і, по-друге, про будівництво сучасних високошвидкісних авто- і залізничних магістралей, що забезпечують пасажиропотоки між містом і аеропортом. Питання тільки в джерелах інвестицій.

У числі найбільших аеропортів світу, для яких ця проблема стоїть особливо гостро, знаходяться: Нью-Йорк (ім. Джона Кеннеді), Вашингтон (ім. Р. Рейгана), Лос-Анджелес, Клівленд, Ванкувер, Мехіко, Лондон (Хітроу і Лондон -Сіті), Париж, Амстердам, Франкфурт, Мілан, Берлін, Стамбул і ін. І справа не тільки в тому, що ці аеропорти виявилися практично в межах міст. Є і ряд інших обставин, які змушують уряду якось вирішувати питання про перенесення аеропортів в інше місце. Наприклад, вашингтонський аеропорт ім. Р. Рейгана розташований в безпосередній близькості від стратегічно важливих державних об'єктів - Білого дому, Пентагону, штаб-квартири ЦРУ, що створює загрозу їхній безпеці. Найбільший європейський

аеропорт Хітроу не тільки знаходиться на території Великого Лондона, але і часто закривається через густі тумани, що викликають масову затримку і скасування рейсов.

Проблема з аеропортами, які перебувають в межі мегаполісів, ускладнюється ще й тим, що очікується істотне збільшення пасажирських і вантажних авіап перевезень в майбутньому. Так, ОЕСР в своєму прогнозі розвитку аеропортової інфраструктури закладає двократне зростання мобільності населення (пасажиропотоків) всередині ЄС і Північної Америки, а також між цими регіонами до 2030 р. У порівнянні з 2009 р. в Азії і Латинській Америці очікується збільшення цього показника в 4 рази, між Азією і Північною Америкою - в 3 рази [84, с. 42].

Обсяг світового вантажопотоку, що забезпечується авіаційним транспортом, за оцінками експертів, буде зростати протягом найближчих 20 років темпом 4,1% в рік. У підсумку в 2030-і роки він в 2,5 рази перевищить існуючий зараз.

Для того щоб інфраструктура забезпечила світові пасажиро- і вантажопотоки, які збільшуються такими темпами, потрібні значні капіталовкладення в розвиток аеропортів. Їх щорічний обсяг оцінюється в розмірі 120 млрд дол. в постійних цінах 2008 р. на період до 2030 року (табл. 2.6).

Вже зараз багато урядів національного або регіонального рівнів, у власності яких знаходяться аеропорти, висловлюють серйозну заклопотаність їх станом і усвідомлюють необхідність великих інвестицій у спорудження нових об'єктів. Наприклад, в липні 2013 р. мер Лондона вніс пропозицію в уряд країни про закриття аеропорту Хітроу і будівництво нового аеропорту на о.Греін. На місці існуючого аеропорту можна буде, як вважає міська адміністрація, побудувати новий мікрорайон Лондона на 250 тис. жителів. Обсяг інвестицій в будівництво нового аеропорту - 65 млрд ф. ст., термін введення в експлуатацію - 2030 р.

Потребують перенесення за межі міста другий після Хітроу в Європі за кількістю обслуговуваних пасажирів паризький аеропорт ім. Шарля де Голля, третій на континенті за пасажиропотоком і другий по вантажообігу аеропорт м. Франкфурт-на-Майні та інші найбільші аеропорти, особливо в столичних мегаполісах.

Глобальні потреби в інвестиціях в транспортну інфраструктуру будуть збільшуватися як в абсолютному вираженні, так і, можливо, за часткою в ВВП. Зростання відповідних вкладень буде забезпечуватися в основному в країнах з ринками, що формуються. Однак і розвиненим державам важливо активізувати процеси модернізації і нового будівництва в сфері транспортної інфраструктури, а також поліпшення її якості (перш за все в таких її сегментах, як авіа- і залізничні перевезення). В іншому випадку їм навряд чи вдасться зберегти в майбутньому свої позиції в глобальній конкурентоспроможності.

2.3. Аналіз діяльності та напрями розвитку інституційних посередників глобальної торгівлі

Для дослідження діяльності інституційних посередників глобальної торгівлі у першу чергу розглянемо діяльність міжнародних товарних бірж. В даний час у світі налічується близько 150 товарних бірж, на яких здійснюється торгівля понад 70 видами товарів (сільськогосподарською та енергетичною сировиною, металами і деякими іншими видами промислової сировини). За оцінками міжнародних організацій, через товарні біржі проходить від 5 до 20% світової торгівлі відповідними біржовими товарами. Серед них більшу частину становлять сільськогосподарські, а ведучими є нафта і нафтопродукти, дорогоцінні і кольорові метали. На рисунку 2.1 наводиться розбивка загального обороту торгівлі ф'ючерсами і опціонами за видами біржових товарів за даними Асоціації ф'ючерсної торгівлі (FIA).

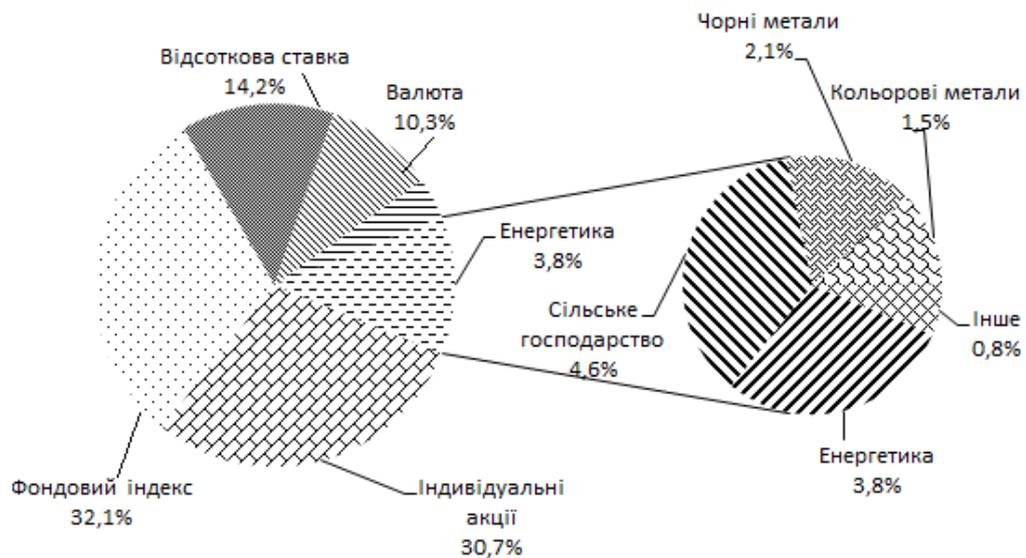


Рис. 2.1. Розподіл угод за категоріями на товарних біржах [85]

Найбільші товарні біржі та їх спеціалізація наведені в табл.2.7.

Таблиця 2.7

Перелік товарних бірж та основна номенклатура
біржових товарів в США [85]

№	Назва біржі	Рік заснування	Рік консолідації	Основна товарна група
1	Чиказька товарна біржа (Chicago Board of Trade)	1848	CME Group з 2007	пшениця, кукурудза, соя, соєвий шрот, пальмова олія, ячмінь, рис, фінансові інструменти, індекс Доу-Джонс, етанол, та ін.
2	Чиказька торгова біржа (Chicago Mercantile Exchange)	1898	CME Group з 2007	м'ясо, молоко, сир, лісоматеріали, кредитні свопи, індекси S&P, NASDAQ, валютні курси, процентні ставки, інструменти позабіржового ринку.
3	Чиказька біржа опціонів (CBOE)	1973		цінні папери, індекси, процентні ставки та ін.
4	Нью-Йоркська торгова біржа (New York Mercantile Exchange)	1882 – 2006	CME Group з 2008	какао, кава, бавовна, цукор, нафта, газойль, газ, вугілля, платина, паладій, чавун.
5	Біржа Commodity Exchange	1933	New York Mercantile	золото, срібло, платина, паладій, мідь, уран.

	Incorporated		Exchange з 1994 р.	
6	Канзаська товарна біржа (Kansas City Board of Trade)	1856		тверда червона озима пшениця, індекс ValueLine.
7	Зернова біржа Міннеаполісу (Minneapolis Grain Exchange)	1881		тверда червона яра пшениця, товарні індекси на пшеницю, кукурудзу, сою.
8	Чиказька ф'ючерсна біржа клімату (Chicago Climate Futures Exchange)	2004		фондові індекси, екоочисні інструменти, інструменти на вміст вуглецю, нітрогену та ін.
9	Біржа ICE Futures Europe	2001		газ, нафта, газойль, мастила, вугілля, натуральний газ, електрика.
10	Торговий майданчик ICE - OTC	2003		газойль, пропан, нафта, газ, індекси.
11	Біржа ICE Futures U.S.	2007	поглинула New York Board of Trade	індекси на енергоресурси, кава, какао, цукор, товарні і валютні індекси, бавовна, валютні курси

Нью-Йоркська товарна біржа (New York Mercantile Exchange, NYMEX) - американська ф'ючерсна біржа. Заснована в 1882 році, займає 1-е місце в світі по торгах нафтовими ф'ючерсами. У 1994 році об'єдналася з біржею COMEX (Commodity Exchange), яка існувала в якості самостійної біржі з 1933 року, займаючи провідні позиції на північно-американському ринку в торгівлі кольоровими металами. 4 серпня 1994 року біржі об'єдналися під ім'ям New York Mercantile Exchange, NYMEX [85].

Біржа NYMEX регулюється Комісією з ф'ючерсної торгівлі товарами (Commodity Futures Trading Commission - CFTC) - незалежним федеральним агентством при Уряді США, створеним в 1974 р. для регулювання ф'ючерсних і опціонних угод з купівлі / продажу товарів і захисту учасників термінових товарних ринків від нечесної торгівлі і шахрайства. Кожна організація, яка торгує на біржі, повинна надати свого незалежного брокера. Таким чином, кілька людей на майданчику, представляють велику

корпорацію, на біржі вони тільки записують транзакції і ніяк не пов'язані з реальною торгівлею [86].

З 2006 р. біржа перейшла на прибуткову форму діяльності, виставивши свої акції для торгівлі на Нью-Йоркській фондовій біржі. У 2008 році об'єднана NYMEX увійшла в групу Чиказької товарної іржі CME group, яка функціонує як єдиний ринок. Біржа забезпечує два види технології торгівлі – традиційну та електронну. Чиказька біржа CME Group придбала акції біржі NYMEX на загальну суму 8,6 млн. дол. США (2014 р.) [87].

Нью-Йоркська товарно-сировинна біржа була створена для того, щоб організувати цивілізований товарний ринок Нью-Йорка і стандартизувати умови контрактів. Нью-Йоркська товарна біржа називалася Butter, Cheese and Egg Exchange до 1872 року [85].

На біржі існують два підрозділи. Перший підрозділ - це NYMEX. В даному підрозділі продаються всі енергоресурси: електрика, природний газ, мазут, бензин, нафта та інші. Другий підрозділ - це COMEX. У цьому підрозділі ведеться торгівля іншими металами: алюмінієм, золотом, сріблом, міддю і так далі.

У підрозділі NYMEX так само ведеться торгівля міні-контрактами. Більшість інструментів біржі представлено і в електронному вигляді. Завдяки цьому невеликі трейдери та інвестори можуть бути присутніми на ринку енергоресурсів [86].

У товарно-сировинної біржі Нью-Йорка є власний кліринговий центр. Цей кліринговий центр є контрагентом всіх товарних операцій і гарантує захист від ризику дефолту. Механізм гарантування угод є дуже важливим у всій структурі біржових торгів, і Нью-Йоркська товарно-сировинна біржа не є винятком.

Двадцять мільйонів доларів становить щоденний депозит Нью-Йоркської товарно-сировинної біржі по торгах газом і нафтою.

Страховий фонд даного майданчика становить близько 200 мільйонів доларів.

Нью-Йоркська товарно-сировинна біржа в 2006 році запустила торги нафтою REBCO. Торгівля нафтою NYMEX почалася двадцять третього жовтня о десятій годині ранку. Саме в цей час і з'явилися перші котирування REBCO. Все почалося з ф'ючерсів, але Нью-Йоркська товарно-сировинна біржа планувала відкрити опціонні торги [86].

Даніел Брусстар, який є директором відділу, що займається енергетичними дослідженнями Нью-Йоркської товарно-сировинної біржі, повідомив, що з кожним роком обсяги угод по нафті збільшуються на двадцять відсотків. Ставка була зроблена саме на NYMEX, тому що ця найбільша світова торгова площадка, яка займається нафтовими і газовими контрактами. До всього іншого саме NYMEX запропонувала і розробила систему опціонних і ф'ючерсних контрактів. Ця система була спрямована на забезпечення управління ризиками і прозорості ринку.

Триста п'ятдесят мільйонів доларів - це сума середнього обсягу угод по нафті за рік на NYMEX. Зараз деякі країни, які спеціалізуються на видобутку нафти, вважають за краще закулісне формування цін.

На даний момент NYMEX веде розрахунок за контрактами в більшій мірі в доларах, менше в фунтах, євро, і єнах [88]. Отже, Нью-Йоркська товарна біржа NYMEX має великий вплив на розвиток світової економіки, та як на сьогоднішній день є найбільшим в світі регульованим майданчиком для торгівлі енергоресурсами і металами. NYMEX організовує біржові торги контрактами на сиру нафту, природний газ, бензин, дизель, вугілля і електрику, а також деривативи на золото, срібло, мідь, платину і паладій.

В даний час NYMEX відіграє ключову роль у формуванні щоденних цін на глобальному ринку нафти. Нью-Йоркська товарна біржа кожен торгову сесію оперує контрактами загальною вартістю в кілька мільярдів доларів. Корпоративні покупці і продавці нафтопродуктів по всьому світу,

навіть якщо вони не беруть участі в біржових торгах, укладають угоди орієнтуючись на котирування, що публікуються цією біржею. Аналогічна ситуація склалася для контрактів на золото і срібло, біржові котирування яких стали ціновим еталоном цих дорогоцінних металів.

CME Group Inc. (Група Чиказької товарної біржі) – найбільший північноамериканський ринок фінансових деривативів, побудований шляхом об'єднання провідних бірж Чикаго і Нью-Йорка. Група була утворена в 2007 році шляхом злиття Чиказької товарної біржі і Чиказької торгової палати. Штаб квартира організації знаходиться в центрі Чикаго (Chicago Loop). В даний час до складу групи входять: Чиказька товарна біржа, Чиказька торгова палата, Нью-Йоркська товарна біржа. Торгівля здійснюється як на традиційних майданчиках, так і в режимі он-лайн. Група є власником індексу Доу-Джонса і ряду фінансових індексів. Торгівля здійснюється ф'ючерсами і опціонами на основі процентних ставок, індексів акцій, іноземної валюти, енергетичних ресурсів, сільськогосподарських товарів, металів, погодних індексів і нерухомості. В середньому в день відбувається 12,2 мільйона угод.

Станом на 31 березня 2020 року, CME Group мала 1,2 млрд.дол. грошових коштів і ліквідних цінних паперів та 2,2 млрд.дол. довгострокових позикових коштів. Залишок коштів на кінець кварталу включає в себе 130 млн.дол. від продажу угоди зворотного лізингу компанії з CyrusOne, Inc.

CME Group має великий вплив на розвиток світової економіки, так як пропонує найширший спектр глобальних етalonних продуктів у всіх основних класах активів, включаючи ф'ючерси та опціони на основі процентних ставок, фондових індексів, іноземної валюти, енергетичної, сільськогосподарської продукції та металів. У всьому світі, CME Group залучає покупців і продавців через CME Globex – електронна торгова платформа, що базується в Чикаго, Нью-Йорку і Лондоні. CME Group також управляє CME Clearing і CME посередництва Європи, які пропонують

клірингові та розрахункові послуги за класами активів для бірж. Продукція і послуги CME Group гарантують, що компанії по всьому світу можуть ефективно управляти ризиками і досягти зростання.

Однією з сучасних тенденцій розвитку міжнародної біржової справи є скорочення загальної кількості бірж і об'єднання спеціалізованих бірж в універсальні. Наприклад, в недалекому минулому американські ф'ючерсні товарні біржі пережили ряд злиттів і появи однієї нової біржі. Більшість з цих злиттів було обґрунтовано необхідністю для бірж підвищувати фінансову конкуренцію щодо європейських конкурентів і запропонувати своїм інституціональним і комерційним клієнтам більш низької ціни за обслуговування. Європейська практика проведення торгів на електронних біржах виявилася менш витратною в порівнянні з прийнятим в США аукціонним методом ведення біржової торгівлі, коли всі заявки робляться публічно.

Група Чиказької товарної біржі (CME Group) створилася в результаті злиття Чиказької товарної біржі (Chicago Mercantile Exchange – CME), Чиказької торгової палати (Chicago Board of Trade – CBOT) та Нью-Йоркської товарної біржі (New York Mercantile Exchange – NYMEX). В результаті цих поглинань виникла найбільша у світі біржа за обсягами торгівлі ф'ючерсами, здатна запропонувати конкурентні ціни за свої послуги. На початку 2000 року в США була створена нова повністю електронна біржа – Міжконтинентальна біржа (Inter-Continental Exchange – ICE). Об'єднання бірж відбувалося і в Європі з Азією. Великі біржі скуповували своїх молодших побратимів, а невеликі біржі об'єднувалися між собою для захисту від поглинання.

Товарні біржі все більше інтегруються в міжнародний ринок. Іншою важливою тенденцією є зміна ролі і функцій товарної біржі як фінансового інституту. Товарна біржа перетворилася з ринку товарів в ринок прав на товари. Універсалізація товарних бірж і диверсифікація торгівельних

інструментів призвели до значного зниження частки угод з реальними товарами як за кількістю, так і за обсягом в загальному обороті товарних бірж. Перехід від торгівлі реальним товаром на торгівлю похідними інструментами на цей товар змінив головну функцію біржі з організації збуту товарів на обслуговування самої торгівлі. Ця тенденція особливо посилилася після 2000 року. Тенденція неоднозначна. Значення термінового ринку підкреслювалося ще класиками економічної теорії. Терміновому ринку приписаний ряд важливих функцій, в тому числі функція управління ціновими ризиками, надання інформації економічним агентам, спекулятивна функція, функція створення нових фінансових інструментів. Але на сьогоднішній день обсяги торгів похідними інструментами (ф'ючерсами, опціонами, товарними свопами і ін.) значно перевищують обсяги біржових торгів базовими активами.

Операції хеджування реальних виробників / споживачів ресурсів, фінансових активів та продуктів також поступилися місцем погано регульованим спекулятивним торговельним операціям численних офшорних хедж-фондів, трастових організацій та ін., оперуючи надмірним фінансовим капіталом. Така ситуація вимагає введення операцій більш жорсткого регулятивного контролю. Можливо, що в міру введення такого регулювання вищевказана тенденція послабить темпи зростання, але в даний час ситуація характеризується домінуванням термінового ринку над спотовими.

До тенденцій, що формують основний вектор розвитку галузі, дослідники відносять розвиток технологій і зростання числа учасників біржової торгівлі. Розвиток світової біржової торгівлі товарами призвело до істотного збільшення числа учасників товарних бірж і розширенню кола економічних суб'єктів, які торгують на біржах. До традиційних учасників ринку похідних інструментів приєдналися держави, наднаціональні фінансові інститути, міжнародні фінансові компанії, ТНК, банки, страхові товариства, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, приватні інвестори. Це сталося завдяки

змінам законодавства в розвинутих країнах, які фактично законодавчо оформили новаційні біржові механізми (Самарін, 2007).

Перехід від голосових систем біржової торгівлі до електронної торгівлі став можливим завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та їх впровадження в практику біржової торгівлі. Нові біржі, створені в кінці ХХ століття, спочатку орієнтувалися на електронну торгівлю.

Першою біржею з повністю електронною системою торгівлі була Новозеландська біржа ф'ючерсів і опціонів, що відкрилася в 1985 році. За даними голови Чиказької торгової палати Д. Бренана, обсяг електронних торгів в світі виріс на 100% за період з 1995 по 1998 рік, а обсяг голосових торгів скоротився на 17%. Ця тенденція зберігається і сьогодні [89].

Останнім часом для розвитку міжнародної товарної біржі характерними є [90]:

1) Збільшення обсягів біржової торгівлі, що пов'язано не стільки із зростанням ролі міжнародних товарних бірж у товарообміні, скільки із збільшенням загальних обсягів світової торгівлі, в тому числі біржовими товарами.

Скорочення номенклатури біржових товарів, що пояснюється розширенням використання інших каналів розподілу цих товарів, таких як торгіві, експортні та імпорتنі доми, аукціонні, спеціалізовані торговельно-посередницькі фірми. Якщо в період бурхливого розвитку бірж через них реалізовувалось понад 200 видів товарів, то на сьогодні їх кількість скоротилась до 60–70 позицій.

2) Переважання ф'ючерсної біржової торгівлі. Біржі реального товару збереглися лише в окремих країнах та мають незначні обороти. Вони, як правило, обслуговують ринки товарів місцевого значення, які відрізняються низьким рівнем концентрації виробництва, збуту та споживання або створюються в країнах, що розвиваються, для захисту національних інтересів при експорті важливих для цих країн товарів. Тому

найбільші біржі реального товару розташовані зараз у таких країнах, як Індія, Індонезія, Малайзія.

3) Модифікація основної функції бірж: зі світових товарних ринків вони перетворюються на центри спекулятивних операцій, частка яких за багатьма товарами сягає 90 % вартісного обсягу біржових угод.

Підвищення ролі міжнародних товарних бірж у визначенні та регулюванні рівня цін на відповідних світових товарних ринках. При укладанні контрактівна поставку товарів за ціновий орієнтир дедалі частіше приймаються біржові котировки.

4) Підвищення рівня концентрації міжнародної біржової торгівлі, що виявилось в укрупненні найуспішніших бірж та припиненні існування дрібних, а також у подальшому зростанні значення та впливу трьох центрів міжнародної біржової торгівлі – США, Європа (особливо Великобританія) та Японії, питома вага яких в обсязі біржових угод за різними оцінками становить 90–98 %.

5) Вдосконалення техніки біржової торгівлі, що пов'язано не тільки зі стандартизацією якості продукції та розробкою уніфікованих біржових контрактів (що було характерно кілька десятиріч тому), а й впровадженням сучасних засобів зв'язку, збору, обробки та передачі комерційної інформації.

Існує декілька напрямів сучасного розвитку торгівлі на товарній біржі [91]:

- 1) Перехід на електронну біржову торгівлю.
- 2) Розвиток міжбанківських зв'язків, перехід бірж на передові технології ведення біржової торгівлі, створює передумови для їх злиття і функціонування за уніфікованими правилами.
- 3) Зміни співвідношення між угодами на реальний товар і ф'ючерсними угодами на користь останніх.

4) Збільшення спекулятивних угод на ф'ючерсних біржах, на які припадає понад 95 % всіх біржових угод. Це створило сприятливі умови для відмивання незаконно отриманих доходів.

5) Розвиток опціонної торгівлі, безпосередньо пов'язаний з ф'ючерсною торгівлею. Із загального сумарного обороту світового ф'ючерсного ринку, приблизно 73 припадає на опціони.

6) Підвищення ролі міжнародних товарних бірж у встановленні та регулюванні цін на світових товарних ринках. На базі біржових котирувань провідних фірм здійснюється торгівля зерновими, кавою, какао-бобами, натуральним каучуком.

Ще одним специфічним інституційним посередником є міжнародні аукціони. Розглянемо найцікавіші міжнародні аукціони [92].

Heritage Auctions - найбільший аукціоніст з продажу предметів колекціонування та третій за величиною аукціонний будинок у світі. Він також є безперечним інтернет-лідером у своїй галузі. Понад 850 000 зареєстрованих учасників онлайн-аукціонів свідчать про солідну репутацію в сфері професійної ділової практики і багатий досвід в області мистецтва і предметів колекціонування [93].

Аукціони спадщини, створені в 1976 році, пропонують широкий вибір монет США і світу, рідкісної валюти, образотворчого і декоративного мистецтва, західного мистецтва, ілюстраційні мистецтва, старовинних коміксів і коміксів; кінопостери розважальних пам'ятних речей, ювелірних виробів і хронометрів; вантажні та модні сумки, спортивні колекції, історичні та політичні пам'ятні речі, рідкісні книги і рукописи, американське індіанське мистецтво, повітряні і космічні пам'ятні речі, пам'ятні речі часів громадянської війни, старовинна і сучасна фотографія, зразки з природної історії і багато іншого.

Аукціон надає клієнтам безпрецедентний доступ до усіх послуг, використовуючи останні досягнення в області технологій і підтримуючи сильну присутність в співтоваристві колекціонерів.

Міжнародний аукціон Beijing Poly є провідним аукціонним будинком в Китаї. Як державна акціонерна компанія, заснована в липні 2005 року, є дочірньою компанією China Poly Culture Group, яка отримала лістинг 6 березня 2014 року в Гонконзі (Poly Culture 3636-НК). Станом на весняні продажі 2019 року, Poly Auction займає перше місце за обсягом угод у 17 разів поспіль всередині країни [90].

Beijing Poly має широкий спектр бізнесу, включаючи не тільки античні художні твори, сучасний живопис і каліграфію, антикваріат і кераміку, сучасне мистецтво, рідкісні книги і рукописи, твори мистецтва, але і годинники, коштовності, намисти, мистецтво тибетського буддизму, вина і лікери, антикваріат наукових інструментів.

Пекінський Полі є найкращим аукціонним будинком в Китаї. Beijing Poly здатний провести будь-який торговельний захід і прагне забезпечити першокласний сервіс в області мистецтва.

З 1744 року Sotheby's об'єднує колекціонерів з творами мистецтва світового класу. Sotheby's стала першим міжнародним аукціонним будинком, коли вона розширилася з Лондона до Нью-Йорка (1955 р.), першим, хто провів продаж в Гонконзі (1973 р.), Індії (1992 р.) і Франції (2001 р.), і першим міжнародним аукціонним будинком витончених мистецтв в Китаї (2012 р.). Сьогодні Sotheby's має глобальну мережу з 80 офісів в 40 країнах світу і об'єднує аукціони в 10 різних торгових залах, включаючи Нью-Йорк, Лондон, Гонконг і Париж [92].

Програма Sotheby's BidNow також дозволяє відвідувачам переглядати всі аукціони в режимі реального часу онлайн і розміщувати заявки з будь-якої точки світу. Sotheby's пропонує колекціонерам ресурси Sotheby's Financial Services, єдиною в світі компанії з фінансування мистецтва з повним

спектром послуг, а також колекційні, художні, консультаційні послуги з нерухомості і фондам дочірньої компанії Sotheby's, арт-агентства, партнерів. Sotheby's представляє можливості приватних продажів в більш ніж 70 категоріях, включаючи галерейний підрозділ Sotheby's Global Fine Art Division, а також три роздрібних бізнесу: Sotheby's Wine, Sotheby's Diamonds і Sotheby's Home, онлайн-ринок інтер'єрів.

Christie's – це ім'я і місце, яке говорить про виняткове мистецтво, неперевершений сервіс, професіоналізм та глобальне охоплення. Заснована в 1766 році Джеймсом Крісті, Christie's з тих пір проводить найбільші і найзнаменитіші аукціони протягом століть, забезпечуючи популярну вітрину для унікальних і красивих. Щорічно Christie's пропонує близько 350 аукціонів в більш ніж 80 категоріях, включаючи всі галузі образотворчого і декоративного мистецтва, ювелірні вироби, фотографії, колекційні предмети, вино і багато іншого. Ціни варіюються від 200 до понад 100 мільйонів доларів. Компанія Christie's також має довгу і успішну історію проведення приватних продажів для своїх клієнтів у всіх категоріях, приділяючи особливу увагу післявоєнним і сучасним, імпресіоністичні і сучасним, старим майстрам і ювелірним виробам [93].

Компанія Christie's представлена в 46 країнах світу і має 10 салонів по всьому світу, в тому числі в Лондоні, Нью-Йорку, Парижі, Женеві, Мілані, Амстердамі, Дубаї, Цюріху, Гонконзі і Шанхаї. Останнім часом Christie's лідирує на ринку з розширеними ініціативами на зростаючих ринках, таких як Росія, Китай, Індія і Об'єднані Арабські Емірати, з успішними продажами і виставками в Пекіні, Мумбаї і Дубаї [93].

Компанія China Guardian, заснована в травні 1993 року, є головним аукціонним будинком, що спеціалізується на китайських антикваріатах та мистецтві, пропонуючи щорічні весняні та осінні розпродажі та щоквартальні аукціони. Штаб-квартира штабу в Пекіні також працює в Шанхаї, Гонконгу, Тайвані, Японії та Північній Америці [91]. За останні 23 роки China Guardian

успішно провів понад 1200 аукціонів, загальний обсяг продажів майже 50 мільярдів юанів. Майже 450 000 предметів було продано на аукціонах China Guardian.

Наступні товари досягли найвищої ціни угоди кожного каталогу [91]:

- 1) Сосна та кипарис Ци Байші, весняні аукціони 2011 року, ціна угоди: 425,5 млн. Юанів;
- 2) Краватка Ping'an від давньокитайського каліграфа Ван Січі, осінні аукціони 2010 року, ціна угоди: 308 мільйонів юанів;
- 3) Китайська цитра в стилі фуксі від Tang Dyansty, весняні аукціони 2011 року, ціна угоди: 115 мільйонів юанів;
- 4) Qianlong видання LantingTu у шовку та золотих нитках, весняні аукціони 2004 року, ціна угоди 35,75 млн. Юанів,
- 5) Ваза, намальована візерунками восьми безсмертних, що перетинають море, зроблених з періоду імператора Ціанлун з династії Цін, весняні аукціони 2006 року, ціна угоди 35,75 млн. Юанів;
- 6) Ліжко з обрамленням династії Мін, виготовлене з дерева Хуанхуалі з шістьма підковоподібними ногами та візерунками хмарних скупчень, осінні аукціони 2010 року, ціна угоди 43,12 млн. Юанів;
- 7) Таджикицька наречена Цзінь Шаньї, 2013 Осінні аукціони, ціна угоди: 85,1 млн. Юанів.

У 2015 році ціна угоди трьох предметів, проданих на аукціонах China Guardian, перевищила 100 мільйонів юанів, зайнявши трійку перших цін на ринку мистецтв материка (Орел, скеля і флора Пана Тяньшоу, 279 мільйонів юанів; Тисячі гір Лі Керану в Осінь, 184 млн. Юанів; Гора Цзінгана Лі Керана, 127 млн. Юанів).

Компанія China Guardian зобов'язана обслуговувати клієнтів у всьому світі, сертифікована китайськими властями як аукціонна компанія ААА, найвища прикмета в галузі, і отримала нагороду за надійну компанію за своє надійне ведення бізнесу. Відповідно до звіту про статистику ринку 2014

року, оприлюдненого Асоціацією аукціонерів Китаю та трьома державними органами Китаю у 2015 році, China Guardian вийшов першим у дев'яти статистичних звітах. Серед них сім статистичних даних, включаючи загальну суму сплати податків підприємства, загальну суму грошей та комісії, що займають чотири наступні роки у щорічному звіті Асоціації аукціонерів Китаю. У розвитку компанії Guardian за останні 20 років вона взяла на себе зобов'язання співпрацювати з усіма учасниками галузі для сприяння стандартизації китайських аукціонерів мистецтва та культурних реліквій.

Висновки до розділу 2

Транскордонні виробничі мережі грають важливу роль в передачі потрясінь зовнішнього середовища на внутрішню економіку незалежно від того, чи входять в цей ланцюжок або ні. Високий рівень кореляції економічного зростання в різних, особливо розвинених, країнах проявився в перенесенні кризи в економіці США 2008 року на країни ЄС, як їх найбільш тісних економічних і виробничих партнерів. Аналогічні процеси, тільки в більш сильному ступені, відбуваються і в період пандемії. Але для всебічного теоретичного та емпіричного аналізу ролі виробничих мереж в міжкраїновій синхронізації ВВП і отримання надійних кількісних оцінок такої залежності поки не вистачає ні методичного апарату, ні надійної довгострокової статистики.

В рамках відтворювального процесу транспортна інфраструктура є вторинною по відношенню до промисловості і власне транспорту. Розвивати її у відриві від них не має сенсу. У тріаді виробництво - транспорт - інфраструктура домінантою виступає матеріальне виробництво, продукцію якого необхідно перевозити. При еволюційному (і в цьому сенсі нормальному) макроекономічному розвитку масштаб і щільність транспортної інфраструктури, її стан і якість на тій чи іншій території

визначаються двома факторами - станом виробництва і наявністю транспортних засобів. Затребуваність користувачами, наявність вантажної бази, достатньої для забезпечення завантаження транспортної інфраструктури, - обов'язкові умови її модернізації і нового будівництва.

Правда, іноді це правило порушується. Як свідчить світова практика, в окремі досить короткочасні періоди уряди, прагнучи активізувати внутрішній попит і пожвавити економіку або її окремі сегменти, вживають заходів щодо додаткового фінансування транспортної інфраструктури. Це дійсно сприяє більш швидкому виходу з економічної кризи або пожвавленню матеріального виробництва. Випереджаюче зростання державних витрат на транспортну інфраструктуру може також відбуватися через її істотне старіння або значне відставання від світового рівня. Останнє найчастіше свідчить про недоліки державного управління розвитком інфраструктурного комплексу в попередні періоди, прорахунки держави, через які з якихось причин тривалий час була недоінвестованою інфраструктура.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Сучасні особливості регулювання міжнародної торгівлі: від протекціонізму до торговельних війн

В результаті діяльності ГАТТ / СОТ за останні більше, ніж 70 років помітно знизилися тарифні бар'єри і скоротилися масштаби застосування нетарифних заходів в міжнародній торгівлі. Світова криза 2008 - 2009 рр. призвела до посилення використання більшістю країн протекціоністських заходів. Новий імпульс їм дає кардинальна зміна торгової політики США, що грали до останнього часу помітну роль в просуванні процесів відкриття національних економік. Американська адміністрація почала використовувати заходи торгової політики, що виходять за рамки її зобов'язань в СОТ, по відношенню до країн, торговий баланс з якими негативний. Те ж саме в якості відповіді США зробив Китай, який отримав серйозні втрати через американські обмеження. Виниклий торговий конфлікт може викликати ланцюгову реакцію, привести до цілої низки війн в міжнародній торгівлі і поставити під сумнів ефективність діяльність СОТ.

Чи здатна СОТ стримати посилення протекціоністського акценту в торговельній політиці країн-членів? Чи можливо продовження лібералізації торгівлі за допомогою перевіреного часом інструмента - багатосторонніх переговорів, які приводять до прийняття нових правил регулювання, обов'язкових для всіх учасників СОТ? Розглянемо ці питання.

Після закінчення Другої світової війни торгова політика більшості країн носила переважно протекціоністський характер, середній рівень митного оподаткування імпорту в країнах - лідерах світової торгівлі становив

від 20 до 30% [94, с. 124]. З підписанням ГАТТ рівень протекціонізму в міжнародній торгівлі почав знижуватися.

В ході переговорів Уругвайського раунду ГАТТ (1986-1994 рр.) його учасники домовились про чергове, восьме за рахунком тарифне пом'якшення і, що ще більш важливо, сформували розгорнуту систему норм і правил регулювання торгівлі товарами і послугами, захисту інтелектуальної власності, застосування нетарифних заходів та пов'язаних з торгівлею інвестиційних заходів, а також виробили процедури врегулювання торговельних суперечок і проведення регулярних оглядів торгової політики країн - членів СОТ. Результатом стало зниження на третину усіма державами ввізних мит, а також їх "зв'язування", тобто прийняття зобов'язань не підвищувати їх в майбутньому в односторонньому порядку. Розвинені країни зобов'язалися "зв'язати" 97% загальної кількості мит, країни, що розвиваються, - 73% (рівні "зв'язування" в більшості держав помітно вище, ніж реально застосовані ставки мит по режиму найбільшого сприяння).

Завдяки реалізації членами СОТ цих домовленостей, середній рівень митного оподаткування в міжнародній торгівлі, по даним ЮНКТАД, знизився стосовно сировинних товарів з 2,1% (до Уругвайського раунду) до 0,8%, напівфабрикатів - з 5,4 до 2,8, готових виробів - з 9,1 до 6,2% відповідно [94, с. 119]. Документи раунду, включаючи зобов'язання країн-членів за рівнями бар'єрів на шляху доступу іноземних товарів і послуг на їх ринки, до сих пір є правовою основою багатосторонніх правил регулювання зовнішньої торгівлі.

За останні два десятиліття в результаті обнуління більшості імпорتنих мит учасниками регіональних торгових угод (РТУ) і виконання зобов'язань розширеної угоди СОТ щодо інформаційних технологій (так зване ІТА-2, 2015р.) середній рівень митного обкладання в міжнародній торгівлі знизився до 9%, або приблизно на 15 п.п. [95, с. 2-3]. Більше половини сумарного обсягу торгівлі взагалі не обкладається митом, ще приблизно на 30%

встановлені мита не вище 5%, мита вище 20% діють трохи більше 1% товарів [94, с. 79]. Якщо ретроспективно оцінювати рівні торговельних бар'єрів в більшості країн світу, можна констатувати поступовий дрейф національних торгових режимів від жорсткого протекціонізму до більшої відкритості економіки.

Сучасна багатостороння торговельна система дуалістична за характером: з одного боку, вона націлена на подальшу лібералізацію торгівлі, а з іншого, виступає в ролі охоронця протекціонізму: без використання інструментів протекціоністського захисту чутливих секторів своєї економіки багато учасників міжнародної торгівлі обійтися об'єктивно не можуть. При цьому рівень протекціонізму в торговельній політиці окремо взятих країн визначається вже не рішеннями виключно національних урядів, як це було до середини минулого століття, а є результатом багатосторонніх переговорів про лібералізацію міжнародної торгівлі.

Протягом останнього десятиліття СОТ постійно веде моніторинг запровадження обмежувальних заходів країнами-членами, в першу чергу державами G20. Дані цього моніторингу дають підставу констатувати нарощення протекціонізму в світовій торгівлі в ході глобальної кризи і в посткризовий період. За цей час тільки країни G20 використали в регулюванні торгівлі товарами в цілому одну тисячу шістсот сімдесят одну обмежувальну міру, охопивши ними близько 5% усього світового імпорту. Інтенсивність застосування протекціоністських заходів проте дещо знижується: в 2011 р. "двадцятка" вводила в середньому 9 обмежень на місяць, в 2015 р. - 8, в 2016 р. - 5 [96, с. 3, 26].

Не можна не відзначити, що переважна частина обмежень була введена відповідно до норм СОТ, що встановлюють правила застосування заходів захисту ринку (антидемпінгових і компенсаційних мит, захисних заходів), а також технічних бар'єрів, санітарних і фітосанітарних заходів, що мають на меті охорону здоров'я людей, тварин і рослин. За той же період в орган по

вирішенню суперечок СОТ надійшло 149 позовів про порушення окремими країнами положень багатосторонніх угод, тобто під сумнів була поставлена правомірність застосування трансформаційних змін всього близько 12% обмежувальних заходів [97]. Іншими словами, більшість протекціоністських заходів вважалося легітимними.

Зниження тарифних і нетарифних бар'єрів залишається одним з головних напрямків діяльності СОТ. Однак багатосторонні переговори Дохійського раунду, розпочатого в 2001 р., зайшли в глухий кут, виходу з якого не видно. Учасники переговорів ніяк не можуть подолати найгостріші розбіжності.

Країни, що розвиваються, продовжують наполегливо вимагати повернення в документи організації положень про диференційований і більш сприятливий режим для них, зміщення на їх користь балансу поступок по діючим угодами, зниження бар'єрів в торгівлі таким чином, щоб воно відкривало ширшу дорогу їх експорту, а також серйозного скорочення державної підтримки сільського господарства в розвинених країнах. Останні ж, зі свого боку, не йдуть на помітне зниження рівня підтримки власних сільгоспвиробників, вимагають від країн, що розвиваються, таких поступок, які помітно полегшили б доступ своїх промислових товарів на їх ринки, наполягають на включенні в програму переговорів питань, які виходять за межі сфер регулятивної діяльності СОТ (торгівля і конкуренція, торгівля та інвестиції, гласність при проведенні урядових закупок), проти чого активно виступають країни, що розвиваються.

При таких протиріччях членам СОТ вдалося досягти консенсусу тільки по одному пункту затвердженої програми переговорів - прийняття нової багатосторонньої угоди про полегшення торгівлі, яке вступило в силу в 2017р. За іншими пунктами програми – по сільському господарству, торгівлі промисловими товарами і послугами, правилам застосування

антидемпінгових заходів, регіональних торговельних угод - якогось істотного прогресу досі немає.

За відсутності значущих результатів на багатосторонніх переговорах закономірно постало питання про доцільність їх продовження. Десята міністерська конференція СОТ (Найробі, грудень 2015 р.) була змушена визнати, що єдність в питанні про подальшу долю Дохійського раунду у країн-учасниць відсутня. Частина членів організації висловила повну підтримку завершення переговорів по іншим невирішеним питанням. Інша частина на чолі з США відмовилася підтримати мандат раунду, вважаючи за необхідне пошук нових підходів до прийняття рішень, оскільки консенсус в якості головного принципу їх затвердження себе більше не виправдовує. Наступна 11-а конференція міністрів (Буенос-Айрес, грудень 2017 р.), зіткнувшись з розбіжністю поглядів розвинених і країн, що розвиваються, на практику застосування протекціоністських заходів, навіть не змогла прийняти підсумкову декларацію, залишивши долю Дохійського раунду "за кадром". Імовірність досягнення домовленостей щодо нових багатосторонніх угод, таким чином, прагне до нуля.

Аналіз документів останніх конференцій міністрів підводить до висновку, що СОТ крок за кроком віддаляється від переговорної практики ГАТТ, яку вона довгий час вважала найкращою. Проявляється це у відмові, по-перше, від пакетного методу прийняття рішень і, по-друге, від принципу "все обов'язково для всіх".

При пакетному підході рішення учасниками переговорів можуть прийматися тільки одночасно з усіх питань порядку в зведеному вигляді і у взаємній ув'язці. Але вже в ході 8-ї конференції міністрів (2011 р.) члени СОТ погодилися зняти акцент з активізації переговорів по всіх напрямках, позначеним в Дохійській програмі, і зосереджують увагу в першу чергу на тих питаннях порядку, щодо яких досягнення консенсусу найбільш ймовірно.

Внаслідок зміни підходу до переговорного процесу теми наступних зустрічей стали визначатися конференціями міністрів з урахуванням ступеня готовності тієї чи іншої угоди, а програма раунду в цілому відійшла на другий план. Так, Балійська конференція (2013 р.) поставила на чільне місце остаточне узгодження тексту угоди про полегшення торгівлі, підготовку декількох угод про торгівлю сільськогосподарською продукцією (про так звану експортну конкуренцію) і торгових преференціях для найменш розвинених країн (НРК) [98, с. 8-9]. Надалі члени СОТ змогли домовитися про скасування експортних субсидій в торгівлі продукцією сільського господарства (розвиненими країнами - з грудня 2015 року, країнами, що розвиваються - до кінця 2018 р.), а також про менш жорстких вимогах до НРК щодо застосування правил походження товарів і поставок послуг на ринки інших держав.

Принцип "все обов'язково для всіх" на початку закладений в правову конструкцію СОТ. Він говорить, що положення всіх багатосторонніх угод і домовленостей мають бути імplementовані в національне законодавство і строго дотримуватися країнами-членами. Але це не поширюється на угоди з обмеженим числом учасників. До числа їх відносяться, зокрема, угоди про торгівлю цивільною авіатехнікою та урядові закупівлі.

Прагнучі вийти з глухого кута, в якому опинився Дохійський раунд, члени СОТ прийшли до розуміння неминучості зміщення акценту з прийняття багатосторонніх угод на підготовку угод з обмеженим числом учасників, зацікавлених в лібералізації на тому чи іншому напрямку торгівлі. Ця своєрідна тактика малих кроків приносить результати: в 2015 р. прийнято розширену угоду по інформаційним технологіям, в якому бере участь 81 країна. Угодою було передбачено, що його учасники ліквідують до 2019 р. 89% всіх тарифних мит на товари, пов'язані з інформаційно-комунікаційними технологіями, а до кінця 2022 р. остаточно скасують мита на них.

Продовжуючи лінію на досягнення плурілатеральних домовленостей, частина членів СОТ на 11-й міністерській конференції визнала за необхідне почати переговори про підготовку угоди по електронній торгівлі (42 учасники), створити платформу для обговорення питання про спрощення порядку здійснення інвестицій (43 члена СОТ), створити неформальну робочу групу по мікро-, малим і середнім підприємствам (ММСП), задачею якої поставлено визначення горизонтальних (загальних для всіх) недискримінаційних заходів, що сприяють вбудові ММСП в міжнародну торгівлю (60 членів СОТ). Також намічено продовжити переговори по внутрішньому регулюванню торгівлі послугами на базі вже підготовленого до СОТ тексту (близько 60 країн) і по рибальським субсидіям з метою узгодження правил, що забороняють надання таких субсидій, які сприяють незаконному, нерегульованому промислу і надлишковому вилову біоресурсів. За обома останніми напрямками переговори завершено в 2019 р.

Відсутність помітного прогресу в переговорах Дохійського раунду закономірно підводило членів СОТ до висновку щодо преференційних двосторонніх, регіональних і трансконтинентальних торгових угод, дозволених ГАТТ (ст. XXIV). Ці угоди (про зони вільної торгівлі, митні союзи, угоди інтеграційного типу) передбачають ліквідацію у взаємній торгівлі товарами всіх або переважної частини імпортованих мит, включають в себе положення про лібералізацію умов торгівлі послугами, захисту прав інтелектуальної власності, правилах здійснення інвестицій і державних закупівель, регулювання електронної торгівлі і т.д., що часто виходять за рамки компетенції СОТ.

Головний мотив, що спонукає національні уряди брати участь в РТУ, заключається в забезпеченні своїм ТНК умов для швидкої і ритмічної транскордонної поставки напівфабрикатів, вузлів і деталей в рамках торгівлі в середині фірми, переміщення товарів в ланцюжках доданої вартості, максимальне зниження або повне усунення тарифних і нетарифних бар'єрів

на перспективних для них зовнішніх ринках, що дало б компаніям можливість зменшення торгових витрат.

Станом на початок 2018 р. учасниками регіональних торгових угод були всі без винятку члени багатосторонньої торговельної системи. Число таких угод, нотифікованих в СОТ, досягло 669, з них 455 вступили в силу, а 284 реально діяли [99]. В принципі, РТУ переслідують ту ж мету, що і СОТ, - лібералізацію міжнародного обміну товарами і послугами в інтересах прискорення економічного розвитку. Однак СОТ забезпечує тільки такий рівень лібералізації, на який готові йти всі 164 її члена, а РТУ - максимально можливий для конкретного і обмеженого складу учасників.

Найбільший вплив на процес розповсюдження розроблених поза майданчиком СОТ регулятивних новацій надаватимуть мегарегіональні торгові угоди (МРТУ), в яких встановлюються нові правила не тільки в областях, що відносяться до компетенції СОТ (угоди СОТ +), але і в тих пов'язаних з торгівлею сферах, які угодами СОТ не охоплюються (угоди СОТ-Х). До числа таких угод відноситься в першу чергу Всеосяжне і прогресивне транстихоокеанське партнерство (ВПТТП), підписане на початку березня 2018 р. 11 країнами, які брали участь у формуванні транстихоокеанського партнерства (ТТП) в складі 12 країн. Угоду про ТТП підписали Австралія, Бруней, В'єтнам, Канада, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сінгапур, США, Чилі і Японія. Після виходу США з ТТП, яке більшістю експертів було визнано еталоном торгових угод нового типу, решта учасників визнали за необхідне зберігати його в модифікованому вигляді з урахуванням особливостей переговорних позицій сторін в ході вироблення положень, зафіксованих в остаточній редакції документа.

Нова угода являє собою перероблений текст угоди про ТТП-12. Воно передбачає розтягнуте за часом обнуління імпорتنих мит практично на всю номенклатуру взаімопоставляємих товарів, уніфікацію санітарних і фітосанітарних заходів, правил захисту інтелектуальної власності,

лібералізацію урядових закупівель, введення норм регулювання електронної торгівлі, діяльності державних торгових підприємств. Окремі положення колишньої угоди, що стосуються найбільш складних зобов'язань, заморожені на випадок можливого повернення США і винесені в додаток. У найбільшій мірі замороження торкнулося зобов'язання стосовно прав інтелектуальної власності, на прийняття яких деякі країни йшли у відповідь на полегшення доступу на американський ринок. Це стосується, зокрема, захисту даних клінічних випробувань лікарських засобів, дії патентів, авторських прав, захисту від злому цифрових носіїв. Також перенесені в додаток правила здійснення інвестицій, діяльності поштових монополій, можливості апеляційних жалоб щодо телекомунікаційних послуг і деякі інші.

Очікувалося, що підписання угоди про ТТП-12 дасть імпульс прискоренню формування інших МРТУ - Всеохоплюючого регіонального економічного партнерства (ВРЕП) і Трансатлантичного торгового і інвестиційного партнерства (ТТІП), переговори про які були розпочаті в 2012-2013 рр. Однак до кінця 2017 року в переговорах по першому з них учасники все ще продовжували обговорювати найбільш гострі питання, пов'язані з доступом на ринки товарів і послуг, захистом прав інтелектуальної власності та механізмом вирішення спорів. Ясності щодо строків завершення переговорів до сих пір немає. Переговори про ТТІП після виходу США з ТТП-12 припинені, хоча обидві сторони час від часу заявляють про важливість досягнення домовленостей щодо заявленої раніше тематиці. Учасниками ВРЕП є всі країни АСЕАН, Австралія, Індія, Китай, Республіка Корея, Нова Зеландія і Японія (формат АСЕАН + 6, всього 16 країн). АСЕАН має окремі угоди про зони вільної торгівлі з кожною з перерахованих країн, що не входять в асоціацію. Учасники ТТІП - ЄС і США.

Очевидно, що ні протидіючі створенню регіональних і трансрегіональних торгових угруповань, СОТ дає простір взаємного

зниження торгових бар'єрів в зацікавлених в цьому країнах, формуванню на їх територіях порівняно однорідного інституціонального середовища. Тому чим більше буде рости число таких угод, тим значніше будуть поширюватися відмінні від норм СОТ нові правила регулювання економічного обміну, що безсумнівно полегшить і прискорить їх впровадження на глобальному рівні.

Останнім часом вибіркова лібералізація торгівлі на майданчику СОТ і розробка нових правил регулювання міжнародного економічного обміну в РТУ нового типу зіткнулись з ризиком гальмування, яке виникло через кардинальні зміни торговельної політики США. Попередня американська адміністрація націлила свою зовнішньоекономічну стратегію на вирішення завдань скорочення дефіциту торгового балансу, створення нових робочих місць, захисту прав американських виробників і інвесторів на ринках інших країн, здійснення тиску на торгових партнерів в інтересах більшого розкриття їх ринків для компаній і банків США, переведення торгово-економічних відносин із зарубіжними країнами з багатосторонньої на двосторонню основу [99, с. 28]. Американські офіційні особи не приховували негативного ставлення до СОТ і публічно заявляли про можливість виходу з організації.

Першим кроком на шляху реалізації цієї стратегії став вихід США з угоди про ТТП. Слідом за цим були ініційовані переговори з Канадою і Мексикою про перегляд умов угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі (НАФТА), які, на думку попередньої американської адміністрації, вигідні партнерам, але завдають шкоди самим Сполученим Штатам.

В кінці березня 2018 р. США прийняли рішення про підвищення імпорتنих мит на сталь (на 25%) і алюміній (10%). Воно буде діяти по відношенню до продукції всіх країн, за винятком Канади і Мексики. Крім того, введення мит поки призупинено для ЄС та деяких інших країн, і фактично поширюється на Китай і Росію.

Також США оприлюднила плани підвищення мит на ввезені китайські товари загальною вартістю 60 млрд дол. для скорочення дефіциту торгового балансу з КНР. У відповідь на ці дії Пекін оголосив про аналогічні заходи щодо кількох десятків найменувань американської продукції загальною вартістю близько 3 млрд дол. і підготував додатковий список товарів, що охоплює 40% експорту США в КНР, на які можуть бути збільшені тарифні ставки. По суті це означає, що дві найбільші торговельні держави світу знаходяться на порозі відкритої торгової війни. Її передумови зріли в останні роки, коли США постійно звинувачували КНР в порушенні правил державного субсидювання, маніпуляціях з валютним курсом, порушеннях прав інтелектуальної власності, а Китай в свою чергу активно висував їм позови до СОТ.

Не виключено, що американо-китайський торговий конфлікт не вдасться врегулювати на двосторонньому рівні або за допомогою Органу з вирішення спорів СОТ. Такий розвиток подій може викликати ланцюгову реакцію, призвести до розв'язання торгових війн між іншими країнами, наслідком яких стане крах системи багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі, яка і без того переживає непрості часи. На зміну міжнародним правилам, нехай і не дуже досконалим і застарілим, можуть прийти хаос і анархія, що викличе загострення проблем світового розвитку.

3.2. Проблеми функціонування та напрями реформування СОТ

Відображенням кризових процесів, що мають місце в світовій економічній системі, став застій в багатосторонніх торгових переговорах в рамках Дохійського раунду. Неможливість вирішити окремі питання в переговорах свідчить про певні проблеми у функціонуванні СОТ, яка служить відзеркаленням кризи глобалізації. Необхідність реформування цієї організації вже протягом ряду років широко обговорюється на міжнародних форумах і на сторінках аналітичних видань. У листопаді 2018 р актуальність

такого завдання отримала підтвердження на саміті G20. Дійсно, правова база СОТ потребує кардинального оновлення. З моменту створення організації укладено лише дві нових великих угоди, поза правовим полем залишаються актуальні проблеми розвитку транснаціонального бізнесу.

На початку ХХІ ст. розвиток глобалізації, який відбувався високими темпами в останні десятиліття ХХ ст., сповільнився, що знайшло відображення в динаміці міжнародної торгівлі. У другій половині ХХ ст. вона росла приблизно в 1,5 рази швидше виробництва. У 1990-ті роки показник еластичності торгівлі до доходу (відношення темпів приросту обороту світової торгівлі до темпів приросту світового ВВП), як правило, був вище 2-х, в "нульові" роки ХХІ ст. він в більшості випадків перебував в інтервалі від 1,5 до 2, а в 2011-2016 рр. не досяг і 1. У 2017 році темпи приросту світової торгівлі і світового ВВП повернулися до звичного співвідношення: торгівля знову стала зростати швидше виробництва - коефіцієнт еластичності підвищився до 1,5, наблизившись до середнього значення [100]. Проте вартісний обсяг світового товарного експорту в цей період залишався нижче рівня 2014 р. Після 2018 р. зростання світової торгівлі знову сповільнилося. Якщо основним учасникам торгової війни, що розгортається на сучасному етапі, не вдасться продовжити з великими труднощами досягнутого перемір'я, то висока ймовірність подальшого зниження темпів зростання фізичного обсягу міжнародного товарообігу в подальшому.

Уповільнення міжнародної торгівлі, загострення міждержавних протиріч і сплеск протекціонізму - все це дало привід говорити про кризовий період у розвитку глобалізації. В ряді країн спостерігається помітний крен суспільних настроїв в сторону ізоляціонізму. При цьому глобалізація оголошується джерелом економічних і соціальних проблем, вирішення яких ізоляціоністи пов'язують зі зменшенням залученості своєї країни в світову економіку.

Криза 2008-2009 рр. привела, по суті, до відмови від "Вашингтонського консенсусу", що ставить на чільне місце дерегулювання, бюджетну дисципліну, приватизацію, відкритість ринків товарів і капіталів. Нездатність багатьох країн, що розвиваються, подолати економічний спад, вирватися з трясовини бідності, скоротити відставання від лідерів все частіше пов'язувалася з економічною політикою, яку їм запропонував МВФ.

Втім, як показав приклад Китаю, а раніше інших азіатських держав, з розвитком глобалізації не виникають непереборні перешкоди для тих країн, що наздоганяють розвинуті. Інша справа, що процес протікає нерівномірно в часі і просторі, у функціональному і структурному планах. Це проявилось, зокрема, у відставанні політичної інтеграції від інтеграції на рівні корпорацій. Міжнародні інститути не встигають підготувати адекватні відповіді на запити транснаціонального бізнесу. Випереджаючими темпами розвивається фінансова сфера, її інтернаціоналізація набагато випередила формування міжнародних регулюючих механізмів, що стало однією з головних причин світової кризи 2008 - 2009 рр. Не випадково саме в цій сфері були зосереджені основні зусилля по формуванню системи глобального управління в посткризові роки.

Зрозуміло, глобалізація, як і, наприклад, науково-технічний прогрес, не можуть бути однаково вигідними для всіх і несуть з собою певні витрати, але навряд чи це може служити достатньою підставою для відмови від них. І те, і інше відображає об'єктивні тенденції світового розвитку. Загальмувати пов'язані з ними процеси в окремо взятій країні цілком можливо, але повернути назад у всьому світі – не реально і не доцільно.

Неприйняття глобалізації сьогодні спостерігається не тільки в країнах, що розвиваються, але і в розвинених країнах, де в програші виявилися менш кваліфіковані робітники, які зіткнулися з падінням доходів і скороченням робочих місць. В результаті багато хто закликає до більшого протекціонізму або звинувачують іммігрантів. Але відповідь не в деглобалізації, а в тому,

щоб переосмислити міжнародні договори, щоб знизити напруженість і допомогти людям пристосуватися [101].

Новий міжнародний договір повинен відповідати на виклики не тільки глобалізації, а й технічного прогресу, наприклад, автоматизації та цифровізації виробництва, які скорочують кількість робочих місць, що потребують виконання рутинних операцій. Договір повинен охопити широке коло питань, пов'язаних з нерівним отриманням вигод від глобалізації між країнами і всередині країн, включаючи забезпечення зайнятості, майнове розшарування, розподіл податкового тягаря і соціальних благ. Всі ці питання прямо або побічно пов'язані з перебудовою міжнародного економічного порядку (МЕП).

Під міжнародним економічним порядком фахівці розуміють систему міждержавної економічної взаємодії, що включає як самі ці правила, так і механізми, що забезпечують їх встановлення і виконання. У анархічної за своєю природою міжнародній системі, яка не має єдиного органу управління, ключовою проблемою стає мотивування самостійних і формально рівноправних суб'єктів до дотримання вироблених норм. Відповідно до теорії гегемоністської стабільності, умовою стабільності в сучасному світі є міжнародний економічний порядок, заснований на гегемонії однієї лідируючої держави. Теорія взаємозалежності, навпаки, бачить запоруку стабільності в більш-менш рівномірно розподілених між державами економічній взаємозалежності і співпраці.

Критики теорії гегемоністської стабільності справедливо вказують на наявність ряду умов, що обмежують її застосування, і можливість колективної дії країн, зацікавлених в збереженні безперешкодного товарообміну. З ослабленням країни-гегемона співробітництво з метою підтримки міжнародного економічного порядку може не тільки не зменшитися, але, навпаки, стати більш тісним і привести до кращих

результатів [102, с. 612]. Однак для того, щоб колективна дія здійснилася і була успішною, слід дотримуватися певних умов.

На нашу думку, при аналізі еволюції МЕРП можуть бути затребувані обидві концепції, тим більше що в обох випадках мова йде про переважний, а не винятковий вплив. У будь-якій ситуації присутні як співпраця, так і спроби нав'язування всім волі більш-менш вираженого одноосібного лідера або коаліції країн.

Теорія гегемоністської стабільності добре пояснювала причини встановлення ліберального міжнародного економічного порядку після Другої світової війни. Тоді МЕРП відображала інтереси США, чії корпорації і банки займали домінуючі позиції. Одночасно ліберальний МЕРП сприяв поглибленню господарської взаємозалежності, що вимагало посилення узгодженості заходів зовнішньої і внутрішньої економічної політики.

У той час як Сполучені Штати, спираючись на свою міць, вносили в міжнародний режим зміни, що огорожували економіку країни від зовнішніх шоків, їх партнери вчилися використовувати переваги взаємозалежності і підвищували адаптивність своїх економічних систем, приводячи їх у відповідність з новими реаліями [103, сс. 140-145]. Поєднання стабільності і гнучкості, здатності швидкого реагування на зміни зовнішніх умов служили найважливішою складовою економічної сили [103, сс. 61-62]. При цьому економіка США неухильно ставала слабкіше, тоді як економіка інших країн, навпаки, зміцнювалася.

Таким чином, міжнародний економічний порядок, заснований на гегемонії, запрограмований як на ослаблення лідера, так і на створення передумов для переходу до іншого режиму - режиму, який спирається на взаємозалежність. Правда, такий перехід не може відбутися без труднощів, тимчасової втрати "якості", майже неминучої, але тимчасової дестабілізації в світовій торгівлі та фінансах.

Сьогодні простежуються очевидні паралелі з періодом Великої депресії, яку Ч. Кіндлбергер пов'язував з неготовністю нового лідера США прийти на зміну Великобританії і взяти на себе ті функції, які вона вже не в змозі була виконувати. Йдеться про підтримку відкритості ринку, здатного прийняти надлишки продукції, виробленої в інших країнах; здійснення контрциклічної політики довгострокового кредитування і забезпеченні короткострокової ліквідності в періоди криз (функція кредитора останньої інстанції); підтримці стабільних курсів валют і координації економічної політики. Замість цього верх взяв курс на "розорення сусіда", що вилився в посиленні протекціонізму, девальваціях валют і інші заходи, які сприяли виживанню за чужий рахунок. Світ вступив в смугу затяжної і глибокої економічної кризи. Існує побоювання, що "пастка Кіндлбергер" може спрацювати і в нинішній ситуації, якщо ні США, ні Китай не зможуть або не захочуть взяти на себе підтримання стабільності МЕР.

В теорії довгих циклів, яка багато в чому узгоджується з концепцією гегемоністської стабільності, названі основні риси лідера: 1) володіння політико-стратегічними силами глобального охоплення (океанський флот, космічні сили); 2) передова економіка, що служить зразком для наслідування; 3) відкрите демократичне суспільство; 4) чутливість до глобальних проблем і здатність відповісти на глобальні виклики.

Фактичні характеристики же претендентів на лідерство інші: 1) велика армія; 2) масштабна економіка; 3) закрите контрольоване суспільство; 4) слабкі етноцентричні ЗМІ.

Зокрема, таким характеристикам задовольняє Китай. Очевидно, створений ним МЕР ґрунтувався б на "Пекінському консенсусі", він проголошує, зокрема, можливість успішного економічного розвитку при активній ролі держави в економіці і авторитаризмі в політиці [103].

Однак цілком ймовірно, що теорія гегемоністської стабільності не буде працювати в умовах, які сьогодні складаються в світовій економіці.

Вирішальна роль належить транснаціоналізації виробництва, при якій "всесвітні економічні відносини все більше отримують роль провідних, тоді як внутрішньодержавні відносини навіть дуже великих і дуже потужних країн, не кажучи вже про решту, змушені пристосовуватися до реалій глобальної економіки". Різко зменшилися можливості окремих держав по досягненню економічних цілей без узгодження з іншими країнами, зросла потреба в координації економічної політики і формуванні механізмів глобального управління [104]. Підтримання високих темпів зростання того ж Китаю цілком залежить від добробуту Сполучених Штатів, які залишаються найбільшим ринком і одночасно боржником КНР.

На цьому етапі на перший план виходить теорія економічної взаємозалежності і підтримання стабільності на основі міжнародного співробітництва. Крім того, намагаючись розгледіти майбутні контури МЕР, не можна обійти увагою теорію комплексної взаємозалежності [104], де на перше місце ставиться транснаціоналізація міжнародних відносин, розмиває національний суверенітет і послабляє роль міждержавної взаємодії.

Як і будь-яка дія, пов'язане з досягненням колективного блага, створення стабільного міжнародного порядку на основі співробітництва незалежних суб'єктів вимагає нетривіальних підходів. Однак нова будівля МЕР не створюється з нуля, руйнування діючого порядку не є неминучим. Скоріше, справа обмежиться його модифікацією, що представляє собою порівняно легшу задачу і породжує певний оптимізм щодо співпраці "після гегемонії" [105].

Дійсно, основні інститути системи глобального управління вже функціонують. Вони створювалися в кінці Другої світової війни і в перші роки після неї за найактивнішої участі США і виявилися здатні виконувати покладені на них обов'язки і при ослабленні лідера. Створення міжнародної торгової організації також спочатку передбачалося архітекторами післявоєнного устрою світу, хоча по ряду причин в 1947 р. учасники

переговорів обмежились укладенням Генеральної угоди по тарифам і торгівлі (ГАТТ), яке в наступні роки було доповнено безліччю інших угод, що утворюють систему регулювання міжнародної торгівлі. У 1995 році почала діяти власне міжнародна організація - СОТ, яка, правда, вже незабаром після свого створення зіткнулася з цілим рядом проблем, вирішити які не вдається до теперішнього часу.

Які ж загрози для системи міжнародної торгівлі? Поточний раунд багатосторонніх торговельних переговорів СОТ в Досі з самого початку переслідували невдачі. Його відкриття було перенесено з 1999-го на 2001 рік, величезні зусилля потрібні були для узгодження порядку денного, вирішення кожного питання давалося з великими труднощами, а результати переговорів виявилися дуже скромними. В даний час переговори фактично зайшли в глухий кут - їх учасники не можуть дійти згоди відносно подальшого обговорення. З приходом в Білий дім попереднього президента до невирішених стратегічних питань додалися гострі проблеми торгової політики.

Безпосередніми причинами зміни вектору американської торгової політики в бік посилення протекціонізму і антиглобалізаційної риторики послужили, по-перше, ослаблення позицій США в економічному змаганні з Китаєм, який ще в 2012 р. вийшов в світові лідери за обсягом зовнішньоторговельного обороту, по-друге, вже згадуване небажання лідера прилаштуватися до зовнішніх змін. Протекціонізм став простою відповіддю на загострення проблеми торгового дефіциту і альтернативою проведенню структурних перетворень в американській промисловості.

Разом з тим США як і раніше залишаються найпривабливішим ринком товарів, зберігають провідні позиції в науково-технічній сфері, спираються на найбільший військовий потенціал, входять до числа лідерів по ефективності суспільного виробництва, набагато випереджаючи за цим показником КНР. Однак здатність лідера надати світу таке суспільне благо,

як міжнародна економічна стабільність, залежить не тільки від його економічної мощі, а й від ситуації, яка склалася на національному політичному ринку [105]. Тим часом сьогодні внутрішньополітична ситуація в США з її гострими протиріччями і неготовністю основних груп інтересів до компромісу вкрай несприятлива для виконання країною ролі гаранта стабільності міжнародної економічної системи.

У 2018 р. США в односторонньому порядку ввели ряд протекціоністських заходів, пославшись при цьому на два внутрішні законодавчі акти: Закон про розширення торгівлі 1962 року і Закон про торгівлю 1974 р. СОТ в принципі не забороняє такі заходи (можливість відмови від нього в доступному для огляду майбутньому не проглядається), а лише вводить їх застосування в певні рамки. І дійсно, переважна частина обмежувальних заходів, до яких вдаються учасники СОТ, як правило, відповідає нормам цієї організації. Застосування ж національного законодавства в рішенні питань міжнародної торгівлі викликало закономірне обурення партнерів США.

Вашингтон обґрунтував підвищення імпорتنих мит на сталь і алюміній посиленням на інтереси національної безпеки відповідно до ст. XXI ГАТТ, яка зазвичай використовується при введенні санкцій з політичних мотивів. Заговорили навіть про можливість виходу США з СОТ, що без сумніву завдало б сильний удар по системі багатостороннього регулювання торгівлі. Скоротився б не тільки американський імпорт, але і експорт, а з ним - ті самі робочі місця, збільшення яких Д. Трамп обіцяв своїм виборцям. Світ опинився б на порозі нової глобальної економічної кризи. Таким чином, постраждали б інтереси всіх країн і перш за все самих США [107]. Втім, сформоване співвідношення інтересів і сил у вищих органах влади США зробило вихід країни з СОТ надзвичайно складним, якщо взагалі здійсненним.

Сьогодні торговий протекціонізм стає серйозною перешкодою для глобального зростання. Експерти Всесвітнього економічного форуму назвали загострення політичних і економічних протиріч між державами головними загрозами для розвитку світової економіки в наступні роки [108]. У числі загроз цього ряду - криза інституційної основи системи міжнародної торгівлі, СОТ.

Протягом 2018-2020 рр. на зустрічах членів СОТ в різних складах обговорювалися питання реформування організації. Серед безлічі проблем організації особливу заклопотаність викликають недотримання авторських прав, порушення країнами термінів повідомлення про застосовані торгово-політичні заходи, а також використання спеціального та диференційного режимів відносно країн, що розвиваються, котрі при цьому займають досить міцне, іноді домінуюче становище на світовому ринку [109]. На думку Сполучених Штатів, в своєму нинішньому вигляді правова база СОТ не забезпечує їм достатнього захисту від несправедливих торговельних практик і перш за все від примусу іноземних інвесторів до трансферу технологій, підтримки державних підприємств, субсидювання промислових підприємств.

На думку ЄС, витоки нинішньої кризи базуються на неефективності діючої системи СОТ, з моменту створення якої пройшло більше 25 років. "Світ за цей час змінився, а СОТ - ні" [110]. Заручившись підтримкою ряду країн, Європейська комісія в 2018 р. запропонувала свою концепцію модернізації СОТ. Основну увагу в ній приділено вдосконаленню правової основи організації, виконанню вимог щодо прозорості та нотифікації заходів торговельної політики, забезпечення роботи системи вирішення спорів. Підкреслюється необхідність постійного контролю за субсидуванням і діяльністю державних підприємств, усунення бар'єрів на шляху переміщення товарів, послуг та інвестицій, дотримання заборони на примус до передачі технологій. Брюссель поділяє невдоволення Вашингтону привілейованим

статусом в організації ряду країн, що розвиваються, і незадовільним захистом інтелектуальної власності.

У листопаді 2018 р. ЄС, підтриманий КНР, Індією і низкою інших країн, висунув розгорнуті пропозиції щодо реформування Апеляційного органу - невід'ємного елементу системи вирішення спорів СОТ. Раніше його робота була поставлена під загрозу через протидію з боку Сполучених Штатів, які блокували призначення нових суддів.

Тим часом питання про систему вирішення спорів надзвичайно важливе. Для МЕР, заснованій на взаємній підтримці, особливе значення має механізм забезпечення виконання країнами взятих на себе зобов'язань. Його ефективність багато в чому залежить від способу встановлення факту порушення і накладення відповідальності. У СОТ такі завдання вирішуються за допомогою унікальної системи вирішення спорів. Її значення виходить за рамки торгової системи, накопичений досвід, можливо, буде використовуватися і в інших ланках глобального управління.

Поки ж все чіткіше проявляється необхідність реформування СОТ, що обумовлено крім іншого її нездатністю запропонувати рішення, що задовольняють учасників глобальних ланцюжків вартості (ГЛВ). Одним з перешкод став діючий в СОТ принцип консенсусу [111]. Справа в тому, що далеко не всі члени організації в рівній мірі зацікавлені в сприянні розширенню таких ланцюжків. Багато країн готові брати участь у вирішенні проблем ГЛВ лише в обмін на надання поступок з інших питань. В умовах, що склалися, досягнення всеосяжного компромісу виявляється практично неможливим. Вихід бачиться в створенні необхідних інститутів на регіональному рівні, що видається цілком логічним, оскільки ГЛВ формуються перш за все в рамках великих регіонів світу, де і зосереджені зусилля по укладанню мегарегіональних торгових угод (МРТУ).

Іноді створення МРТУ трактують як загрозу існуванню СОТ. Однак, на нашу думку, феномен МРТУ свідчить не про кризу, а про гнучкість

багатосторонньої торговельної системи, її здатності розвиватися. В даному випадку ми можемо спостерігати перехід від багатосторонньої системи регулювання до багаторівневої (глобальний, регіональний і двосторонній) [111]. Критично важливою стає гармонізація норм, діючих на трьох її рівнях. Ця проблема може бути вирішена, оскільки всі нові (як двосторонні, так і багатосторонні) торгові угоди між країнами - членами СОТ розробляються з урахуванням діючих норм організації.

Можливі й інші сценарії вирішення проблеми. Один з них - включення правил регіональних угод в оновлену нормативну базу СОТ. Згідно з другим сценарієм, поряд з існуючою СОТ може бути створена нова організація, яка буде вирішувати питання, що виходять за рамки традиційного порядку торгових переговорів [112]. Не можна виключити і третій сценарій: розпад правової системи міжнародної торгівлі і укладання великої кількості не узгоджених і таких, що суперечать одна одній двосторонніх угод.

Принцип консенсусу залишається одним з основних гальм на шляху розвитку СОТ. Не менш обтяжливим виявляється і принцип пакетного прийняття рішень, зафіксований у відомій формулі "не узгоджено нічого, поки не узгоджено все". Перехід до прийняття рішень на основі більшості або кваліфікованої більшості, якщо і вдасться здійснити, то лише по обмеженому колу питань. Виходом могло б стати використання плюрілатеральних угод, в яких беруть участь не всі члени СОТ, а лише зацікавлені країни. Досвід використання такого роду угод в СОТ є (це угоди про державні закупки, торгівлю цивільною авіатехнікою, інформаційними технологіями). Ряд нових угод на цій основі (по послугах, інвестиціях, екологічних товарах) розробляється в даний час. Згодом їх число, ймовірно, буде рости.

Важливим напрямком реформування інститутів глобального управління стало розширення кола учасників обговорення за рахунок недержавних організацій і бізнесу, що узгоджується з основними

положеннями теорії комплексної взаємозалежності. Зрозуміло, інтереси національного бізнесу і споживачів і сьогодні складають основу переговорної позиції членів СОТ. Однак існуюча система не змогла врахувати інтереси бізнесу, наприклад, в полегшенні функціонування глобальних ланцюжків вартості. Потрібні нові канали взаємодії основних груп інтересів і, що особливо важливо, забезпечення гласності у функціонуванні цих механізмів.

3.3. Цифровізація світової торгівлі: масштаби, форми, наслідки

Розпочата на рубежі XX-XXI ст. четверта промислова революція, пов'язана перш за все з широкомасштабним використанням потенціалу сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (цифровізацією), породила нові мегатренди в глобальній економіці. Кардинально змінюються підходи до організації виробничої, транспортно-логістичної, маркетингової та торгово-збутової діяльності, багатьох соціально-економічних процесів. Значно модифікуються як самі ринкові гравці, так і способи взаємодії між ними на національному та міждержавному рівнях, а також схеми міжнародного поділу праці. Цифровізація викликає фундаментальні зрушення в сфері світової торгівлі. Відновлюється її динаміка, формуються невідомі раніше порівняльні переваги залучених до неї країн.

З'являються і нові проблеми: слабшають можливості державного регулювання і контролю транскордонного обороту товарів і послуг, виникають додаткові фактори зміцнення монополістичних тенденцій у зовнішньоторговельній сфері. Все це вимагає як теоретичного осмислення, так і прогнозування практичних наслідків.

Вплив цифрових технологій на різні аспекти діяльності людини і розвитку суспільства активно аналізується в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених. Концепцію цифрової економіки, яка з'явилася в кінці XX ст., пов'язують, як правило, з працями Н. Негропonte [113] і Д. Тапскотт

[114]. В її рамках отримала розвиток ідея електронної комерції, стосовно якої використовується широкий спектр дефініцій і трактувань. У кваліфікаційній роботі ми будемо дотримуватися підходу СОТ, відповідно до якого е-commerce розглядається як обмін товарами і послугами на основі використання Інтернету або локальних комп'ютерних мереж [115]. В останнє десятиліття спостерігається експоненціальне зростання сегмента електронної комерції в транскордонному обороті товарів та послуг.

Особливий інтерес представляє аналіз потенціалу і наслідків цифровізації економіки. З'являється все більше досліджень в області мережеских ринків, впливу цифрових технологій на зниження витрат передачі інформації, інтернету речей і т. п. [116].

В кінці 1990-х - початку 2000-х років почалося скрупульозне вивчення економіки платформних технологій, двосторонніх і багатосторонніх ринків [117]. Жваві дискусії викликають питання регулювання цифрової економіки в цілому і електронної комерційної діяльності [118].

На наш погляд, одне з найбільш цікавих і затребуваних напрямів дослідження процесів, що відбуваються - аналіз впливу цифровізації на світову торгівлю, масштаби, напрямки і результати розвитку глобальної електронної комерції. На початку ХХ ст. з'явився цілий ряд ґрунтовних емпіричних досліджень, що стосуються взаємозв'язку між поширенням інформаційно-комунікаційних технологій, ситуацією в міжнародній торгівлі і процесом глобалізації [119].

Новітні статистичні дані та дослідження дозволяють стверджувати, що в другому десятилітті ХХІ ст. цифровізація світової торгівлі стала одним з найважливіших чинників відновлення її динаміки, різко знизилася в результаті глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. Розглянемо, як і наскільки процес цифровізації впливає на основні показники світової торгівлі, які нові тренди формуються в зв'язку з поширенням

електронних форм організації і здійснення транскордонних експортно-імпортних операцій.

Світова торгівля продовжує грати виключно важливу роль в економічному розвитку будь-якої країни, окремого регіону і світу в цілому, а чистий експорт як і раніше є одним з найважливіших драйверів сукупного попиту. Дане положення знайшло чергове підтвердження в недавньому дослідженні ЮНКТАД, проведеному на основі застосування моделі глобальної політики ООН (United Nations Global Policy Model) (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Драйвери сукупного попиту в країнах світу, 2019 – 2020 рр., % [120, с.14]

Країни	Попит з боку держави (внутрішній) (G)	Приватний попит (внутрішній) (C + I)	Зовнішній попит (NX)
Країни, де основним драйвером є зовнішній попит:			
- Великобританія	-0,5	0,1	2,1
- Німеччина	-0,1	0,9	1,5
- Італія	-0,2	0,8	1,4
- Індія	1,5	2,9	3,2
- Франція	0,4	0,7	1,1
- Японія	-0,9	0,8	1,6
Країни, де основним драйвером є приватний внутрішній попит:			
- Австралія	1,0	1,3	0,5
- Аргентина	0,3	3,0	1,2
- Бразилія	-1,0	1,5	1,3
- Канада	0,7	1,6	0,2
- Китай	1,9	2,5	2,4
- США	0,7	1,2	0,8
Країни, де основним драйвером є державний внутрішній попит:			
- Саудівська Аравія	2,6	-3,5	1,0
- ПАР	0,7	0,5	0,2

Отримані результати заслуговують на увагу і осмислення. Як відомо, сукупний попит можна уявити у вигляді рівняння:

$$AD = C + I + G + NX, \quad (3.1)$$

де AD (aggregate demand) - сукупний попит,

C (consumption) - попит з боку домогосподарств,

I (investment) - інвестиційний попит,

G (government) - попит з боку держави,

NX (net export) - чистий експорт (сальдо експорту та імпорту), тобто чистий зовнішній попит.

В якості головного драйвера сукупного попиту може виступати внутрішній попит з боку держави (G), що характерно, наприклад, для таких країн, як Саудівська Аравія і ПАР.

Їм може бути приватний внутрішній попит (C + I), прикладами відповідних країн є Австралія, Аргентина, Бразилія, Канада, Китай, США.

Для групи держав домінуючим драйвером розвитку служить зовнішній попит у вигляді чистого експорту (NX), що притаманне Великобританії, Німеччини, Італії, Індії, Російській Федерації, Франції, Японії.

Для цілей нашого дослідження важливо констатувати, що, незважаючи на різну ступінь участі перерахованих компонентів в стимулюванні сукупного попиту, у всіх без винятку розглянутих країнах саме зовнішній попит (у вигляді чистого експорту) демонструє позитивні темпи зростання в період 2017-2020 рр. Це спостереження правомірно інтерпретувати як вказівку на те, що, хоча в останнє десятиліття має місце певне зниження інтенсивності процесу глобалізації, чистий експорт продовжує залишатися в числі найважливіших факторів, що визначають динаміку сукупного попиту.

Зі сказаного випливає, що вивчати світову торгівлю і аналізувати динаміку чистого експорту в даний час неможливо, не беручи до уваги ситуацію в глобальній електронній комерції. За оцінками експертів ООН, зараз вона становить 12% загального вартісного обсягу міжнародних експортно-імпортних трансакцій [121] і продовжує стрімко зростати далі, причому помітно швидше від світової торгівлі в цілому. У 2017 року

загальний обсяг міжнародної торгівлі товарами зріс на 4,5% [120], а електронної комерції - на 13%, досягнувши 29 трлн дол. При цьому примітно, що географія електронної комерції не відповідає загальноприйнятій розгляду торгово-політичної карти світу в термінах "Північ-Південь". Дослідження, проведене ЮНКТАД, ясно вказує на домінування в даній сфері за все двох держав - США і Китаю.

Наявна статистика свідчить також, що сегменти електронної торгівлі розвиваються дуже нерівномірно. Навіть при загальному погляді на структуру електронних угод помітно, що сегмент B2B (бізнес-бізнес, тобто міжфірмові поставки товарів і послуг виробничо інвестиційного призначення) в цілому стійко домінує над сегментом B2C (бізнес-споживач, тобто продаж товарів кінцевого попиту) (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Країни – лідери в сфері електронної торгівлі, 2019 р. [121]

Місце в рейтингу	Країна	Загальна вартість продажів в сегменті електронної торгівлі, млрд дол.	Відношення до ВВП, %	B2B, млрд дол.	Частка в загальному обсязі електронної торгівлі, %	B2C, млрд дол.	Середньорічні витрати одного клієнта в сегменті B2C, дол.
1	США	8883	46	8129	90	753	3851
2	Японія	2975	61	2828	95	147	3248
3	Китай	1931	16	869	49	1062	2574
4	Німеччина	1503	41	1414	92	88	1668
5	Республіка Корея	1290	84	1220	95	69	2983
6	Великобританія	755	29	548	74	206	4658
7	Франція	734	28	642	87	92	2577
8	Канада	512	31	452	90	60	3130
9	Індія	400	15	369	91	31	1130

10	Італія	333	17	310	93	23	1493
	10 країн	19315	36	16782	87	2533	2904
	Світ	29367		25516		3851	

Обсяг торгівлі в сегменті В2В всіх десяти країн-лідерів в галузі електронної торгівлі, за винятком Китаю, помітно перевищує обсяг торгівлі в сегменті В2С. Перш за все це пояснюється масштабністю угод в сегменті В2В, адже мова йде про найширший спектр взаємних поставок між компаніями, що здійснюються за допомогою цифрових технологій. Частка цього сегменту в загальному обсязі електронної торгівлі в усіх розглянутих країнах також суттєво перевищує частку сегмента В2С в загальному обсязі електронної торгівлі, при цьому розподіл між дев'ятьма країнами не такий вже й великий. Лідирують у списку Японія і Республіка Корея (по 95%), далі йдуть Італія (93%), Німеччина (92%), Індія (91%), США і Канада (по 90%), Франція (87%), з невеликим відривом від інших відстає Великобританія (74%).

Китай з часткою 49% - єдина велика країна, де сегмент В2В не домінує над сегментом В2С. Аналіз ситуації підказує, що вона аж ніяк не пов'язана з нерозвиненістю сегмента В2В (за обсягом продажів в ньому Китай знаходиться на п'ятому місці серед десяти лідерів). Швидше, ми маємо справу з ефектом масштабу внутрішнього споживчого ринку, що забезпечується 1,5-мільярдным населенням Піднебесної, і, відповідно, гігантським потенціалом продажів в сегменті В2С. Слід підкреслити, що, незважаючи на більш низьку щодо інших країн-лідерів частку сегмента В2В в електронних продажах Китаю, загальний показник для всіх десяти країн знаходиться на рівні 87%. Це не залишає сумнівів в домінуванні даного сегмента в загальному обсязі електронних продажів на світовому ринку.

Важливо і те, що, хоча в даний час сегмент В2В набагато масштабніше В2С, в наявності високі темпи зростання останнього. За даними ЮНКТАД, в

2019 р. покупки в електронному вигляді здійснила чверть населення світу, що на 12% вище, ніж в 2016 р. При цьому частка тих, хто здійснив закупівлі саме за кордоном, зросла з 15% в 2015 р. до 21% в 2019 р. В результаті міжнародна торгівля в сегменті B2C досягла 412 млрд дол., склавши майже 11% всього обороту в сегменті B2C, що означало майже 4% приріст у порівнянні з попереднім роком [121]. Дані по закордонним продажам в сегменті B2C в 2017 р десяти країн-лідерів представлені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Трансграничні продажі в сегменті B2C десяти країн – світових лідерів в сфері товарного експорту, 2019 р. [121]

Місце	Країна	Загальна вартість трансграничних продажів в сегменті B2C, млрд дол.	Частка в товарному експорті, %	Частка в загальному обсязі B2C, %
1	США	102	6,6	13,5
2	Китай	79	3,5	7,5
3	Великобританія	31	7,0	15,0
4	Японія	18	2,6	12,2
5	Німеччина	15	1,0	17,1
6	Франція	10	1,8	10,6
7	Канада	8	1,8	12,7
8	Італія	4	0,7	16,2
9	Республіка Корея	3	0,5	3,8
10	Нідерланди	1	0,2	5,0
	10 країн в цілому	270	3,0	10,7
	Світ	412	2,3	10,7

Наведені дані свідчать, що в цілому в світі на сегмент B2C поки припадає відносно незначна частка в загальному обсязі товарного експорту

(2,3%). При цьому частка закордонних продажів у загальному обсязі продажів в сегменті B2C досить висока (10,7%). Для більшості з представлених в таблиці 3.3 країн, як і для світу в цілому, вона перевищує 10%.

США помітно випереджають всіх за абсолютним обсягом продажів в даному сегменті (102 млрд дол.). Далі йде Китай (79 млрд дол.). Інші держави відстають від лідерів з великим розривом.

У відносному вимірі, тобто за часткою електронних трансакцій в загальному товарному експорті, на першому місці знаходиться Великобританія (7%). При цьому Німеччина, Італія і Великобританія випереджають як США, так і Китай за показником частки закордонних продажів у загальному обсязі продажів сегменту, що свідчить про великий потенціал електронних каналів збуту для розвитку зовнішньої торгівлі цих країн. В цілому можна констатувати, що транскордонні поставки по лінії B2C вже стали невід'ємним компонентом глобальної торгівлі.

Надзвичайно важливо, що електронна комерція не просто зростає в абсолютних і відносних показниках. Вона формує нові тренди в транскордонних торговельних відносинах, перш за все завдяки порівняльним перевагам, що породжується цифровізацією. Серед таких переваг, в першу чергу слід вказати на радикальне спрощення процесу організації та здійснення торгових операцій за допомогою цифрових технологій.

У зв'язку з цим постає питання про можливість застосування традиційної гравітаційної моделі при аналізі географії та динаміки зовнішньої торгівлі. Як видається, є підстави стверджувати, що адекватність моделі нових реалій і, відповідно, її аналітичний потенціал будуть поступово вичерпуватися.

У класичному вигляді гравітаційна модель передбачала, що обсяг торгівлі між державами визначається головним чином двома параметрами: розмірами економік країн-партнерів і відстанню між ними (географічною

близькістю) [122]. Поступово, у міру розвитку теорії торгівлі в цілому і гравітаційної моделі зокрема, збільшувалася кількість параметрів, що включаються в неї. Її стали наповнювати такими екзогенними змінними, як валютні курси, національні регулятивно-правові режими. Були спроби врахувати навіть релігійний і історичний контекст торгових відносин, а також інші чинники позаекономічного порядку. Однак географія все одно залишалася і залишається ключовою змінною.

Якщо дотримуватися методології гравітаційної моделі, слід брати до уваги величину дистанційної еластичності зовнішньоторговельного обороту при оцінці і прогнозуванні його обсягів та інтенсивності. Сучасні ІКТ-технології радикально скорочують, а в деяких випадках повністю нівелюють відстані між продавцем і покупцем. Виникають закономірні питання: чи працює як і раніше гравітаційна модель, наскільки ще важлива дистанційна еластичність, якою мірою її слід брати до уваги при оцінці потенційного обсягу товарообігу в умовах бурхливого зростання електронного обміну?

Ряд зарубіжних дослідників наполягає на деактуалізації гравітаційної моделі в результаті тих змін, які відбулися під впливом активного впровадження в експортно-імпорتنі операції сучасних ІКТ-технологій. Є й ті, хто стверджує, що, незважаючи на безсумнівні переваги застосування новітніх організаційно-технологічних рішень, неможливо повністю елімінувати залежність торгівлі від географічного чинника.

Реальність, проте, все більш наполегливо вказує на те, що для здійснення торгівлі багатьма товарами і послугами в рамках електронної торгівлі дистанційна еластичність втрачає значення або, як мінімум, істотно знижується. Це визнають навіть прихильники гравітаційної моделі. Наприклад, автори дослідження в області географії онлайн-торгівлі на ринку країн ЄС, висловлюючи сумнів у послабленні дистанційного фактору для європейських країн, проте однозначно вказують на зниження його значимості в торговельній діяльності США і Канади [122].

Якщо врахувати, що США завжди були лідером в області інновацій, в тому числі розвитку електронних форм обміну, можна запропонувати наступне пояснення описаної ситуації: Європа просто дещо відстає від Північної Америки в темпах подолання гравітаційної моделі, але в принципі рухається в тому ж напрямку.

У будь-якому випадку, незалежно від того, чи є ми противниками або прихильниками гравітаційної моделі і яке наше ставлення до її найважливішого параметру - дистанційної еластичності, очевидно, що ІКТ-технології істотно полегшують і прискорюють міжнародну торгівлю взаємодію. Механізми електронної комерції кардинально скорочують час, необхідний для вчинення дій з експорту-імпорту товарів і послуг.

Особливу роль в сфері електронної торгівлі набуває використання платформних рішень. Торгові інтернет-платформи з'єднують недосяжну раніше кількість продавців і покупців, створюють потенціал для радикального розширення кола товарів і послуг, що потрапляють в транскордонний оборот.

Нові технології помітно скорочують і трансформують глобальні ланцюжки вартості (ГЛВ), розвиток яких істотно трансформували структуру глобальної торгівлі та до недавнього часу помітно випереджав зростання світового ВВП. Життєздатність і висока ефективність таких ланцюжків визначається розміщенням виробництва та інших ланок в локаціях з найбільш низькими граничними витратами і ефектом масштабу.

Для ілюстрації залежності між етапами створення продукту і величиною сформованої на кожному з них доданої вартості С. Ши (засновник тайванської фірми Асер - одного з лідерів світової комп'ютерної індустрії) ще в 1992 році запропонував своєрідну графічну метафору - "усміхнену криву" (smile curve). Малося на увазі, що в рамках ГЛВ виробництво як таке (особливо складальні операції, на яких спочатку спеціалізувалася Асер) відносно мало бере участь у створенні доданої

вартості. Переважаюча її частина формується в рамках різноманітної діяльності, здійснюваної до і після нього.

Як показують сучасні дослідження, з тих пір ситуація лише погіршилася. Спостерігався до останнього часу загальний тренд розвитку ГЛВ був такий, що роль власне виробництва у створенні доданої вартості послідовно знижувалася, зате ще більше зростало значення інших стадій [121]. Таким чином, можна констатувати, що частка доданої вартості, створюваної в до- і поствиробничих ланках ГЛВ (розробка концепції нового продукту / послуги, дослідження і розробки, брендування, маркетинг, транспортно-логістичні операції, дистрибуція, роздрібні продажі, зв'язок зі споживачами, післяпродажний сервіс), збільшується, а створюваної безпосередньо на стадії виробництва, - скорочується.

Такий хід подій має неоднозначні наслідки. З одного боку, країни, що спеціалізуються на виробництві (в основному з числа країн, що розвиваються), втрачають доходи і змушені шукати шляхи нарощування своєї частки в створенні доданої вартості. З іншого боку, зростання важливості невиробничих ланок ГЛВ теоретично дає додаткові шанси місцевому малому і середньому бізнесу (згадаємо, наприклад, про численні англійські колл-центри в Індії, які обслуговують в режимі "7-24" ринки США, Канади та Європи). Компанії, які активно застосовують цифрові технології, отримують можливість не тільки використовувати наявні, а й створювати нові порівняльні переваги. Розширюється доступ до широкого кола потенційних покупців і виробників, стає можливою більш активна участь в міжнародних ринкових трансакціях і глобальних ланцюжках створення вартості.

За прогнозами СОТ, за рахунок зниження витрат і збільшення продуктивності цифрові технології здатні забезпечити додатковий приріст міжнародної торгівлі в розмірі до 34% до 2030 р. Дослідження, проведені відносно компаній країн ЄС, що використовують канали електронної

комерції для ведення бізнесу, продемонстрували зростання ефективності діяльності онлайн-експортерів не тільки за рахунок скорочення витрат, але також за рахунок більш успішної політики управління запасами. Мало того, онлайн-діяльність таких компаній дуже позитивно впливає на продаж поза Інтернету в рамках моделі O2O (online to offline).

Таким чином, нові порівняльні переваги здатні додатково активізувати міжнародний товарообіг. Завдяки широкомасштабному впровадженню цифрових технологій в світовій торгівлі формуються принципово нові тенденції як на стороні пропозиції, так і на стороні попиту.

У першому випадку відбуваються такі зміни, як заміна відносно дорогих ресурсів дешевшими, зниження значення низьких витрат на робочу силу як глобальної конкурентної переваги, залучення до процесу виробництва раніше незадіяних ресурсів і т.п. У другому випадку відзначаються значні зрушення в структурі споживчого та інвестиційного попиту, все більш привабливими для клієнтів стають ресурсозберігаючі технологічні рішення, а також продукти, вироблені з їх застосуванням і т. п.

В результаті "... основа порівняльних переваг перетворюється не завдяки заходам державної політики, які можуть лише прискорити зміни, а під дією ринкового механізму відносних цін, підштовхує до заміщення відносно дорогих ресурсів і технологій більш економічними" [119, с. 133].

Цифрові технології допомагають і більш активному залученню країн, що розвиваються, в світову торгівлю, зокрема - нарощування експорту товарів і послуг з них. Сказане повною мірою відноситься, наприклад, до Китаю, досить стурбованому уповільненням динаміки своєї економіки. Як свідчить міжнародна статистика, КНР в значній мірі пройшла стадію export-led growth і основним драйвером сукупного попиту там уже став внутрішній приватний попит [120].

Проте китайці як і раніше відводять значну роль зовнішнім джерелам зростання, зокрема інтенсивно розвивають канали e-commerce в цілях

активізації збуту в цілому, в тому числі і для стимулювання експорту товарів за кордон. На частку електронної комерції в Китаї припадає майже 17% роздрібних продажів, в той час як в США показник становить всього лише 9%. Китай сьогодні є одним з найбільших експортерів цифрових товарів і послуг в світі.

У десятку країн з найбільшими інтернет-ринками входять Південна Корея та Індія. Досить динамічно розвивається електронна торгівля в Бразилії, в тому числі її міжнародна складова.

Провідні бразильські компанії на ринку B2B (PetroCosmCorporation) і на ринку B2C (B2W Digital) ведуть онлайн-торгівлю як на території країни, так і за її межами. Деякі дослідники навіть включають Бразилію в число найбільших інтернет-ринків світу і відводять їй десяту позицію замість Індії. На Африканському континенті найбільший інтернет-ринок склався в ПАР, при цьому там домінує сегмент B2C.

Беручи до уваги територіальні масштаби, чисельність населення і динаміку розвитку електронної торгівлі в країнах, що розвиваються, можна прогнозувати, що вони все ширше будуть включатися в світову електронну комерцію як на базі існуючих, так і на основі нових, формуються завдяки сучасним технологіям, порівняльних переваг. В цілому електронні форми обміну істотно полегшують подолання транскордонних перешкод і сприяють розвитку вільної торгівлі.

Але будь-яке нове явище неоднозначне і суперечливе. Поряд з величезним позитивним впливом на соціально-економічні процеси цифровізація породжує і свої проблеми, в тому числі в сфері міжнародних торговельних відносин. Незважаючи на безсумнівні переваги, які надають для розвитку світової торгівлі ІКТ-технології, зберігаються бар'єри на шляху їх широкого застосування, що веде до глобальної цифрової асиметрії. Цифровий розрив в світі як і раніше досить великий. Частка

домогосподарств, які мають доступ до Інтернету, в розвинених країнах приблизно в два рази вище, ніж в країнах, що розвиваються.

Серед 25 найбільших (за ринковою капіталізацією) високотехнологічних компаній світу 14 розташовані в США, 3 - в країнах Євросоюзу, 3 - в КНР, 4 - в інших країнах Азії і 1 - в Африці. Три найбільші компанії США мають ринкову капіталізацію в середньому понад 400 млрд.дол. - в порівнянні з капіталізацією на рівні 200 млрд дол. найбільших компаній в Китаї, 123 млрд - в Азії, 69 млрд - в Європі і 66 млрд дол. - в Африці [120].

Зберігаються соціально-цифрові відмінності між різними групами населення всередині окремих країн: жителі міст, молодь і чоловіче населення як і раніше більшою мірою використовують Інтернет, а значить, і ті можливості, які він надає. У всьому світі чоловіків, які є користувачами Інтернету, приблизно на 250 млн більше, ніж жінок. А якщо врахувати, що жінки в складі топ-менеджменту компаній складають від 5-6% (Близький Схід і Північна Африка) до 22% (Латинська Америка і країни Карибського басейну), то гендерна диспропорція участі в електронних торговельних операціях стає ще більш очевидною.

Далі, не можна забувати, що експортні ринки традиційно надзвичайно концентровані. Дослідження в області несировинного товарного експорту показують, що в середньому більше 50% експорту припадає на 1% компаній, які експортують [120, с. 53]. Цифровізація, що породжує потужні мережеві екстерналії і ефекти масштабу, ще більше сприяє посиленню концентрації і зростання монопольної влади компаній - лідерів ринку.

Монополії, в основі організації бізнесу яких лежать інтернет-платформи, як правило, демонструють досить агресивну ринкову поведінку. Вони цілеспрямовано використовують весь арсенал відповідних інструментів завоювання і посилення ринкової влади: переваги першопрохідника, мережеві ефекти, в тому числі перехресні (властиві двостороннім і

багатостороннім ринкам), колосальний ефект масштабу, численні ефекти пастки. Все це дозволяє жорстко контролювати цифрові ринки і успішно управляти трансакціями між їх різними гравцями. Магістральні інтернет-провайдери також підсилюють ринкову концентрацію і створюють серйозні бар'єри для входу на ринок.

Посилення ринкової концентрації в свою чергу негативно впливає на структуру і попиту, і пропозиції. У першому випадку звертає на себе увагу помітний стрибок недоспоживання, викликаний в тому числі збільшенням "мертвого збитку" (dead loss, тобто чистих національних господарських втрат через відсутність досконалої конкуренції), а також одночасне зростання частки споживання, що покривається підвищенням боргового тягаря бізнесу і домогосподарств. У сукупності це стає новим джерелом нерівності і загострює численні соціально-економічні проблеми. У ряді секторів економіки відбувається швидке розорення компаній малого і середнього бізнесу, що веде до масової втрати робочих місць і вимагає термінових, але болючих структурних трансформацій.

Відзначаючи посилення монополізму в сфері електронної комерції, важливо задатися питанням: а чи можливо боротися з ним тими методами, які використовуються в традиційних секторах економіки? Адже існування інтернет-платформ і пов'язаних з ними мережевих екстерналій, а також потужного ефекту масштабу за рахунок вкрай низьких граничних витрат та інших економічних переваг складають суть тих позитивних змін, які відбуваються завдяки цифровізації. Оскільки активна протидія ринкової концентрації може увійти в конфлікт з економічною ефективністю, знайти і прийняти правильне рішення щодо компаній-монополій досить складно. В результаті електронні ринки поки залишаються надмірно концентрованими.

Слід розуміти, що цифрові технології служать каталізаторами не тільки позитивних, але і нових негативних явищ у світовій торгівлі. Тому неправомірно обговорювати її розвиток виключно в рамках теорії

порівняльних переваг, абстрагуючись від виниклих в останній час світогосподарських протиріч, які обумовлені розгорнутим з боку США торгово-політичним наступом на своїх головних зарубіжних партнерів - КНР і ЄС. Наслідки того, що в побуті називають новими торговими війнами, будуть досить істотними не тільки для їх безпосередніх учасників, а й для інших держав через сильні негативні екстернальні ефекти.

Найбільш яскравим прикладом є нинішнє протистояння США і Китаю, які до сих пір відіграють провідну роль у формуванні цифрового середовища глобальної економіки. Крім прямого ефекту, пов'язаного з руйнуванням раніше сформованих транскордонних ГЛВ, розбіжності між цими торговими велетнями викликають помітні коливання цін на світових товарних і фінансових ринках, підсилюють валютні ризики і загальну невизначеність в світогосподарській сфері, ускладнюють прогнозування кон'юнктури і прийняття інвестиційних рішень. Електронні канали взаємодії прискорюють поширення цих негативних явищ, які приймають вже далеко не двосторонній, але глобальний характер.

Вплив цифровізації на ГЛВ також складно однозначно оцінити як позитивний. Так, як правило, використання ІКТ-технологій помітно скорочує такі ланцюжки: виробництво поділяється на стандартні модулі з високим ступенем автономності, елімінуючи або істотно знижуючи потребу в додаткових етапах виробничої діяльності. Укорочення ланцюжків прийнято розглядати як позитивний тренд.

Але воно ж знижує можливості участі в них країн, що розвиваються, і, як зазначалося вище, зменшує величину створюваної в них доданої вартості і, відповідно, експортних доходів.

Країни, що розвиваються в більшості випадків займають далеко не найпочесніше місце в ГЛВ. Тому в міру переходу від експорту первинних продуктів до експорту послуг і продуктів переробки частка доданої вартості в загальній вартості їх експорту часто падає. Цифровізація ще більш

підсилює різноспрямованість руху обсягів експорту і експортної складової доданої вартості, створюваної в країнах, що розвиваються. Не випадково в останніх документах ООН в обороті з'явився термін "цифровий колоніалізм" [122, с. 35].

Що стосується стандартизації товарів і послуг, то оцінка її плюсів і мінусів завжди була неоднозначною. Стандартизація знижує транзакційні витрати, пов'язані з комунікативними процесами, а в кінцевому рахунку - вартість укладених торговельних угод, спрощує і прискорює взаємодію між їх учасниками. Але вона ж знижує стимули до інновацій, породжує проблему "безбілетника", допомагає імітаторам в одвічному конфлікті "імітатори - інноватори", знижуючи прибутки, одержувані останніми за рахунок створення підривних технологій.

Зберігаються складності в сфері регулювання електронної комерційної діяльності в цілому і електронної торгівлі зокрема на національному та міжнародному рівнях. Чи можна, наприклад, в поточних умовах підтримувати і далі ідею мораторію на митні збори щодо угод в сфері електронної комерції? Він діє в рамках СОТ з 1998 р., але питання про його подальше збереження або скасування постійно піднімається зацікавленими сторонами. Це непроста тема вже протягом тривалого часу викликає серйозні розбіжності між урядами і в середовищі експертів.

Експортери цифрових продуктів (переважно США і країни ЄС) наполягають на збереженні мораторію. Вони пояснюють свою позицію необхідністю створення стабільного середовища для споживачів і бізнесу, стверджуючи, що втрати імпортерів при цьому не такі вже й великі. Країни-імпортери (зокрема, Індія, ПАР) вважають свої втрати від збереження мораторію надмірними і вимагають його скасування.

Нарешті, ще один момент: недостатньо чітко і однозначно визначено предмет мораторію. Як відомо, він поширюється на електронні угоди. Але чи йде мова про їх контент (тобто поставляються в рамках e-commerce товарів і

послуг) або тільки про передачу супутніх електронних даних? Країни-імпортери вважають за краще розглядати питання в другому сенсі, вважаючи за можливе застосовувати митні збори щодо контенту угод. Експортери зі зрозумілих причин наполягають на протилежному.

На шляху досягнення багатосторонньої домовленості щодо електронної комерції в рамках СОТ існує безліч перешкод. В результаті фактично відсутнє багатостороннє регулювання угод електронної комерції, що породжує спроби з боку ряду держав (США, країни ЄС, Австралія) нав'язати торговим партнерам власні рішення в пакеті регіональних угод. Але тоді залишається відкритим генеральне питання впорядкування та кодифікації міжнародної електронної комерції.

Є й інші проблеми, пов'язані з її розвитком. Відзначимо лише деякі з них: відмінності в правовому режимі залучених до неї держав; національні особливості оподаткування електронних угод; регулювання розрахунків по ним; можливості застосування цифрового підпису в зовнішньоторговельних контрактах; захист права власності в цифровому просторі. Ефективні рішення можуть бути знайдені тільки з урахуванням позицій та інтересів всіх залучених сторін. Тому так важливо налагодження успішного і плідного міждержавного співробітництва в цифровому торговому просторі, пошук і формулювання взаємоприйнятних підходів до його регулювання.

Висновки до розділу 3

Сучасний протекціонізм в основному укладається в рамки правил багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі і, отже, носить легітимний характер. Імовірність успішного завершення торгових переговорів Дохійського раунду про полегшення доступу на національні ринки товарів і послуг мінімальна. Подальше полегшення світового торгового обміну можливо за рахунок вибіркової (секторальної) його

лібералізації шляхом прийняття угод з обмеженим числом учасників на майданчику СОТ і формуванням регіональних торгових угод нового типу поза цього майданчика. Нинішній американо-китайський торговий конфлікт може звести нанівець зусилля учасників світової торгівлі, спрямовані на продовження лібералізації, а в гіршому варіанті - викликати крах багатосторонньої торговельної системи, породити хаос і анархію в торгових відносинах.

Криза глобалізації і світової торговельної системи, які спостерігаються сьогодні, зокрема, представляють собою кризу зростання, що виникла в ході розбудови міжнародного економічного порядку. Необхідність такої перебудови в свою чергу обумовлена розвитком транснаціонального виробництва, поглибленням міжнародної економічної взаємозалежності і ослабленням позицій США як лідера світової економіки.

Міжнародний економічний порядок, заснований на взаємозалежності, не виникає на порожньому місці і не змінює порядок, заснований на гегемоністській стабільності. Не тільки його передумови, а й основні елементи створюються на попередньому етапі, а оскільки ослаблення лідера відбувається поступово, учасники міжнародної економічної системи отримують можливість пристосуватися до змін. Це тривалий процес, який зайняв кілька десятиліть. Перехід пальми першості від Великобританії до США також тривав більше півстоліття, вмістивши в себе дві світові війни і найбільшу світову економічну кризу. Однак в якийсь момент зміна епох стає очевидною.

У наш час хід подій прискорився внаслідок появи такого претендента на лідерство, як Китай, який вже обійшов США за обсягом експорту і наблизився до них за обсягом номінального ВВП, а якщо брати показник, розрахований за паритетом купівельної спроможності, то вийшов на перше місце в світі і за обсягом ВВП. Однак Пекін навряд чи змінить Вашингтон в ролі гаранта стабільності МЕР, причому не тому, що він не готовий або не

здатний, а тому, що нова економіка потребує нового порядку, що відповідає потребам глобального ринку. США самоусуваються від ролі гаранта стабільності не тільки тому, що відчують свою слабкість по відношенню до конкурентів, а й тому, що в умовах зростаючої глобалізації жодна країна не в змозі впоратися з цією роллю.

Світова торгівля все глибше занурюється в цифрову реальність. Стрімко розвивається транскордонна електронна комерція в форматах як B2B (обмін продукцією виробничо-інвестиційного призначення), так і B2C (поставки споживчих товарів кінцевим користувачам). Завдяки широкому впровадженню платформних технологій в міжнародний оборот включаються товари і послуги, які традиційно належали до категорії "неторговельних".

Це створює солідний потенціал для ліквідації вузьких місць в світовій торгівлі і глобальній економіці в цілому, для врегулювання проблем, що накопичилися, протиріч і взаємних претензій.

ВИСНОВКИ

У ході виконання кваліфікаційної роботи для досягнення мети було послідовно вирішено завдання дослідження, в результаті чого доцільно зробити наступні висновки.

Міжнародна торгівля являє собою економічні операції, які здійснюються між країнами. Розглянуто сутність та зміст міжнародної торгівлі, а також основні теоретичні підходи до її здійснення. Також було визначено основні інструменти здійснення державної торговельної політики у процесі проведення зовнішньоторговельної діяльності.

Наведено методи міжнародної торгівлі: як прямі, так і через посередників. Особливу увагу приділено інституційним посередникам у міжнародній торгівлі.

Тенденції, які в найбільш яскравому вигляді проявляються в даний час в мережевій економіці в високотехнологічних галузях, в найближчому майбутньому почнуть домінувати і в традиційних секторах. Компаніям, що бажають залишатися конкурентоспроможними в цифровій реальності, доцільно готуватися до нових явищ вже зараз.

Проаналізовано функціонування глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ) в ході світової економічної кризи, викликаній пандемією коронавірусної інфекції COVID 19. Розглянута поточна економічна криза і місце ГЛСВ у відтворювальному процесі. Зроблено висновок, що ГЛСВ мають достатній запас міцності для протистояння поточним кризовим явищ в світі.

У кваліфікаційній роботі розглядаються ключові аспекти розвитку світової транспортно-логістичної інфраструктури в умовах глобалізації. Класифіковані зовнішні і внутрішні чинники бурхливого розвитку транспорту та інфраструктури, що спостерігалися в останні десятиліття. Показано, що феномени глобалізації та контейнеризації привели до

підвищення значущості морських портів як опори міжнародної торгівлі та глобальних виробничо-збутових ланцюжків в трансконтинентальних напрямках. Особливу увагу приділено огляду трансконтинентальної торгівлі товарами промисловості в трикутнику Європа-Азія-Північна Америка. Дан аналіз інвестиційних процесів транспортно-логістичної інфраструктури розвинених і країн, що розвиваються. Зроблено висновок, що, незважаючи на моральне старіння транспортної інфраструктури в розвинених країнах, особливих проблем з її функціонуванням у них поки не спостерігається.

Особливість сучасної глобальної економіки така, що виробництво перестало бути чинником, що обмежує розвиток. Практично будь-який товар може бути випущений в необхідних обсягах і доставлений покупцеві, де б він не знаходився. Головне - попит на нього. В цьому плані гострої нестачі в потужностях транспортно-логістичної інфраструктури зараз не спостерігається ні в розвинених, ні в країнах, що розвиваються.

Дефіцит може виникати в умовах економічного буму, як, наприклад, було в Китаї, Індії, В'єтнамі. Однак доступність різноманітних і конкуруючих між собою сучасних технологічних рішень, можливості кооперації з передовими транснаціональними компаніями, які спеціалізуються в цій сфері, дозволяють досить швидко долати вузькі місця, які виникають.

У розвинених країнах, незважаючи на неминуче моральне старіння створеної головним чином в минулому столітті транспортної інфраструктури, особливих проблем з її функціонуванням також не спостерігається. В галузі так чи інакше забезпечується розширене відтворення. Як видається, відносно низька частка витрат на транспортну інфраструктуру в ВВП цієї групи країн свідчить не про недофінансування, а, скоріше, про ефективність державних вкладень і регулювання цієї сфери.

У міру поглиблення взаємозалежності стабільність міжнародного економічного порядку повинна буде все більше спиратися на систему глобального управління. Зрозуміло, основні елементи цієї системи, що

склалися на попередньому етапі, зазнають змін, які частково вже відбуваються в МВФ, Світовому банку і світовій фінансовій архітектурі в цілому.

СОТ також потребує глибокого реформування. У числі його найбільш очевидних напрямів: відмова від прийняття рішень на основі принципів консенсусу і "пакетності", підвищення ролі плурілатеральних угод, перегляд СДР, розширення кола розглянутих питань за межі традиційної торгівлі, гармонізація правової системи СОТ і мегарегіональних угод.

Взаємозалежність набуватиме все більш комплексний характер, оскільки посилиться потреба в координації не тільки між країнами, але і між основними групами інтересів, а також елементами системи глобального управління. Це призводить до необхідності враховувати таку перспективу вже сьогодні, щоб забезпечити злагоджений і узгоджений процес трансформації СОТ, МВФ та інших ланок системи глобального управління. Крім того, все більш нагальною стає необхідність розробки прозорих механізмів, що дозволяють обговорювати і враховувати думку транснаціонального бізнесу, осіб найманої праці, споживачів і представників інших учасників суспільного договору, який потребує перегляду в міру поглиблення процесів глобалізації.

У процеси, що відбуваються в глобальному цифровому просторі, в тому числі в сегменті міжнародної e-commerce, нині виявляються так чи інакше залученими всі країни. Щоб займати тут позиції повноправного і активного гравця, а не аутсайдера, Україні належить розвивати передові національні ІКТ-технології з критично осмисленим урахуванням зарубіжного досвіду, створювати власні електронні торгові платформи і розгалужену цифрову інфраструктуру, удосконалювати законодавчу базу. Об'єктивні можливості і заділи для цього є. Їх реалізацію забезпечить об'єднання зусиль держави, бізнесу, експертно-аналітичного співтовариства, неурядових організацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Encyclopedia Britannica [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.britannica.com/topic/Smoot-Hawley-Tariff-Act>
2. Фінансові послуги України: В 6 т. Т. 4: Енциклопедичний довідник: Наукове видання. – К.: Укрбланковидав, 2012. – 754 с.
3. Зінченко Ф.А. Система європейських фондових бірж: перспективи консолідації та універсалізації // Формування ринкових відносин в Україні (укр.). – 2018. – №11. – С.49–53.
4. Типи найбільших товарних бірж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://megalektsii.ru/s25421t5.html>
5. Функції біржі як організованого товарного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/68/5028.html>
6. Біржа з трьох точок зору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/26488/>
7. Товарна біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
8. Товарна біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15950210/marketing/birzhovi_tsini
9. Товарна біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik/entsiklopediya/64-t/3339-tovarna-birzha.html>
10. Товарна біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://books.br.com.ua/29046>
11. Міжнародна товарна біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/foreign/25.html>
12. Групи біржових товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/foreign/25.html>
13. Центри біржової торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.znaimo.com.ua/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%>

14. Функції міжнародних товарних бірж [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cozap.com.ua/text/12411/index-1.html>
15. Gualdi S., Mandel A. On the Emergence of Scale-Free Production Networks. *Journal of Economics Dynamics and Control*, 2016, vol. 73, pp. 61-77.
16. Anghel M., Toroczkai Z., Bassler K., Korniss G. Competition-Driven Network Dynamics: Emergence of a Scale-Free Leadership Structure and Collective Efficiency. *The American Physical Society*, 2004, vol. 92, pp. 1-4.
17. Riccaboni M., Pammolli F. On Firm Growth in Networks. *Research Policy*. Special Issue on the Nelson and Winter Conference, 2001, September 15, pp. 1-18.
18. Chuluun T., Prevost A., Upadhyay A. Firm Network Structure and Innovation. *Journal of Corporate Finance*, 2017, vol. 44, pp. 193-214.
19. Konno T. Network Effect of Knowledge Spillover: Scale-Free Networks Stimulate R&D Activities and Accelerate Economic Growth. *Physica A*, 2016, vol. 458, pp. 157-167.
20. Hochberg Y., Lindsey L., Westerfield M. Resource Accumulation through Economic Ties: Evidence from Venture Capital. *Journal of Financial Economics*, 2015, vol. 118, pp. 245-267.
21. Barone M., Coscia M. Birds of a Feather Scam Together: Trustworthiness Homophily in a Business Network. *Social Networks*, 2018, vol. 54, pp. 228-237.
22. Karpf A., Mandel A., Battiston S. Price and Network Dynamics in the European Carbon Market. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2018, vol. 153, pp. 103-123.
23. Lambert D., Vanni F. Complexity and Heterogeneity in a Dynamic Network. *Chaos, Solitons and Fractals*, 2018, vol. 108, pp. 94-103.
24. Hazama M., Uesugi I. Measuring the Systemic Risk in Interfirm Transaction Networks. *Journal of Economics Behavior and Organization*, 2017, vol. 137, pp. 259-281.

25. Anthonisen N. Microeconomics Shocks and Macroeconomic Fluctuations in a Dynamic Network Economy. *Journal of Macroeconomics*, 2016, vol. 47, pp. 233-254.
26. Giroud X., Mueller H. Firms' Internal Networks and Local Economic Shocks. NBER Working Paper no. 23176, February 2017. Available at: <http://www.nber.org/papers/w23176>
27. Hou R., Yang J., Yao C., McKelvey B. How Does Competition Structure Affect Industry Merger Waves? A Network Analysis Perspective. *Physica A*, 2015, vol. 429, pp. 140-156.
28. Ricciardi F., Zardini A., Rossignoli C. Business Network Commons and Their Fragilities: Emerging Configurations of Local Organizational Fields. *Journal of Business Research*, 2018, vol. 89, pp. 328-335.
29. Asimakopoulos G., Whalley J. Market Leadership, Technological Progress and Relative Performance in the Mobile Telecommunications Industry. *Technological Forecasting and Social Change*, 2017, vol. 123, pp. 57-67.
30. Lucas H. C. *Information Technology and the Productivity Paradox*. Oxford, New York, Oxford University Press, 1999. 225 p.
31. Sambamurthy V., Bharadwaj A., Grover V. Shaping Agility through Digital Options: Reconceptualizing the Role of Information Technology in Contemporary Firms. *MIS Quarterly*, 2003, vol. 27, no. 2, pp. 237-263.
32. Ravichandran T. Exploring the Relationships between IT Competence, Innovation Capacity and Organizational Agility. *Journal of Strategic Information Systems*, 2017. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jsis.2017.07.002>
33. Kane G. C., Palmer D., Phillips A. N., Kiron D., Buckley N. Strategy, not Technology, Drives Digital Transformation: Becoming a Digitally Mature Enterprise. *MIT Sloan Management Review*, 2015, July, pp. 1-29.
34. Hirt M., Willmott P. Strategic Principles for Competing in the Digital Age. *McKinsey Quarterly*, 2014, May, pp. 1-13.

35. Chen R., Ravichandar R., Proctor D. Managing the Transition to the New Agile Business and Product Development Model: Lessons from Cisco Systems. *Business Horizons*, 2016, vol. 59, pp. 635-644.
36. Liu S., Chan F., Yang J., Niu B. Understanding the Effect of Cloud Computing on Organizational Agility: An Empirical Examination. *International Journal of Information Management*, 2018, vol. 43, pp. 98-111.
37. Hazen B., Bradley R., Bell J., In J., Byrd T. Enterprise Architecture: A Competence-Based Approach to Achieving Agility and Firm Performance. *International Journal of Production Economics*, 2017, vol. 193, pp. 566-577.
38. Karimi J., Somers T., Gupta Y. Impact of Information Technology Management Practices on Customer Service. *Journal of Management Information Systems*, 2001, vol. 17, no. 4, pp. 125-158.
39. Youssef A., Martin L., Omrani N. The Complementarities between Information Technologies Use, New Organizational Practices and Employees' Contextual Performance: Evidence from Europe in 2005 and 2010. *Review d'Economie Politique*, 2014, vol. 124, no. 4, pp. 493-504.
40. Chandra Y., Wilkinson I. Firm Internationalization from a Network-Centric Complex-Systems Perspective. *Journal of World Business*, 2017, vol. 52, pp. 691-701.
41. Odlin D., Benson-Rea M. Competing on the Edge: Implications of Network Position for Internationalizing Small- and Medium-Sized Enterprises. *International Business Review*, 2017, vol. 26, pp. 736-748.
42. Lee H. Peer Networks in Venture Capital. *Journal of Empirical Finance*, 2017, vol. 41, pp. 19-30.
43. Francioni B., Vissak T., Musso F. Small Italian Wine Producers' Internationalization: The Role of Network Relationships in the Emergence of Late Starters. *International Business Review*, 2017, vol. 26, pp. 12-22.

44. Zhang J., Pezeshkan A. Host Country Network, Industry Experience, and International Alliance Formation: Evidence from the Venture Capital Industry. *Journal of World Business*, 2016, vol. 51, pp. 264-277.
45. Cai J., Szeidl A. Interfirm Relationships and Business Performance. NBER Working Paper no. 22951, 2016, December. Available at: <http://www.nber.org/papers/w22951>
47. Harrison D., Hoholm T., Prektert F., Olsen P. I. Boundary Objects in Network Interactions. *Industrial Marketing Management*, 2018. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2018.04.006>
48. Slaughter R. The IT Revolution Reassessed Part Two: Case Studies and Implications. *Futures*, 2018, vol. 98, pp. 19-31.
49. Zuboff S. Big Other. Surveillance Capitalism and the Prospects for an Information Civilization. *Journal of Information Technology*, 2015, vol. 130, pp. 75-89.
50. Aoki M. *Corporations in Evolving Diversity*. Oxford, New York, Oxford University Press, 2010. 244 p.
51. Bresnahan T., Brynjolfsson E., Hitt L. Information Technology, Workplace Organization, and the Demand for Skilled Labor: Firm-Level Evidence. NBER Working Paper no. 7136, 1999, May. Available at: <http://www.nber.org/papers/w7136>
52. Acemoglu D., Aghion P., Lelarge C., van Reenen J., Zilibotti F. Technology, Information and the Decentralization of the Firm. NBER Working Paper no. 12206, 2006, April. Available at: <http://www.nber.org/papers/w12206>
53. Bloom N., Garicano L., Sadun R., van Reenen J. The Distinct Effects of Information Technology and Communication Technology on Firm Organization. NBER Working Paper no. 14975, 2009, May. Available at: https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/17417216/bloom,garicano,sadun,etal_the-distinct-effects-of-it%20and%20communication.pdf?sequence=1

54. Bloom N., Sadun R., van Reenen J. The Organization of Firms across Countries. NBER Working Paper no. 15129, 2009, July. Available at: <http://www.nber.org/papers/w15129>

55. Samdantsoodol A., Cang S., Yu H., Eardley A. Predicting the Relationships between Virtual Enterprises and Agility in Supply Chains. *Expert Systems with Applications*, 2017, vol. 84, pp. 58-73.

56. Yang S., Nam C., Kim S. The Effects of M&As within the Mobile Ecosystem on the Rival's Shareholder Value: The Case of Google and Apple. *Telecommunications Policy*, 2017. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.telpol.2017.07.004>

57. Teece D. Dynamic Capabilities and Entrepreneurial Management in Large Organizations: Toward a Theory of the (Entrepreneurial) Firm. *European Economic Review*, 2016, vol. 86, pp. 202-216.

58. Bernard A., Moxnes A., Saito Y. Production Networks, Geography and Firm Performance. NBER Working Paper no. 21082, 2015, April. Available at: <http://www.nber.org/papers/w21082>

59. 59. Monthly Unemployment Rate in the United States from August 2019 to August 2020 (seasonally-adjusted). Statista, 2020. Available at: <https://www.statista.com/statistics/273909/seasonally-adjusted-monthly-unemployment-rate-in-the-us/>

60. GDP and Main Components (Output, Expenditure and Income) (namq_10_gdp). Eurostat, 08.09.2020. Available at: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=namq_10_gdp&lang=en

61. World Trade Statistical Review 2020. Geneva, WTO, 2020. 154 p. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts20_toc_e.htm

62. World Economic Outlook Update. Washington, International Monetary Fund, June 2020. 20 p. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>

63. Impact of the Covid-19 Pandemic on Global FDI and GVCs. Global Investment Trends Monitor no. 35 (Special Issue March 2020). Geneva, UNCTAD/OECD, 2020. 4 p. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeiainf2020d3_en.pdf
64. Trade Policy Implications of Global Value Chains. OECD Trade Policy Brief. February 2020. 4 p. Available at: https://issuu.com/oecd.publishing/docs/trade_policy_implications_of_global
65. Risk, Resilience, and Rebalancing in Global Value Chains. McKinsey Global Institute. August 2020. 99 p. Available at: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains>
66. Multinational Enterprises in the Global Economy: Heavily Debated but Hardly Measured. Paris, OECD, 2018. 9 p. Available at: <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf>
67. Pisch F. Theory and Evidence from Just-in-time Supply Chains. CEP Discussion Paper, no. 1689. University of St. Gallen (Switzerland), April 2020. 66 p. Available at: <https://www.alexandria.unisg.ch/260088/1/EWP-2008.pdf>
68. Understanding the Weakness in Global Trade: what Is the New Normal? European Central Bank, Occasional Paper Series, September 2016, no. 178, 45 p. Available at: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop178.en.pdf>
69. Global Market Size of Outsourced Services from 2000 to 2019 (in billion U.S. dollars). Statista, 2020. Available at: <https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>
70. Miroudot S., Nordström H. Made in the World Revisited. RSCAS Applied Network Science Working Paper, no. 2019/84. European University Institute, 2019. 25 p. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3489137#
71. Interconnected Economies Benefiting from Global Value Chains. Synthesis Report. Paris, OECD. 2013. 54 p. Available at:

<https://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>
(accessed 12.10.2020).

72. COVID-19. Managing Supply Chain Risk and Disruption. Deloitte, 2020. 16 p. Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/finance/Supply-Chain_POV_EN_FINAL-AODA.pdf (accessed 12.10.2020).

73. World Trade Statistical Review 2018. Geneva, WTO. 2018. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (accessed 04.02.2019).

74. Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in Global Economy. A Preliminary Analysis. Geneva, UNCTAD. 2013. 32 p. Available at: http://unctad.org/en/publicationslibrary/diae2013d1_en.pdf (accessed 04.02.2019).

75. Total Trade in Goods and Services. Exports and Imports of Goods and Services, Annual, 1980–2013. Available at: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=25116> (accessed 04.02.2019).

76. The Review of Maritime Transport 2018. Geneva, UNCTAD. 2018. 102 p. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2018_en.pdf (accessed 04.02.2019).

77. 2015 Status of the Nation's Highways, Bridges, and Transit: Conditions and Performance. Report to Congress. U. S. DoT, FHWA, FTA, 2016. 544 p. Available at: <https://www.fhwa.dot.gov/policy/2010cpr/pdfs/cp2010.pdf> (accessed 04.02.2019).

78. ITF Transport Outlook 2013: Funding Transport. Paris, OECD/ITF, 2013. 60 p. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/transport/itf-transport-outlook-2013_9789282103937-en (accessed 04.02.2019).

79. Spending on Transport Infrastructure 1995–2011: Trends, Policies, Data. Paris, OECD, May 2013. 56 p. Available at: <https://www.itf-oecd.org/sites/default/files/docs/13spendingtrends.pdf> (accessed 04.02.2019).

80. 2010 Status of the Nation's Highways, Bridges, and Transit: Conditions and Performance. Report to Congress. U. S. DoT, FHWA, FTA, 2012. Available at: <https://www.fhwa.dot.gov/policy/2010cpr/pdfs/cp2010.pdf> (accessed 04.02.2019).

81. ITF Transport Outlook 2017. OECD Publishing, Paris. 2017. 221 p. Available at: https://www.oecd-ilibrary.org/transport/itf-transport-outlook-2017_9789282108000-en (accessed 04.02.2019). DOI: doi.org/10.1787/9789282108000-en

82. Total Inland Transport Infrastructure Investment per GDP. OECD.Stat. Available at: <https://stats.oecd.org/> (accessed 04.02.2019).

83. Legislative Outline for Rebuilding Infrastructure in America. Washington, The White House, 2018. 53 p. Available at: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2018/02/INFRASTRUCTURE-211.pdf> (accessed 04.02.2019).

84. Strategic Transport Infrastructure Needs to 2030. Paris, OECD, 2012. 248 p. Available at: <https://www.oecd-ilibrary.org/content/publication/9789264114425-en> (accessed 04.02.2019).

85. 33.Нью-Йоркська товарна біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wikitwiki.in.ua/index.php?newsid=198900>

86. Біржа NYMEX [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://forexaw.com/TERMs/Exchange_Economy/International_Exchange/1175_BE

87. Кількість придбаних акцій Чиказькою біржею CME Group уNYMEX [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=355>

88. Валюта розрахунку в NYMEX [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://timesnet.ua/magazine/18/4115/>
89. Система біржової торгівлі, що відповідає міжнародним стандартам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-143/doc-293>
90. Характерні риси для розвитку міжнародної товарної біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sesia.com.ua/book/68/5028.html>
91. Напрями сучасного розвитку торгівлі на товарній біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1800022463784/ekonomika/organizovani_tovarni_rinki
92. Міжнародні аукціони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.liveauctioneers.com/auctioneer/906/heritage-auctions/>
<https://www.liveauctioneers.com/auctioneer/906/heritage-auctions/>
93. Heritage Auctions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ha.com/>
94. World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements: from Co-existence to Coherence. Geneva, WTO, 2011. 251 p. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf (accessed 02.04.2018).
95. Trade and Tariffs. Geneva, WTO, 2015. 8 p. Available at: https://www.wto.org/english/thewto_e/20y_e/wto_20_brochure_e.pdf (accessed 10.04.2018).
96. Report on G20 Trade Measures. Geneva, WTO, June 30, 2017. 107 p. Available at: <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/17th-Report-on-G20-Trade-and-Investment-Measures.pdf> (accessed 11.04.2018).
97. Dispute Settlement. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm (accessed 13.04.2018).

98. Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS). WTO. Available at: <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (accessed 13.04.2018).
99. World Tariff Profiles 2017. WTO, ITC, UNCTAD. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/tariff_profiles_e.htm (accessed 23.04.2018).
100. World Trade Statistical Review 2018. World Trade Organization. Geneva, 2018. 209 p. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts18_toc_e.htm (accessed 24.02.2019).
101. Shafik N. A New Social Contract. Finance & Development, December 2018, vol. 55, no. 4, pp. 4-8. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2018/12/pdf/lse-a-new-social-contract-shafik.pdf> (accessed 24.02.2019).
102. Snidal D. The Limits of Hegemonic Stability Theory. International Organization, vol. 39, no. 4, 1985, pp. 579-614.
103. Ilgen Th. Autonomy and Interdependence: US — Western European Monetary and Trade Relations. Totowa, 1985. 166 p.
104. Keohane R., Nye J. Power and Interdependence: World Politics in Transition. Boston, Little, Brown, 1977. 275 p.
105. Keohane R. After Hegemony: Cooperation and Discord in World Political Economy. Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1984. 312 p.
106. Krasner S. D. State Power and the Structure of International Trade. World Politics, 1976, vol. 28, no. 3, pp. 317-347. DOI: 10.2307/2009974
107. Bown Ch., Irwin D. What Might a Trump Withdrawal from the World Trade Organization Mean for US Tariffs? Policy Brief. November 2018. Available at: <https://piie.com/publications/policy-briefs/what-might-trump-withdrawal-world-trade-organization-mean-us-tariffs> (accessed 21.02.2019).

108. The Global Risks Report 2018. Geneva, World Economic Forum, 2018. 68 p. Available at: <http://reports.weforum.org/global-risks-2018> (accessed 21.02.2019).

109. 2018 Trade Policy Agenda and 2017 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program. The Office of the United States Trade Representative (USTR). March 2018. Available at: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2018/2018-trade-policy-agenda-and-2017> (accessed 24.02.2019).

110. WTO Modernisation — Introduction to Future EU Proposals. 18 September 2018. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/september/tradoc_157331.pdf (accessed 24.02.2019).

111. Lombaerde Ph., eds. Multilateralism, Regionalism and Bilateralism in Trade and Investment: 2006 World Report on Regional Integration. United Nations University Series on Regionalism. Springer, 2007. 277 p. DOI: 10.1007/978-1-4020-5951-3

112. Baldwin R. WTO 2.0: Global Governance of Supply-Chain Trade. CEPR Policy Insight. 2012 (64), December. Available at: https://cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight64.pdf (accessed 24.02.2019).

113. Negroponte N. Being Digital. New York, Alfred A. Knopf, 1995. 243 p.

114. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. New York, McGraw-Hill, 1995. 342 p.

115. World Trade Organization. Work Programme on Electronic Commerce Draft Ministerial Decision of 13 December 2017, WT/MIN(17)/65 WT/L/1032, Ministerial Conference Eleventh Session, Buenos Aires, December 10–13, 2017. 5 p.

116. Shapiro C., Varian H. Information Rules: a Strategic Guide to the Network Economy. Boston, Harvard Business School Press, 1999. 352 p.

117. Kaiser U., Wright J. Price Structure in Two-Sided Markets: Evidence from the Magazine Industry. *International Journal of Industrial Organization*, 2006, no. 24(1), pp. 1-28.
118. Hodgson C. Can the Digital Revolution Be Environmentally Sustainable? Available at: <https://www.theguardian.com/global/blog/2015/nov/13/digital-revolution-environmental-sustainable> (accessed 30.07.2019).
119. Freund C., Weinhold D. The Internet and International Trade in Services. *American Economic Review*, 2002, no. 92(2), pp. 236-240.
120. Trade and Development 2018. Power, Platforms and Free Trade Delusion. New York, Geneva, UNCTAD, 2018. 132 p.
121. Status. Opportunities and Challenges of BRICS E-commerce. Vienna, UNIDO International Trade Centre, 2017. 73 p.
122. Beckerman W. Distance and the Pattern of Intra-European Trade. *Review of Economics and Statistics*, 1956, vol. 38, pp. 31-40.

Додатки

Додаток А

Annotation

Fetch A.V. Modern global trade infrastructure and prospects for its development. Qualification work for the master's degree in specialty 292 "International Economic Relations." National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava, 2021.

Qualification work contains 138 pages, 10 tables, 1 figure, a list of 122 references, 2 applications.

Keywords: international trade, market infrastructure, global trade regulation, institutional intermediaries.

The purpose of the qualification work in the study of the theoretical foundations and practical aspects of the modern infrastructure of global trade and determine the prospects for its development.

In the qualification work, the following tasks were solved:

- 1) study the essence and content of international trade;
- 2) identify the role of market infrastructure in world trade;
- 3) define the essence of the digital economy and its impact on the global market;
- 4) analyze the features of global value chains during the COVID 19 pandemic;
- 5) characterize the global transport and logistics infrastructure;
- 6) analyze the activities and directions of development of institutional intermediaries in world trade;
- 7) summarize the current features of the regulation of international trade;
- 8) determine the problems of functioning and directions of WTO reform;
- 9) identify the scope, forms and consequences of the digitalization of world trade.

The object of the study is the infrastructure of global trade.

The subject of the study is the theoretical and practical aspects of the functioning and development of the infrastructure of global trade.

International trade is an economic transaction between countries. The main tools of state trade policy implementation in foreign trade activities have also been identified. The methods of international trade, both direct and through intermediaries, are given. Particular attention is paid to institutional intermediaries in international trade.

The trends that are currently most prominent in the network economy in high-tech industries will become dominant in traditional sectors. Therefore, companies that want to remain competitive in digital reality should now prepare for the new phenomena.

The functioning of global value chains during the global economic crisis caused by the pandemic COVID 19 is analyzed, with particular attention paid to the economic downturn in the USA, the characteristics of global chains involving enterprises located in China.

The qualification work considers the critical aspects of the development of the world transport and logistics infrastructure in the context of globalization. The external and internal factors of the rapid growth of transport and infrastructure observed in recent decades are classified. It is shown that the phenomena of globalization and containerization have increased the importance of seaports as pillars of international trade and global supply chains in transcontinental directions. Particular attention is paid to the review of transcontinental trade in industrial goods in the triangle Europe-Asia-North America.

In developed countries, despite the inevitable moral aging of the transport infrastructure created mainly in the last century, there are also no particular problems with its functioning. On the contrary, the industry provides for expanded reproduction in one way or another.

As the international economic order becomes increasingly interdependent, the stability of the international economic order will have to rely increasingly on

global governance. The essential elements of this system, established at the previous stage, are undergoing changes, partly already taking place in the International Monetary Fund, the World Bank, and the global financial architecture as a whole.

The World Trade Organization is also in need of profound reform. Among its most apparent areas: abandoning consensus and "package" decision-making, increasing the role of multilateral agreements, expanding the scope of issues beyond traditional trade, harmonizing the legal system World Trade Organization and mega-regional agreements.

Interdependence will become increasingly complex as the need for coordination among countries and influential interest groups and elements of global governance will increase. This leads to the need to take such a perspective into account today to ensure a coherent and coordinated process of transformation of the World Trade Organization, the International Monetary Fund, and other parts of the global governance system. In addition, the need to develop transparent mechanisms to discuss and take into account the views of international businesses, wage earners, consumers, and representatives of other participants of the social contract, which requires revision as globalization processes deepen, is becoming increasingly urgent.

All countries are now involved in one way or another in the global digital space, including in the segment of international e-commerce. Therefore, to occupy the position of a full-fledged and active player, rather than an outsider, Ukraine should develop advanced national information and communication technologies with critical consideration of foreign experience, create its electronic trading platforms and extensive digital infrastructure, and improve the legislative framework.

Додаток Б

Важливі злиття і поглинання бірж

Період	Біржі та процеси	Результат
Північна Америка		
Серпень 1994	Злиття найбільших товарних бірж Нью-Йорка: New York Mercantile Exchange Inc (NYMEX) і Commodity Exchange Inc (COMEX)	Створення найбільшої в світі товарної біржі New York Mercantile Exchange, що здійснює торгівлю похідними інструментами на нафту і природний газ, дорогоцінні і кольорові метали, електрика и т.д.
Червень 1998	Злиття Біржі кави, цукру і какао (Coffee, Sugar & Cocoa Exchange Inc. - CSCE) і Нью-Йоркської бавовняної біржі (New York Cotton Exchange - NYCE), включають дочірні структури останньої - підрозділ з торгівлі інструментами на цитрусові продукти Citrus Associates, фінансовий підрозділ FINEX і Нью-Йоркську ф'ючерсну біржу (New York Futures Exchange)	Створення Нью-Йоркської торгової палати (New York Board of Trade - NYBOT), що організує торгівлю інструментами на сільськогосподарську продукцію, валюту, фінансові інструменти та індекси і є найбільшою в світі біржею з торгівлі похідними інструментами на цукор
Листопад 2001	Установа Чиказькими біржами СВОЕ, СМЕ, СВОТ спільного підприємства - OneChicago, LLC	Створення єдиної Чиказької біржі з торгівлі ф'ючерсами на окремі цінні папери і фондові індекси з вузькою базою розрахунку. Члени бірж СВОЕ, СМЕ, СВОТ є членами OneChicago
Листопад 2003	Реалізація угоди про створення Спільного клірингового ринка бірж СМЕ / СВОТ (СМЕ / СВОТ Common Clearing Link)	Створення Кліринговою палатою Чиказької товарної біржі (СМЕ Clearing House) Чиказької торгової палати (СВОТ) клірингових і пов'язаних послуг по інструментам, які звертаються на СВОТ
Січень 2013	Буквально за десятиліття Intercontinental Exchange пройшла шлях від стартапу, сфокусованого на американському ринку енергії і газу, до мультинаціональної компанії з інтересами в практично всіх класах активів, здатної вплинути на глобальні ринки деривативів. На цьому шляху ICE придбала Міжнародну паливну біржу (International Petroleum Exchange), New York Board of Trade, Вінніпезької товарної біржі (The Winnipeg Commodity Exchange),	

	Клірингову корпорацію (The Clearing Corp.), і Кліматичну біржу (Climate Exchange), об'єднавши і інтегрувавши їх в комплекс ринків і клірингових будинків з останніх і найбільш амбітних угод - прагнення придбання NYSE Euronext, батьківської компанії New York Stock Exchange, ікони фондових ринків США, та Liffe, другий за величиною європейської ф'ючерсної біржі. Пропоноване злиття в разі схвалення з боку регулятора і акціонерів зроблять ICE основною силою в секторі торгівлі ф'ючерсами і опціонами на індекс % -вої ставки і на ринках cash equities	
Латинська Америка		
Травень 1991	Злиття першої в країні Товарної біржі Сан-Паулу (Bolsa de Mercadorias de Sao Paulo - BMSP) і Товарно-ф'ючерсної біржі (Bolsa Mercantil & de Futuros - BM & F)	Створення об'єднаної товарно-ф'ючерсної біржі (Bolsa de Mercadorias & Futuros - BM & F)
Червень 1997	Приєднання до товарно-ф'ючерсної біржі (Bolsa de Mercadorias & Futuros, BM & F) Бразильської ф'ючерсної біржі (Bolsa Brasileira de Futuros - BBF)	Створення найбільшої в Латинській Америці і, котра входить в десятку лідерів в світі термінової біржі товарно-ф'ючерсної біржі (Bolsa de Mercadorias & Futuros - BM & F)
2008	Об'єднання Бразильської товарно-ф'ючерсної біржі (BM & F) і Фондової біржі Сан-Паулу (Bovespa)	Злиття
Європа		
1992	Об'єднання LIFFE з ринком опціонів LTOM Лондонської фондової біржі	Диверсифікація бізнесу LIFFE. Перетворення LIFFE в одну з найбільших термінових бірж в світі.
1996	Приєднання до LIFFE Лондонської товарної біржі (London Commodity Exchange - LCE)	LIFFE перейменування в Лондонську міжнародну біржу фінансових ф'ючерсів і опціонів (London International Financial Futures and Options Exchange), зберігши колишню аббревіатуру.
Грудень 1996	Підписання Німецькою біржею (Deutsche Borse AG) і Швейцарською біржею (Swiss Exchange) протоколу про наміри злиття своїх дочірніх термінових бірж: німецькою терміновою біржею (Deutsche Terminbourse - DTB) та Швейцарською	Створення найбільшої європейської біржі похідних інструментів EUREX, з 1999 року вийшла з об'єктами торгівлі на перше місце в світі.

	опціонною і ф'ючерсною біржею (Swiss Options and Financial Futures Exchange - SOFFEX). У 1998-му процес злиття DTB і SOFFEX завершився. Була також створена дочірня клірингова палата (EUREX Clearing)	
Вересень 2000	Злиття Паризької (Paris Bourse SBF SA), Амстердамської (Amsterdam Exchanges) та Брюссельської (Brussels Exchanges) бірж	Створення єдиної Європейської біржі EURONEXT NV, в рамках якої відбулося інтегрування торгової, клірингової та розрахункової систем фондових, термінових і товарних ринків трьох бірж. Функціонування бірж через три відділення: Euronext Amsterdam, Euronext Brussels, Euronext Paris.
Азіатсько-Тихоокеанський регіон		
Грудень 1998	Злиття Товарної біржі Куала-Лумпура (Kuala Lumpur Commodity Exchange - KLCE) і її дочірнього підрозділу - Малазійської валютної біржі (Malaysia Monetary Exchange - MME)	Створення єдиної Малазійської товарно-валютної біржі (Commodity and Monetary Exchange of Malaysia - COMMEX)
Міжконтинентальні альянси і поглинання		
Червень 2001	Поглинання Лондонської біржі IPE американською Intercontinental Exchange (ICE)	Поява глобального майданчика по електронній торгівлі похідними інструментами на енергоресурси. Формування серйозного конкурента NYMEX
Червень 2003	Підписання меморандуму про розуміння в сфері розвитку співробітництва між NYMEX і Токійською товарною біржею (Tokyo Commodity Exchange - TOCOM)	Умови меморандуму включають наміри обох бірж забезпечити загальний доступ їх учасників, а також об'єднати зусилля з розвитку нових продуктів і напрямків
Лютий 2004	Реалізація угоди про надання послуг кліринговою організацією між Кліринговою корпорацією торгової палати (Board of Trade Clearing Corporation - BOTCC) і американською дочірньою структурою біржі Eurex - Eurex US	Створення альянсу на американському ф'ючерсному ринку між однією з найбільших в світі клірингових палат - BOTCC і найбільшою в світі терміновою біржею - Eurex. Вихід Eurex на американський ринок.
2007	NYSE об'єдналася з групою європейських бірж Euronext.	Злиття
2008	CME Group придбала NYMEX	Поглинання
2011	Американська альтернативна торговельна платформа BATS Global Markets вела переговори	Офіційно 2 лютого 2012 року обидві біржі відмовились від угоди

	<p>про придбання Chi-X Europe. Йшлося про угоду вартістю близько \$ 300 млн. За даними Thomson Reuters, Chi-X Europe і BATS Europe - європейський підрозділ BATS Global Market - мали отримати сукупну частку європейського ринку в розмірі 22.9%, тоді як у Deutsche Boerse / NYSE мали бути 29.7% , а у LSE - 23%.</p>	
2011	<p>NYSE Euronext і Deutsche Boerse об'єднуються з метою створення найбільшої біржі з торгівлі деривативами. Противником об'єднання виступила Єврокомісія, заблокувавши 15 лютого 2011 року злиття сторін. Об'єднання Deutsche Boerse і NYSE Euronext зривається вже вдруге. Перші переговори про подібну операцію боку провели ще в 2008 році, після придбання американської NYSE французького майданчика Euronext.</p>	Переговори про злиття (не відбулися)
7 грудня 2012	<p>Сянганська фондова біржа (HKEx) завершила придбання всіх випущених звичайних акцій Лондонської біржі металів. Про це йдеться в повідомленні агентства «Сінхуа». Вже 135 років LME є орієнтиром для покупців металів, включаючи мідь, алюміній і нікель, яких Китай споживає більше, ніж будь яка інша країна. Купівля може виявитися більш ніж вдалою, оскільки обсяг угод на Лондонській біржі досяг історичного рекорду. Інтенсивність торгів у вересні була максимальною за всю історію торгів. У вересні було укладено 14,09 млн. контрактів. Обсяг угод, укладених на LME з початку цього року, перевищує показник того ж періоду 2011-го на 8%. У 2011 році на LME було укладено 146.6 млн. контрактів загальним обсягом в \$ 15.4 трлн..</p>	HKEx випустив 65,7 млн. нових акцій, які реалізуються серед незалежних професійних та інституційних інвесторів, що дозволить залучити 7.753 млрд. сянганських доларів (\$ 1 млрд.), ці акції складуть приблизно 5.71% від вже випущених акцій.

