ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ

РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ■

Сутність комерційної діяльності слід розглядати, виходячи із розуміння категорій товару та товарного виробництва. Як відомо, товарне виробництво - це форма суспільного виробництва, за якої продукти виробляються не для власного споживання, а задля обміну шляхом купівлі-продажу на ринку. Тобто починає вироблятися особливий тип продукту - продукт для обміну у вигляді товару чи послуги. В основі нашого дослідження лежить аналіз сучасних тенденцій такого особливого і надзвичайно важливого виду тор­гівлі, як міжнародна торгівля. Як відомо, в основі міжнародної торгівлі лежить міжнародний поділ праці - спеціалізація країн у межах світового господарства на виробництві окремих видів товарів та послуг, що обумов­лює обмін цими товарами та послугами. Такі товари та послуги обмінюються на світовому ринку, перетинаючи національні кордони.

Досліджувати сутність, розвиток і перспективні напрямки міжнародної комерційної діяльності необхідно в контексті глобалізації, оскільки міжнародна торгівля наряду з інтернаціоналізацією виробництва та капіталу, збільшенням масштабів міжнародної міграції робочої сили та розвитком глобальної інфраструктури - є невід’ємною рисою економічної глобалізації. Найпоширенішим є розуміння глобалізації як процесу всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції (об’єднання в єдине ціле) та уніфікації (приведення до єдиної форми чи системи, до одноманітності). Витоки глобалізації знаходять ще в стародавні часи, суттєвий поштовх глобалізацій- ного процесу відносять на період великих географічних відкриттів. Однак, оскільки глобалізація є процесом, вона відзначається постійними змінами її рис, спричиненими найрізноманітнішими факторами, що супроводжують еволюцію людства. Вочевидь, глобалізація виникла не сьогодні і помилково розглядати її лише в рамках процесів останніх десятиріч, однак не можна відкидати й той факт, що саме сучасний етап глобалізації характеризується настільки високим рівнем взаємозалежностей і швидкістю взаємодій, що ті економічні явища, які раніше лежали в основі глобалізації, нині зна­ходяться в залежності від неї. Міжнародна комерційна діяльність не є виключенням. Її виникнення, розвиток, лібералізація - стали суттєвими передумовами для формування глобального простору. В свою чергу, сучасний рівень глобалізації встановлює правила для міжнародної комерційної діяльності, впливає на неї. Метою нашого дослідження є аналіз тенденцій, що історично складалися в процесі розвитку міжнародної торгівлі, виявлення факторів, що ці тенденції спричиняли, а також вивчення характеристик цих факторів на сучасному етапі глобалізації з метою виявлення перспективних напрямів розвитку світової комерційної діяльності.

**1. Основні напрями та тенденції міжнародної комерційної діяльності на попередніх етапах глобалізації**

Зрозуміти сучасний стан певного економічного явища, дослідити його тенденції і спрогнозувати перспективи можна, лише вивчивши історію становлення цього явища. Саме тому початок нашого дослідження присвя­чено питанню оформлення світового ринку в такому вигляді, яким від пос­тає перед нами нині. У цій частині дослідження ми ставили за мету зрозу­міти і виявити фактори, що історично зумовлювали перспективи і напрями розвитку світової торгівлі.

Світова торгівля за весь час свого існування пройшла через низку тра­нсформацій. Торгові відносини між країнами беруть свій початок ще з глибокої давнини. Значних обсягів та стійкості товарно-грошових відносин міжнародна торгівля набула лише наприкінці XVIII ст. Цьому передував етап, коли міжнародна торгівля вперше стала стрижнем відносин між За­ходом та Сходом - період функціонування Великого шовкового шляху - караванного шляху, що слугував для торгівлі Східної Азії із Середземно­мор’ям від приблизно II ст. до н. е. і до середньовіччя. Виникнення Вели­кого шовкового шляху пов’язане із завойовницькими походами Олександ­ра Македонського, завдяки яким Схід і Захід вперше поглибили свої знан­ня один про одного й осягнули свої потреби в іноземних продуктах і мож­ливості для експорту власних товарів. Із початком арабських завоювань на Близькому Сході, коли римлян було витіснено звідти, стали виникати тру­днощі із пересуванням товарів звичним маршрутом. Приблизно в VI ст. н. е. було прокладено новий маршрут Великого шовкового шляху через Північний Кавказ. З VIII по X ст. н.е. замість сухопутного шляху торгівлю зі Сходом стали здійснювати здебільшого через річкові шляхи територією Східної Європи. Тоді виникнув Волжський торговий шлях, а країни Схід­ної Європи набули статусу торговельних посередників між Сходом і Захі­дною Європою. За часів розквіту Монгольської імперії Великий шовковий шлях знов активно використовувався і прийшов у занепад лише в XV ст.

Що стосується торгівлі між країнами Середземномор’я, то розвинені міжнародніторговельні зв’язки тут були досягнуті Римською імперією, що здійснювала обмін товарами сушею та морем по всьому Середземномор’ю. Із падінням Західної Римської імперії перестали функціонувати і налаго- джені нею торговельні зв’язки. На території Західної Європи лідерські по­зиції зайняло Королівство франків (VII-X ст.), саме там почав зароджува­тися феодалізм. В цей період раннього середньовіччя внутрішня торгівля не мала важливого значення для Західної Європи. Селяни ледве забезпечу­вали себе, шляхи були непридатні для переправи товарів, феодали, через володіння яких проходили шляхи, вимагали за проїзд платню. Поступово із розвитком суспільного поділу праці на території Західної Європи почала активізуватися внутрішня торгівля. Зовнішня торгівля Західної Європи в ранньому середньовіччі була практично згорнута. Причиною цьому була злиденність Європи тих часів. Річ у тому, що і за часів Римської імперії торгівля зі Сходом була пасивною, тобто римляни не обмінювали свої то­вари на східні, а платили золотом та сріблом. Та ж сама ситуація продов­жилася і з розпадом Римської імперії, європейські економісти навіть у XVII ст. зазначали, що грошей в європейських країнах все меншає, адже вони вивозяться під час торгівлі із нехристиянськими країнами і назад не повертаються. Західні країни намагалися зупинити відтік дорогоцінних ме­талів на Схід - вводили обмеження, заборони на шовковий одяг, однак бу­ло очевидно, що необхідно виробляти певні товари, які могли б іти на екс­порт. В раннє середньовіччя це було неможливо через відсутність у Європі розвинених міст [2]. У XI ст. завдяки Хрестовим походам розвитку набуває левантійська торгівля - торгівля італійських, південнофранцузьких та ка­талонських купців із країнами Близького Сходу, де реалізовувалися това­ри, привезені арабськими купцями з Китаю, Індії, Персії. Лише у XIV-XV ст. у міжнародній торгівлі значущу роль почали відігравати країни Північ­ної Європи [3]. Нідерланди через обмеженість території та недостатність природних ресурсів одними з перших почали активно здійснювати зовні­шню торгівлю, задля чого активно розвивали експортопридатні промисли. Спробувавши і переконавшись у помилковості політики протекціонізму в XIV ст., пізніше Нідерланди перетворилися на центральний товарний ри­нок Європи. Посприяв цьому початок так званої епохи «великих географі­чних відкриттів», що продовжувалася з XV по XVII ст., коли відкривалися нові землі (а отже, і нові торгові партнери та джерела товарів) та нові мор­ські шляхи на Схід і Африку. Середземномор’я втратило свою важливість у міжнародній торгівлі, центр світової торгівлі пересунувся на Атлантичне узбережжя Піренейського півострова, а потім у Нідерланди (де, до того ж, активно стало розвиватися суднобудівництво) [[**Ошибка! Неизвестный аргу­мент ключа.**]](#bookmark94). На початку XVIIct. народ Нідерландів став найбагатшим у світі. Лише наприкінці XVII ст. ситуація в Нідерландах стала погіршувати­ся через посилення протекціоністських поглядів, зростання податків та ін. На початку XVI ст. в Європі почали виникати перші товарні біржі. В Ніде­рландах (Амстердам) перша біржа з’явилася в 1608 р.

Період великих географічних відкриттів супроводжувався розвитком колоніальної торгівлі. На пряму торгівлю колоній із зовнішнім світом ко­лонізаторами вводилися обмеження та заборони, затверджувалося монопо­льне право колоніальних компаній на торгівлю із завойованими країнами. Це слугувало підставою для нееквівалентного обміну (в колоніях із успі­хом реалізовувалися низькоякісні товари, а самі колонії перетворювалися на аграрно-сировинні придатки). Така торгівля слугувала для початкового накопичення капіталу колонізаторів. У другій половині XVIIIct. стартува­ла промислова революція. У різних країнах вона починалася неодночасно і продовжувалася ще протягом ХІХст.

Наприкінці XVct., як відомо, почалася колонізація Америки, тому на початковому етапі міжнародна торгівля із Північною Америкою носила колоніальний характер. Основним експортером до колоніальної Америки виступала Великобританія. У 1776 р. було проголошено незалежність США. Після цього країна ще довго свою незалежність відстоювала. Про­мислова революція в США відбулася доволі швидко, перш за все, завдяки вже наявному досвіду Європи. Почалася промислова революція США в перше десятиріччя ХІХст., а завершилася вже в 50-60 рр. ХІХст. Після за­кінчення громадянської війни США швидко зайняли друге місце у світі за обсягами промислової продукції. США посіли чільне місце в міжнародній торгівлі. В ХІХст. кількість товарних бірж значно збільшилася і вони із Європи поширилися в США.

На території Східної Європи в XVI-XVIIct. активно розвивалося ре­місниче виробництво. Одночасно з цим виникали нові міста, що ставали виробничими і торговими центрами. В XVIIct. виникнув всеросійський ринок, чому сприяло поглиблення територіального поділу праці. В Москві у цьому ж столітті сформувався громадський прошарок купців. Ще на по­чатку XVIct. активізувалася зовнішня торгівля, особливо із Данією та Анг­лією. Англія купувала в Росії здебільшого товари, необхідні для флоту. Слідом за Англією торговельні відносини із Росією налагодили Голландія та Франція. В російському експорті, окрім сировинних ресурсів, значну частку займала промислова продукція. Економічного піднесення та ре­форм, що відкривали шлях до Європи, Росія зазнала за часів правління Пе­тра І. Це був період активного втручання держави в економіку. Відбулася грошова реформа. Зовнішня торгівля активізувалася, чому сприяв вихід до Балтійського моря. У зовнішній торгівлі проводилася політика меркантилі­зму. На середину 1720-х рр. в експорті значну частину стала займати ма­нуфактурна продукція, особливо уральське залізо, парусина, канати, льня­не полотно. В імпорті продовжували переважати предмети розкоші для дворян та царської родини, а також колоніальні товари - такі як чай, кава, прянощі, вина [5, с. 58-59, 74-76, 91-92]. На початок ХІХст. Росія займала надзвичайно велику територію. У її зовнішній торгівлі із країнами Західної Європи на цей період практично нічого не змінилося. Проте Росія стала активним експортером промислової продукції (особливо тканини та мета­левих виробів) до країн Сходу. В 60-х рр. ХІХст. Росія розпочала політику фрітрейдерства в зовнішній торгівлі. В другій половині ХІХст., в порефор- мений період, у Росії значно зросли обсяги зовнішньоторговельного обо­роту, країна швидко входила на світовий ринок (більше 40% експорту при­падало на хліб), імпортувалися машини, промислове і сільськогосподарсь­ке обладнання [5, с. 115,155].

Як свідчать дослідники, у період між закінченням громадянської вій­ни в США та початком Першої світової війни - в так званий перший вели­чний період глобалізації - країни стали ближче одна до одної, ніж це було за всю історію. Цьому посприяли такі інновації, як залізна дорога, телег­раф, аероплан, двигун внутрішнього згоряння. Тодішні оптимістично на­лаштовані аналітики висунули прогнози завершення епохи великомасшта­бних війн. Однак економічний розвиток країн світу завдяки промисловій революції сприяв розігріванню їх апетитів щодо захоплення нових терито­рій задля здобуття нових сировинних ресурсів, вигідних виходів до морів та ін. Наслідком загострення міждержавних протиріч була Перша світова війна. Її результатом стала ліквідація чотирьох великих імперій. Післяво­єнна економіка країн-учасників стала надзвичайно мілітаризованою і за­лежною від державного регулювання та планування. Міжнародна торгівля зазнала значних змін.

Велика Британія в 1916 р. створила Федерацію британської промисло­вості, що об’єднала тисячі підприємств для боротьби із іноземними конку­рентами за ринки збуту та сировини. Влада проводила політику протекціо­нізму, яка дала можливість британським автобудівникам конкурувати із американськими суперниками. Відразу після Першої світової війни Велика Британія налагодила експорт промислового обладнання до Європи для від­творення зруйнованого війною господарства. Однак вже з 1920 р. Велику Британію спіткала економічна депресія. До 30-х рр. у Великій Британії економічного росту зазнавали здебільшого нові галузі, такі як автомобіль­на, авіаційна, хімічна... В деяких галузях англійські підприємці зробили ставку на якість із високою ціною. Тому їх продукцію імпортували здебі­льшого багаті іноземці. Однак такі товари випускалися обмеженими серія­ми, не займаючи значної частки ВВП [3, с. 166-170].

Франція, господарство якої дуже постраждало від воєнних дій, опини­лася серед країн-переможців війни і завдяки умовам Версальського дого­вору отримали назад Ельзас і Лотарингію та репарації від Німеччини, що посприяло відновленню економіки. Перед економічною кризою 30-х рр. темпи росту експорту Франції перевищували темпи росту виробництва, однак під час кризи експорт скорочувався швидше за виробництво[3, с. 243].

Для Німеччини, що програла війну, умови Версальського договору були принизливими та важкими. Роки 1919-1924 історики і економісти ха­рактеризують для Німеччини як роки післявоєнної розрухи. Політична си­туація у цей період відзначалася загостреністю, що не могло не турбувати інші країни Європи. В результаті були переглянуті основні пункти Вер- сальського договору щодо репарацій [3, c. 298]. Цим було покладено поча­ток економічним реформам Німеччини. На початок 1923 р. рівень вироб­ництва промислової продукції в Німеччині перевищив на 13 % рівень 1913 р. У країні активно розвивалися нові галузі виробництва. Однак еко­номіка Німеччини у цей період продовжувала триматися на кредитах євро­пейських країн, тому світова криза, що розпочалась в 1929 р., відразу гост­ро вдарила по економіці країни, а через деякий час нанесла їй нищівного удару. Рівень безробіття часів економічної кризи в Німеччині був найви­щим у світі (на початок 1933 р. тут налічувалось близько 9 млн безробіт­них, що складало 50 % найманих працівників країни) [3, с. 304]). Усе це сприяло приходу до влади нацистської партії, а згодом і початку Другої світової війни.

Що стосується США, то, як відомо, країна вступила у Першу світову війну пізніше за інші країни. На території США не велися воєнні дії. При цьому країна отримала надзвичайно великі економічні вигоди від війни. Послаблені європейські країни поступилися США ринками збуту та сиро­вини. На початок 1920-х рр. США були світовими лідерами із виробництва чавуну та сталі, нафти, вугілля, автомобілів та ін. На 1929 р. вартість екс­порту США складала 5,1 млрд дол., значну долю в експорті стали займати корпорації [3, с. 384]. Криза 1929-1933 рр. для США була надзвичайно го­строю.

Вихід Японії на світовий ринок також багато в чому відбувався завдя­ки перемозі у Першій світовій війні. Опинившись серед країн переможців, Японія закріпила за собою право на деякі колонії Німеччини (Шаньдунсь- кий півострів, Маршаллові, Каролінські та Маріанські острови). Починаю­чи із 1915 р., Японія силоміць нав’язала Китаю кабальні умови контролю. За роки Першої світової війни експорт Японії зріс у 4 рази [3, c. 446]. Хоча військові замовлення й сприяли розвитку промисловості та енергооснаще­ності Японії, по завершенні війни на арену світової торгівлі знову стали повертатися світові країни-лідери, а в Китаї стали відновлювати свої пози­ції корпорації США. За 1920-1921 рр. японський експорт скоротився на 40 % [3, с. 447]. Промисловість країни стала шукати шляхи виходу із ситу­ації, що склалася. Розпочався процес концентрації виробництва та капіта­лу. Проте процес підйому, як і у всьому світі, виявився коротким - Японія потрапила в світову економічну кризу, вихід із якої знову почала шукати в озброєнні.

Жовтнева революція, зміна режиму, вихід Радянської Росії із Першої світової війни - усе це стало початком творення нової держави із новою економікою і новими міжнародними зв’язками. В квітні 1918 р. було прий­нято Декрет про націоналізацію зовнішньої торгівлі. Радянська влада ого­лосила про анулювання величезних внутрішніх і зовнішніх боргів країни. Таке рішення не могло не мати економічних і політичних наслідків у від­носинах із зовнішнім світом [5, с. 205]. В країні розпочалася політика «во­єнного комунізму». При цьому зовнішньоекономічна політика Радянської Росії розглядалася В. Леніним як крок для досягнення мети у вигляді сві­тової комуністичної революції. Саме тому Радянська Росія не квапилася із визнанням міжнародного права, вважаючи крах капіталізму лише питан­ням часу [7, с. 183]. В 1920-ті рр. з огляду на внутрішню кризу, радянська зовнішня політика стала більш гнучкою і націленою не на «штурм», а на «облогу». За тактичну мету було поставлено «дипломатичне» і «торгове­льне» завоювання Європи. В 1921-1922 рр. із Радянською Росією були пі­дписані торгові договори такими країнами, як Велика Британія, Німеччина, Норвегія, Австрія, Італія, Швеція, Чехословаччина. Ініціатива на оформ­лення торгових відносин йшла не від радянського керівництва, а від захід­них лідерів [7, с. 184]. Взагалі Радянська Росія будувала в цей період свої відносини із країнами Заходу, базуючись не на економічних, а на політич­них засадах.

Таким чином, після Першої світової війни, незважаючи на період еко­номічного і промислового докризового піднесення, у світі склалася над­звичайно загострена ситуація, що вилилася у початок Другої світової вій­ни. Втрати від війни були колосальними. При цьому у світі сформувалася нова геополітична ситуація. Оформилися два світові лідери - США і СРСР, між ними та їх прибічниками розгорнулася конфронтація за перебудову світу згідно із своїми ідеологічним переконаннями - «холодна війна». Дру­га світова війна зруйнувала промисловість і фінансовий апарат європейсь­ких країн. В усіх країнах Європи розвивалася інфляція, що тимчасово ви­штовхнуло їх із міжнародних економічних зв’язків. При цьому за воєнний період в США подвоїлося промислове виробництво, сільськогосподарське виробництво зросло на 20%, погодинна продуктивність праці зросла на 25 %, золотий запас США зріс в 1,5 рази і складав на 1945 р. більш ніж 70 % світових золотих запасів, частка США в міжнародному обміні значно зросла [8]. Неабияке значення в підсиленні позицій США відіграла діяль­ність американських ТНК у перші два десятиліття після війни, коли євро­пейські та японські корпорації тільки набували якогось значення в зарубі­жній інвестиційній активності. Між 1946 і 1964 рр. 187 американських ін­дустріальних корпорацій заснували або придбали 60 % своїх філій за кор­доном [9]. Крім того, в 1949 р. в США виникла кібернетика - наука, що визначила основи виробництва і торгівлі на наступному етапі розвитку сві­ту.

Економіка СРСР за роки війни проявила неабиякі мобілізаційні якості. За цей період промислового розвитку здобули такі території СРСР, як Урал, Сибір, Центральна Азія. В 1947 р. в країні було проведено доволі ус­пішну грошову реформу. СРСР став країною-кредитором, стали видавати­ся довгострокові кредити країнам, що прийняли за приклад радянську пла­нову економіку. В 1949 р. за ініціативи СРСР було створено Раду економі­чної взаємодопомоги, на основі функціонування якої налагодилось співро­бітництво СРСР, Болгарії, Угорщини, Польщі, Румунії, Чехословаччини, а згодом і Німецької демократичної республіки, Куби і Монгольської народ­ної республіки, Соціалістичної республіки В’єтнам та Югославії, яка, не будучи членом Ради, брала активну участь в її роботі [8].

Найбільш динамічними учасниками світової торгівлі у 1950-1973 рр. були країни Західної Європи та Японія [10, p. 15]. Країни Західної Європи у післявоєнний період поступово відновлювали сили. Підтримуючи у «хо­лодній війні» США, ці країни, однак, усвідомлювали необхідність об’єднання перед обличчям загостреної конкуренції з боку США. В ре­зультаті виникли Європейське економічне співтовариство та Європейська асоціація вільної торгівлі. Через цей процес інтеграції основна частка між­народної торгівлі західноєвропейських країн припадала на внутрішньоєв- ропейську торгівлю. При цьому країни Західної Європи, як і США, актив­но стали використовувати для міжнародного бізнесу форму транснаціона­льних корпорацій.

Японія, що програла у Другій світовій війні, виявилася окупована американськими військами. Ще за часів окупації в країні було проведено низку реформ. Лише в вересні 1951 р. США підписали мирний договір із Японією. Із другої половини 1950-х рр. в Японії розпочався так званий пе­ріод «японського економічного дива». Уряд країни в цей період прийняв політику протекціонізму для власних виробників, було санкціоновано утворення крупних фінансово-промислових груп, почали створюватись японські транснаціональні компанії. Японія зайняла лідерські позиції на ринку легкових автомобілів [3].

Після Другої світової війни у світі відбулася деколонізація. В резуль­таті на нову арену міжнародних відносин вийшли так звані країни третього світу, або країни, що розвиваються. Доволі швидко із числа цих країн вир­валися і активно увійшли у сферу міжнародних економічних відносин пе­рші країни «Азійські тигри» - Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тай­вань.

Друга світова війна значно підвищила світовий попит на нафту. Із за­вершенням війни завдяки розвитку промисловості та автомобілебудування попит на нафту у світі був достатньо високим, однак все ж таки пропозиція

його перевищувала. На цей період у світовій нафтодобувній промисловості лідерські позиції займали 7 крупних транснаціональних компаній - так звані «Сім сестер». Щоб перешкоджати безчинствам цих компаній та підт­римувати достатній рівень цін на нафту, експортери нафти утворили в 1960 р. Організацію країн-експортерів нафти (Іран, Ірак, Кувейт, Саудівсь­ка Аравія, Венесуела). Протягом 1960-х рр. кількість учасників організації збільшилася вдвічі. Виникнення даної організації було серйозним кроком у становленні сучасного світового ринку нафти.

Зазначені післявоєнні зміни призвели до значного зростання обсягів міжнародної торгівлі. У період із 1950 по 1973 рр. світовий товарний екс­порт зростав приблизно на 8% щорічно [10, p.15].

Узагальнивши отриману інформацію, ми дійшли висновку, що за пе­ріод від часів Римської імперії до так званого сучасного етапу глобалізації (за періодизацією М. Стегера - від 70-х років XX ст. до сьогодні) напрями розвитку світової торгівлі визначали такі фактори: комунікації (в тому чи­слі транспортні), міжнародна спеціалізація, організація форм ведення між­народної торгівлі, політичні сили. При цьому такі фактори, як комунікації, організація форм ведення торгівлі та частково спеціалізація можна було б об’єднати в одну групу, оскільки усі вони по суті визначаються технологі­ями, однак такий поділ видається нам занадто узагальненим. Слід зазначи­ти, що перелік даних факторів не змінився на сучасному етапі глобалізації, однак змін дістали їх характеристики і прояви, що і визначають сучасні перспективні напрями розвитку світової торгівлі.

**2. Сучасний стан міжнародної торгівлі та перспективи її розвитку**

Найпопулярнішим показником, що вказує на рівень розвитку міжна­родної торгівлі, є темп приросту світового товарообігу. Вказуючи на успі­хи світової торгівлі, дослідники також люблять користуватися порівнян­ням темпів приросту світового товарообігу із темпами приросту світового ВВП: темпи приросту міжнародної торгівлі перевищували темпи приросту світового ВВП майже в 2 рази, починаючи із 1980 р. і до кризи 2008 р. Статистика СОТ свідчить, що показник приросту світової торгівлі (вимі­рюється як річна зміна у відсотках) нині падає, якщо в 2011 р. він становив 5,2 % щодо попереднього року, то в 2012 р. - вже лише 2 % [11, p. 18]. При цьому в 2011 р. світовий ВВП збільшився на 2,8 % щодо попереднього ро­ку, а в 2012 - на 2,2% [12, p. 22]. Тобто в 2012 р. темпи приросту обсягів світової торгівлі вже не тільки не перевищували, а навіть поступалися річ­ним темпам приросту світового ВВП.

Таким чином, постає задача у дослідженні дії факторів, що сприяли підсиленій активізації міжнародної торгівлі у період до кризи 2008 р., у визначенні причин скорочення темпів приросту міжнародної торгівлі в останні роки та у виявленні перспектив розвитку міжнародної торгівлі.

Новий період глобалізації, початок якого, як вже зазначалося, прийня­то відносити на 1970-ті рр. стартував двома нафтовими «шоками», які тро­хи пригальмували ріст міжнародної торгівлі, що стартував у 1950-ті рр. При цьому на 1971 р. у світі нараховувалося вже 333 транснаціональні ко­рпорації, третя частка яких володіла капіталом в мільйон доларів і більше. Домінуюча частка США в міжнародній торгівлі початку 1950-х рр. через підсилення конкуренції збоку інших країн була втрачена протягом наступ­них двох десятиліть. У той час як підписана США із Канадою в 1965 р. то­рговельна угода сприяла їхнім торговельним відносинам в межах контине­нту, частка обох країн у світовій торгівлі в якості експортерів протягом 1953-1973 рр. коливалася близько 10% [10, p. 16]. Переживши енергетичну кризу початку 1970-х рр., Японія перейшла на розвиток наукомісткого і точного виробництва, ставши світовим лідером у цих галузях [3]. На поча­ток 1980 рр. частка Японії в міжнародному товарному експорті сягала тро­хи менше 9 %, у 1990-х рр. ця частка знизилася через конкуренцію збоку нових індустріальних країн та Китаю. Починаючи із 1963 р. і протягом на­ступних двох десятиліть завдяки новій експортоорієнтованій політиці у світовому товарному експорті частка нових індустріальних країн зросла із 2,4 % в 1963 р. до 9,7 % в 2008 р. [10, p.16].

У Китаї комуністична партія, збагнувши неподоланність відсталості економічного розвитку країни через бідність та відсутність внутрішнього попиту, наприкінці 1970-х рр. пішла на кроки політики реформ та відкри­тості. У попиті на дешеву і дисципліновану робочу силу в Китай почалося надходження іноземних інвестицій. Країна перетворилася на своєрідну «фабрику світу», почалося масове виробництво експортних товарів. Під­вищення конкурентоспроможності Китаю на світовому ринку почалося із торгівлі країни текстильною продукцією та іншими працемісткими това­рами, але скоро конкуренція Китаю поширилася на сферу електроніки таІТ-товарів. З 1990 по 2007 рр. Китай втричі збільшив свою частку в сві­товому товарному експорті, а в 2008 р. став експортним лідером [10, p. 17].

Що стосується Радянського Союзу, то його міжнародні торговельні відносини після 1970-х рр. продовжували розвиватися у тому ж напрямку, що і в післявоєнний період - найбільш активна торгівля велася із соціаліс­тичними країнами, здебільшого в рамках Ради економічної взаємодопомо­ги (РЕВ). У 1960-ті рр. 56 % експорту і 58 % імпорту СРСР припадали на торгівлю із країнами РЕВ. У 1980-х рр. ця частка трохи знизилася (у екс­порті до 42 %, в імпорті до 43 %) завдяки активізації торгівлі СРСР із роз­виненими країнами Заходу [13, p. 601]. В 1970-1980 рр. Радянський Союз став світовим експортером нафти та газу. Із 1970 по 1986 рр. доля експорту газу в загальному експорті СРСР на Захід зросла від 1 % до 15 % [13, p. 605]. На 1986 р. менше 5 % загального радянського експорту на Захід припадало на машини та машинне обладнання. Також у 1980-ті рр. Радян­ський Союз експортував деревину (переважно до Японії) та продукцію хі­мічної промисловості. Що стосується західного імпорту СРСР в 1980-х рр.,то це були переважно сільськогосподарські закупки (половина аграрно­го імпорту СРСР припадала на західні країни), промислове обладнання складало чверть радянського імпорту із Заходу, решта імпорту припадала на залізо, особливо сталь [13, p. 606].

У 1990-х рр. міжнародна торгівля набула нових темпів розвитку, да­леко не останньою причиною для чого були інновації у сфері інформацій­них технологій. Послуги стали найбільшим сектором у світовій економіці. В економічно розвинених країнах вже в 1960 р. на сектор виробництва по­слуг припадала половина робітників, а до 1985 р. - вже близько двох тре­тин [14, p. 137]. В 1984 р. у США на сферу послуг припадало 76,9 % зайня­того населення; в Японії - 66,1 %; у Федеративній Республіці Німеччина - 61 %; у Франції-67,8 % [14, p. 141]. В свою чергу, збільшився інформацій­ний та інтелектуальний компонент послуг. Ще на початку 1980-х рр. світо­ва статистика відзначалася недорозвиненістю категорії послуга, в платіж­них балансах виділяли лише транспортні послуги та послуги, пов’язані із подорожами, а усю решту послуг відносили до позиції - «інші послуги». Однак дана позиція на 1986 р. у світі вже досягла обсягу, не меншого за обсяги перших двох видів послуг [14, p. 152]. Найбільшого розвитку в цей період здобув сектор виробничих або бізнес-послуг, таких як планування і розробка стратегій; забезпечення інновацій та розвитку; технологічні та інжинірингові послуги; експрес-доставки; адміністративні послуги; тренін- ги і розвиток людського потенціалу; інформаційні послуги; посередницькі та інші види послуг. На 1984 р. світовим лідером із експорту послуг були США - 12,1 % світового експорту послуг; на другому місці була Франція - 10,4 %; на третьому - Великобританія - 7,7 % [14, p. 275]. На особливу увагу нині заслуговує світовий експорт послуг у сфері телекомунікацій, комп’ютерних та інформаційних послуг (ICT-послуги). За даними Світово­го Банку, 31,7 % світового експорту послуг припадає саме на них [15]. На сьогодні, незважаючи на подальший розвиток і важливість бізнес-послуг, у світовому експорті суттєві позиції продовжує займати туризм - на 2012 р. 30 % світового експорту послуг і 6 % загального світового експорту това­рів та послуг. Туризм вважається п’ятою за значенням категорією в світо­вому експорті після палива, хімікатів, продовольства, автомобільної про­дукції [12, p. 6]. Найбільшим експортером та імпортером туристичних пос­луг у світі є Європейський Союз.

Оскільки в останні роки різко зросла частка торгівлі послугами, це вплинуло на обсяги світової товарної торгівлі. Як відомо, частка промис­лових товарів у міжнародній торгівлі швидко зростала із початку ХХст., коли їх частка в міжнародній торгівлі складала 40 % товарного експорту, в 1990 р. - близько 70 %, в 2000 р. - 75 %, а в 2011 р. вона знов скоротилася до 65 % [11, p. 66]. Натомість частка аграрної продукції в світовому експо­рті зменшується, якщо на початку 1900-х рр. її частка складала ще 57 % загального товарного експорту світу, то в 1990 р. - вже 12 %, а в 2011 р. - лише9 % [11, p. 67]. Такезниження пояснюється успіхами в самозабезпе­ченні продовольчими товарами Західної та Центральної Європи, Китаю та Індії, а також використанням замість натуральної сировини штучних за­мінників. До того ж, завдяки виникненню нових товарів та розвитку сфери послуг спостерігається тенденція до зниження частки аграрної продукції у валовому продукті. Дістала змін в останні роки біржова товарна торгівля, вона практично повністю стала електронною, на неї нині припадає близько 30 % світового товарообігу. Кількість об’єктів біржової товарної торгівлі скоротилася. На частку сільськогосподарських товарів та деревини припа­дає 2/3 товарів, що обертаються на біржах [16, c. 69].

Наступною тенденцією у міжнародній торгівлі кінця 1980-х -початку 1990-х рр. став офшоринг - переміщення окремих етапів виробництва в зарубіжні країни з метою мінімізації витрат. В аспекті міжнародної торгів­лі це явище може проявлятися по-різному.

Одну із доволі популярних схем проаналізували американські еконо­місти Р. Холл і Ч. Джонс (1999 р.). Дослідники аналізували продуктивність праці в різних країнах світу і виявили тенденцію, що в країнах, які тради­ційно вважаються країнами із високою продуктивністю праці (країни із розвиненою ринковою економікою), вона нижче, ніж у деяких країнах, що розвиваються. Аналіз виявив, що зазвичай материнські компанії із розви­нених країн розміщують свої виробничі потужності в країнах із низькими податками і, як правило, дешевою робочою силою або іншими ресурсами. Вироблені там продукти повертаються до країни материнської компанії в якості експорту, однак не за цінами які б ринково мали скластися за такого виробництва, а за роздутими (внутрішньофірмовими) цінами, завдяки над­мірно завищеній (приписаній) виробництву доданій вартості та транспорт­ним витратам з метою максимізації доходів материнської компанії [17, c. 57]. Офшоринг може реалізуватися не тільки через прямі іноземні інвестиції, але і через підписання контракту із зарубіжною фірмою на ви­конання певного етапу виробничого процесу - аутсорсінг [17, с. 58]. Однак більшість подібних операцій все ж таки припадає на ТНК, кількість яких, за даними ООН, значно збільшувалася у світі на початку 2000-х рр.: в 2007 р. - близько 78 тис., в 2008 р. - 82 тис. В результаті значна частка світового експорту та імпорту стала припадати на внутрішньофірмову торгівлю. То­чно дати кількісну оцінку цьому процесу в світі дуже складно через від­мінності в національних статистичних даних, однак у США цьому аспекту міжнародної торгівлі приділяють достатньо уваги. За даними, в 2007 р. на внутрішньофірмові поставки припадало 48 % товарного імпорту США, в 2008 р. - 47,2 %, в 2009 р. - 48,3 %, в 2010 р. - 48,6 % [18], в 2012 частка

внутрішньофірмової товарної торгівлі склала 50,3 % споживчого імпорту США [19]. Що стосується товарного експорту, то внутрішньфірмові поста­вки в 2007 р. складали 29,2 % сукупного експорту США, в 2008 р. - 28,4 %, в 2009 р. - 29,6 %, в 2010 р. - 29,2 % [18], в 2012 р. - 29,1 % [19]. При цьо­му на внутрішньофірмовий експорт послуг в США в 2008 р. припадало 26 % експорту послуг, а на внутрішньофірмовий імпорт - 22 % імпорту послуг. Найбільша частка внутрішньофірмової торгівлі послугами в США припадає на такі види послуг, як менеджмент та консультаційні послуги (внутрішньофірмова частка в їх експорті склала 88 %, а в імпорті - 86 %); дослідження, розробки та тестування (83 % та 73 % - відповідно);

комп’ютерні та інформаційні послуги (43 % експорту та 77 % імпорту) [18].

Зважаючи на зростаючі масштаби офшорингу, у світі спостерігається активізація антиофшорної політики міжнародної спільноти в умовах гло­бальної кризи і загострення боргових та бюджетних проблем [20, с. 4]. Деофшорингова політика націлена на врегулювання фінансів світу, однак при цьому вона значно впливає на міжнародну торгівлю. З огляду на це серед дослідників все частіше лунають тези, що міжнародна торгівля вже не буде такою, як була раніше через гальмування процесу лібералізації то­ргівлі, деофшоризацію та повернення виробництва назад до розвинених країн. Особливо активно процес індустріального ренесансу розпочали США. Експерти Бостонської консалтингової групи в 2011 р. провели дос­лідження і дійшли висновку, що ріст витрат поступово підриває позиції Китаю як країни базування виробництва товарів для наступного їх експор­ту в США. Річ у тому, що ще в 2000 р. робітник фабрики в Китаї заробляв близько 3 % від заробітної платні американського колеги. При цьому в Ки­таї з 2000 р. заробітна платня на фабриках зростала приблизно вдвічі щорі­чно, а у США майже не зростала. Експерти прогнозують, що до 2015 р. за­робітна платня робітника в Китаї сягне вже близько 25 % заробітної платні робітника США, а із урахуванням більш високої продуктивності праці в США - вочевидь сягне усіх 60 %. Якщо урахувати продуктивність праці, кращі системи логістики та ланцюги поставок, то США стануть вигідні­шою альтернативою для виробництва цілої низки товарів. В 2015 р. у на­ступній роботі дослідники визначили галузі, які доцільно повернути до США із Китаю: виробництво комп’ютерів та електроніки (зокрема, мобі­льних телефонів та телевізорів), транспортних засобів, машинного облад­нання, металевих виробів, електроприладів, пластикових виробів, меблів. Компанія «Дженерал Електрик» вже розпочала часткове повернення своїх виробництв до США, в 2011 р. її наслідувала компанія «Отіс» із виробниц­тва ліфтів [21].

Взагалі лібералізація міжнародної торгівлі входить до основних задач діяльності Світової організації торгівлі (СОТ, створена в 1995 р.). Дослід- ники зазначають, що ефект від діяльності СОТ в цілому є позитивним (єдиний правовий простір для учасників, прозорість торгівлі), але нерівно­мірним для розвинених країн та країн, що розвиваються. На підтвердження цьому наводять цифри: вже за період з 1993 по 1998 рр. результатом діяль­ності СОТ стало збільшення обсягів світового товарообігу на 25 %, при цьому на найменш розвинені країни в світі продовжувало припадати лише 0,03 % світового товарного потоку. Дослідники вважають, що розвинені країни, володіючи фінансовими ресурсами, користуються лібералізацією світової торгівлі - входять на ринки країн, що розвиваються, і спричиня­ють їх імпортозалежність, не даючи можливості розвитку власного бізне­су [22]. При цьому експорт країн, що розвиваються, згідно останнім зві- тамСОТ до 2011 р. збільшувався: в 1980 р. країни, що розвиваються, здійс­нювали близько 34 % світового експорту, а в 2011 р. ця частка сягала вже 47 %, а частка розвинених країн в експорті змінилася із 66 % в 1980-х рр. до 53 % в 2011 р. [11, p. 5]. Однак, аналізуючи ці данні, треба пам’ятати, що час­тина цього експорту припадає на внутрішньофірмову торгівлю в рамках ТНК, а отже, не може вказувати на розвиток власного експортопридатного виробництва країн, що розвиваються. Однак не можна ігнорувати й той факт, що національний бізнес країн, що розвиваються і входять до СОТ, часто отримує переваги від збільшення можливостей для імпорту. Адже, як свід­чить звіт СОТ 2013 р., імпорт країн все більше являє собою закупівлю не го­тових, а проміжних товарів та послуг як для виробництва продукту для влас­ного ринку, так і для експорту [11]. Крім того, у звіті СОТ зазначається, що в останні роки значно збільшилася торгівля країн, що розвиваються, між со­бою.

Серед останніх тенденцій у міжнародній торгівлі також відзначають по­слаблення спеціалізації більшості країн на експорті певного товару. Причи­ною цьому стала вдосконаленість транспортних систем, а також розвиток те- лекомунікацій. Фактори виробництва стали відзначатися надзвичайною мо­більністю, а експортна композиція багатьох країн стала подібною [11]. Завдя­ки сучасному рівню міграції населення прошарок кваліфікованої робочої си­ли із вищою освітою стає більшим у багатьох країнах, завдяки чому вони отримують шанс для виходу на міжнародний ринок із новими для себе про­дуктами. Сучасні інвестиції, в тому числі державні, в транспорту інфраструк­туру країн, що розвиваються, дають змогу зменшити транспортні витрати і включитися цим країнам в міжнародну товарну торгівлю.

Розглядаючи перспективи розвитку міжнародної торгівлі, дослідники зазначають, що майбутнє міжнародної торгівлі багато в чому залежить від розвитку технологій. З огляду на те, що інновації нині набули визначаль­ного значення для розвитку країн, чільне місце в міжнародних відносинах займає трансфер технологій - процес передачі технологій, які являють со­бою систематизоване знання стосовно виробництва продукту, застосуван­ня процесу чи надання послуги, від однієї організації до іншої задля забез­печення їх подальшого розвитку та комерціалізації. Конференція ООН з торгівлі і розвитку не розглядає як трансфер технологій просто продаж чи надання в оренду товарів, що відносяться до категорії «технологічні», од­нак трансфер технологій часто супроводжує операції із зазначеними това­рами. Трансфер технологій має включати передачу такого об’єкта, який являє собою технологію і захищений, був захищений (адже майнові права інтелектуальної власності мають термін дії) або може бути захищений пра­вами інтелектуальної власності, які захищають саме результат інтелектуа­льної чи творчої діяльності, а не їх можливе матеріальне втілення у річ. Трансфер технологій може відбуватися в різних формах, однак сфери між­народної торгівлі стосується лише міжнародний продаж деяких прав про­мислової власності, а також експорт та імпорт низки послуг, що мають мі­сце в процесі трансферу технологій (технічні консультації, тренінги, забез­печення технологічними знаннями, забезпечення технологічним вмістом виробничо-технічних угод).

Дослідивши нові характеристики, яких набули фактори, що ми виді­лили в попередній частині, як ті, що визначають напрями розвитку світової торгівлі, можна дійти висновків, що в основі зміни цих характеристик в більшості випадків лежить подальший розвиток технологій та інновації, а самі фактори відзначаються надзвичайною взаємозалежністю. Що стосу­ється комунікацій, то подальше удосконалення транспортних засобів та інфраструктури значно скоротило транспортні витрати, в результаті стало можливим розширювати участь в міжнародній торгівлі не тільки для роз­винених країн, але і для тих, що розвиваються. Крім того, завдяки розвитку телекомунікацій виникла нова організаційна форма міжнародної торгівлі - електронна торгівля. Міжнародна спеціалізація зазнала змін - значну част­ку міжнародного товарообігу стали займати послуги, виробництво яких уможливилося майже для всіх країн завдяки активізації міграції кваліфіко­ваної робочої сили внаслідок розвитку тих самих комунікацій та лібералі­зації політики. Ціла низка послуг стала не тільки об’єктом електронної то­ргівлі, але й самі по собі набули віртуального характеру. Завдяки усьому вищезазначеному спеціалізація країн послабилася, експортна композиція набула подібності в різних країнах. В тому числі в світовому товарообігу зменшилася частка сільськогосподарської продукції через підвищення рів­ня самозабезпеченості країн та виникнення синтетичних замінників. Удо­сконалення комунікацій та ліберальна політика урядів, що мала місце до фінансової кризи 2008 р., сприяли особливій активізації транснаціональних компаній, в рамках діяльності яких надзвичайних обсягів набула частка внутрішньофірмового міжнародного обміну. У прагненні стабілізувати сві­тові фінанси післякризова світова політика отримала деофшорингову на­правленість, що впливає на обсяги міжнародної торгівлі. Розвитку набула міжнародна торгівля в рамках світового трансферу технологій, що продо­вжує набирати обертів. Неочікуваним для розвитку міжнародної торгівлі стало розгортання політики повернення деяких галузей виробництва назад до розвинених країн із країн, що розвиваються.