



МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник

**Вінниця
2019**

УДК 339.9(075.8)

М 581

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Донецького національного університету імені Василя Стуса
(протокол № 12 від 01.07.2019 р.)*

Колектив авторів:

Т. В. Орехова, д-р екон. наук, проф.,
І. В. Хаджинов, д-р екон. наук, проф.,
М. В. Савченко, д-р екон. наук, доц.,
З. А. Атаманчук, канд. екон. наук,
М. Л. Варламова, канд. екон. наук,
В. В. Лимар, канд. екон. наук,

Л. Г. Саркісян, канд. екон. наук,
О. А. Шлапак, канд. екон. наук,
Ю. А. Ішук,
В. В. Середа,
М. Є. Шкурат

Рецензенти:

Д. Г. Лук'яненко – д-р екон. наук, проф., ректор Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана;

І. М. Мищенко – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Центральноукраїнського національного технічного університету (м. Кропивницький);

М. І. Флейчук – д-р екон. наук, проф., професор кафедри міжнародних економічних відносин Львівського торговельно-економічного університету

М 581 Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. закладів вищої освіти / Т. В. Орехова, І. В. Хаджинов, М. В. Савченко та ін.; за заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2019. 324 с.

ISBN

У навчальному посібнику викладено в логічній послідовності сучасний зміст, основні форми та напрями розвитку міжнародних економічних відносин. Навчальний посібник спрямований на активне засвоєння дисципліни «Міжнародні економічні відносини». Посібник містить тестові завдання, питання для самоконтролю, приклади розв'язання завдань та розрахунково-ситуаційні завдання до розв'язання.

Розраховано на студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, викладачів, а також фахівців-практиків.

УДК 339.9(075.8)

ISBN

© Колектив авторів, 2019

© ДонНУ імені Василя Стуса, 2019

ВСТУП.....	6
ТЕМА 1. СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	8
1.1. Передумови розвитку міжнародних економічних відносин як структурного елементу світового господарства	8
1.2. Класифікація національних економік у системі міжнародних економічних відносин	13
1.3. Середовище розвитку міжнародних економічних відносин.....	16
1.4. Форми міжнародних економічних відносин	20
ТЕМА 2. ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	25
2.1. Класичні теорії міжнародних економічних відносин.....	25
2.2. Неокласичні теорії міжнародної торгівлі	31
2.3. Альтернативні теорії міжнародних економічних відносин	38
ТЕМА 3. МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ	59
3.1. Сутність та фактори розвитку міжнародного поділу праці	59
3.2. Основні тенденції міжнародного поділу праці	60
3.3. Форми і напрями розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.....	61
3.4. Проблеми участі України у міжнародному поділі праці	64
ТЕМА 4. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ	70
4.1. Сутність та значення міжнародної торгівлі.....	70
4.2. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі.....	72
4.3. Міжнародна торговельна політика	77
4.4. Наднаціональні інститути регулювання світових ринків товарів і послуг	87
ТЕМА 5. МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ	106
5.1. Форми міжнародного руху капіталу	106
5.2. Причини та динаміка міжнародного руху капіталу.....	110
5.3. Особливості сучасного міжнародного руху капіталу.....	112
5.4. Економічні ефекти прямих закордонних інвестицій	115
ТЕМА 6. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ	120
6.1. Сутність і особливості міжнародної міграції робочої сили.....	120
6.2. Сутність та основні риси світового ринку праці.....	121
6.3. Основні види і центри міграції робочої сили	122
6.4. Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили	123
6.5. Регуляторні інститути міжнародного ринку праці	125

ТЕМА 7. МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ОБМІН.....	138
7.1. Суть та особливості науково-технічного обміну.....	138
7.2. Форми міжнародної передачі технології.....	141
7.3. Види захисту та забезпечення міжнародного науково-технічного обміну	144
ТЕМА 8. СВІТОВІ ФІНАНСИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	153
8.1. Фінансові ресурси світового господарства	153
8.2. Поняття та функції світового фінансового ринку	154
8.3. Структура та класифікація світового фінансового ринку	156
8.4. Світові фінансові центри.....	158
ТЕМА 9. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ	170
9.1. Сутність, функції та складові елементи світової валютної системи	170
9.2. Поняття валюти, її види та типи. Конвертація валюти.....	172
9.3. Валютний курс: сутність, види і методи визначення.....	175
9.4. Еволюція світової валютної системи	182
ТЕМА 10. МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ТА РОЗРАХУНКОВІ ВІДНОСИНИ	206
10.1. Міжнародний кредит та його роль у міжнародних економічних відносинах.....	206
10.2. Форми міжнародного кредиту	208
10.3. Умови міжнародного кредиту	211
10.4. Міжнародні розрахунки в системі міжнародних економічних відносин.....	214
10.5. Міжнародні організації у сфері фінансової політики	225
ТЕМА 11. МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС ТА ОСНОВНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ	242
11.1. Сутність та види міжнародного бізнесу	242
11.2. Основні форми міжнародної ділової активності	243
11.3. ТНК у міжнародному бізнесі.....	245
11.4. Тенденції та перспективи розвитку міжнародного бізнесу	250
ТЕМА 12. ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	261
12.1. Суть і головні передумови міжнародної економічної інтеграції.....	261
12.2. Етапи розвитку інтеграційних процесів та їх особливості	265
12.3. Розвиток інтеграційних процесів на сучасному етапі.....	276

ТЕМА 13. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	285
13.1. Європейські інтеграційні процеси.....	285
13.2. Особливості розвитку економічної інтеграції в Америці	288
13.3. Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формувань в Азії.....	291
13.4. Особливості інтеграційних процесів в Африці.....	295
13.5. Україна у світових інтеграційних процесах	298
ВІДПОВІДІ ДО ТЕСТІВ	314
ВІДПОВІДІ ДО РОЗРАХУНКОВО-СИТУАЦІЙНИХ ЗАВДАНЬ	315
ДОДАТКИ	320

Характерною рисою сучасної світової економіки є поступовий цивілізаційний зсув, що передбачає відповідну гнучку перебудову організаційних структур та відповідних їм форм міжнародних економічних відносин і зв'язків у сформованих економічних системах. Ці суттєві зміни в структурі та функціонуванні світової економіки у свою чергу сприяють прискоренню процесів інтернаціоналізації, глобалізації продуктивних сил, та світових ринків товарів, послуг та факторів виробництва.

Вивчення міжнародних економічних відносин закладає фундамент найважливішого комплексу економічних знань, необхідних для подальшого вивчення таких дисциплін, як міжнародна економічна діяльність України, міжнародні фінанси, митна справа, міжнародні організації, міжнародний фінансовий менеджмент тощо.

Метою навчального посібника «Міжнародні економічні відносини» є формування у студентів сукупності теоретичних знань і практичних навичок для успішного засвоєння загальних закономірностей розвитку міжнародної економіки, вивчення особливостей основних форм міжнародних економічних відносин.

Основне завдання посібника полягає в тому, щоб майбутні фахівці володіли глибокими знаннями теорії і сучасної наукової методології у сфері міжнародних економічних відносин.

Навчальний посібник складається з тринадцяти тем, в яких відповідно до державних стандартів розглянуто зміст, форми та напрями розвитку міжнародних економічних відносин, проблеми економічної глобалізації та інтеграції. В логічній послідовності розкриваються особливості та закономірності форм міжнародних економічних відносин, форми та інструменти їх регулювання в умовах глобалізації.

Цінність навчального посібника полягає в тому, що він містить не тільки теоретичні положення, а й практичний матеріал для самостійної підготовки та перевірки набутих знань: основні терміни, тестові завдання, питання для самоконтролю, приклади розв'язання задач та рекомендована література.

Системний підхід, запропонований у навчальному посібнику для сприйняття, узагальнення та засвоєння основ міжнародних економічних відносин, створює всі необхідні передумови для опанування відповідних знань. Навчальний посібник «Міжнародні економічні відносини» допоможе читачеві більш ґрунтовно підійти до здійснення практичної діяльності, опанувати терміни, що використовуються в теорії і практиці ринкового середовища.

Навчальний посібник написано відповідно до робочої програми навчальної дисципліни «Міжнародні економічні відносини» і призначено для студентів, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, керівників науково-дослідних організацій, інноваційних підрозділів підприємств, менеджерів усіх рівнів.

Навчальний посібник – це результат роботи колективу авторів кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса. Посібник було підготовлено за загальною редакцією доктора економічних наук, професора Т. В. Орехової.

Навчальний посібник підготовлено авторським колективом у складі: І. В. Хаджинова – теми 1, 2, 7; В. В. Лимар – тема 3; Л. Г. Саркісян – теми 4, 5; Т. В. Орехової – теми 5, 11; Ю. А. Іщук – тема 4; М. Є. Шкурат – тема 6; М. Л. Варламової – теми 7, 11; М. В. Савченко – теми 8, 9, 10; В. В. Середи – теми 9, 10; О. А. Шлапак – тема 12, З. А. Атаманчук – тема 13.

Автори висловлюють вдячність рецензентам.

ТЕМА 1

РОЗДІЛ

**СИСТЕМА
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

- 1.1. Передумови розвитку міжнародних економічних відносин як структурного елементу світового господарства**
- 1.2. Класифікація національних економік у системі міжнародних економічних відносин**
- 1.3. Середовище розвитку міжнародних економічних відносин**
- 1.4. Форми міжнародних економічних відносин**

1.1. Передумови розвитку міжнародних економічних відносин як структурного елементу світового господарства

Становлення міжнародних економічних відносин почалося ще в період великих географічних відкриттів як повільна глобалізація, коли економічні зв'язки між державами мали спорадичний, дискретний характер, залишаючись у рамках окремих локальних ареалів і територій. З епохи великих географічних відкриттів до середини XIX ст. вона переходить у стадію повільно прогресуючої глобалізації, під час якої формується світовий ринок, розвивається міжнародний поділ праці, вимальовується профіль спеціалізації окремих країн і регіонів. Наступний етап (середина XIX – 80-ті роки XX ст.) дістав назву структурної глобалізації, він пов'язаний з економічним переділом світу, розпадом світового господарства на протилежні системи та їхнє єдиноборство.

Розвиток та поглиблення економічних зв'язків між країнами світу, посилення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація господарсько-фінансової діяльності, зростання відкритості національних економік, поява та розвиток міжнародних регіональних угруповань сприяло інтенсифікації розвитку міжнародних економічних відносин у другій половині XX ст.

І, нарешті, послідовна форма глобалізації розвивається в умовах єдиного ринкового світового господарства як об'єктивний процес і важлива ознака постіндустріальної цивілізації.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це система відносин, що виникають між суб'єктами з різних країн щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів, послуг, капіталу, технологій в умовах обмеженості ресурсів і міжнародного поділу праці в межах світового господарства. Вони являють внутрішню організацію світового господарства, законів його розвитку та функціонування, притаманних як світовому господарству загалом, так і окремим формам МЕВ.

Світове господарство – це система національних економік і транснаціональних структур, багатокладний та багатовимірний економічний простір, в межах якого на основі об'єктивних економічних закономірностей інтернаціоналізації господарського життя здійснюється взаємодія різних суб'єктів господарювання. Світове господарство – це сукупність міжнародних економічних відносин у взаємозв'язку з продуктивними силами та відповідним механізмом регулювання й управління. Головною особливістю світового господарства є відкритість, зростаюча орієнтація переважної кількості країн світу на економічну співпрацю. Основою розвитку світового господарства є ринкові системи й механізми.

Отже, міжнародні економічні відносини сьогодні є формою існування й розвитку світового господарства, його внутрішнім механізмом.

Предмет міжнародних економічних відносин містить теоретико-методологічні підходи до вивчення багаторівневого комплексу економічних відносин між окремими країнами, їхніми регіональними об'єднаннями, а також окремими підприємствами (малими та середніми підприємствами, транснаціональними та мультинаціональними компаніями) в системі світового господарства. Як наука міжнародні економічні відносини досліджує не економіку зарубіжних країн, а особливості їхніх економічних відносин.

У сучасних умовах міжнародні економічні відносини визначаються загальними закономірностями господарського розвитку, але вони мають і деякі особливості.

До загальних умов розвитку міжнародних економічних відносин належать:

- велика віддаленість (порівняно з національною економікою) суб'єктів МЕН, тобто покупців і продавців – учасників міжнародного поділу праці, а отже, значно більші транспортні витрати;
- зростаюча залежність від природних, географічних, демографічних, національних, правових, політичних, релігійних, етнічних та інших факторів;
- використання у сфері МЕН різних національних валют, що зумовлює появу валютного ризику, ускладнює розрахунки при зовнішньоекономічній діяльності, що у свою чергу передбачає наявність валютного ринку, валютного регулювання;
- значно більший економічний потенціал суб'єктів міжнародних економічних відносин (ТНК, держав, міжнародних фінансових та економічних організацій та ін.) порівняно із суб'єктами національних економічних відносин;
- менша мобільність окремих видів ресурсів (матеріальних, трудових), детермінована діями держави (протекціонізм, міграційні правила);
- міжнародна стандартизація й сертифікація продукції, що вимагає значних додаткових витрат;
- більш жорстка міжнародна конкуренція, використання широкого набору форм і методів конкурентної боротьби;

- зростання ролі та ускладнення проведення маркетингових досліджень, оскільки для успішного просування товару на зовнішній ринок необхідно враховувати природно-кліматичні, екологічні, економічні, правові, соціальні, політичні, культурні, психологічні, релігійні, морально-етичні умови та інші чинники розвитку країни, позиції конкурентів;

- збільшення валютного, соціального, політичного, транспортного, інформаційного ризиків (особливо це стосується спільних підприємств), міжнародної виробничої спеціалізації, кооперування, проведення спільних науково-технічних, проектно-конструкторських розробок та ін.;

- раціональне поєднання державного та наддержавного регулювання, транснаціональної плановірності та ринкових важелів при формуванні господарського механізму в межах світового господарства.

До **основних факторів розвитку міжнародних економічних відносин** належать:

- неоднорідність природних, географічних, демографічних, економічних умов, нерівномірна забезпеченість матеріальними, трудовими, фінансовими та іншими ресурсами;

- поглиблення міжнародного суспільного поділу праці, зокрема міжнародної спеціалізації, значне розширення номенклатури продукції;

- підвищення ефективності національного виробництва, зумовлене впливом зовнішньоекономічної діяльності;

- розвиток НТР, що унеможливило самостійне використання всіх досягнень сучасної науки і техніки та лідерство однієї країни у всіх сферах наукової діяльності;

- переважний розвиток акціонерної форми, формування глобальної фінансової інфраструктури, зростання ролі ТНК сприяють активізації руху капіталу;

- інформаційна революція, глобальна інформатизація суспільства, що істотно полегшує отримання будь-якої інформації;

- потреба хоча б часткового подолання зростаючого розриву між високорозвинутими та слаборозвинутими країнами при формуванні цілісного світового господарства;

- лібералізація міжнародних економічних відносин, вільний рух товарів і послуг, факторів виробництва сприяють зростанню відкритості національних економік та зменшують межі дії протекціонізму;

- поглиблення глобальної екологічної кризи, послабити або подолати яку можна лише спільними зусиллями всіх країн;

- зростання могутності й посилення ролі міжнародних економічних та громадських партій з їх вимогами на поглиблення співробітництва між різними країнами.

Існує кілька **рівнів розвитку міжнародних економічних відносин** – загальні (традиційні) та якісні рівні.

Рівні міжнародних економічних відносин можна традиційно поділити на макро-, мета- й макрорівні:

- мікрорівень – це, відповідно, рівень зв'язків між фірмами різних країн;
- метарівень – це міжнародні зв'язки галузевого й регіонального значення;
- макрорівень – це рівень державних і міждержавних міжнародних процесів.

Окрім того, враховуючи сучасні процеси інтеграції й глобалізації, можна виділити і:

- мегарівень – це рівень взаємодії суверенних держав як суб'єктів міжнародного права, міждержавних і наддержавних інститутів, міжнародних неурядових економічних організацій (йдеться про міждержавне і наддержавне регулювання економічних відносин).

Також **рівні міжнародних економічних відносин** можна розглядати і **за ступенем розвитку відносин між суб'єктами МЕВ, за ступенем тривалості дії угод і взаємозалежності економік**. Виділяють чотири якісних рівні:

- міжнародні економічні контакти – найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами (більш притаманні юридичним і фізичним особам);

- міжнародна економічна взаємодія – налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародних економічних відносин, які базуються на міжнародних економічних довготривалих угодах, договорах;

- міжнародне економічне співробітництво – міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах; цьому рівневі притаманне партнерство суб'єктів МЕВ;

- міжнародна економічна інтеграція – вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується переплетенням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Кожен вищий рівень не протиставляється нижчому, а є його усталеним і розвиненим продовженням, тобто вищий рівень містить у собі більшість ознак нижчого.

Механізм міжнародних економічних відносин вміщує правові норми й інструменти їх реалізації (міжнародні економічні договори, угоди, Кодекси, хартії тощо), відповідну діяльність міжнародних економічних організацій, направлену на реалізацію цілей з розвитку міжнародних економічних відносин.

Світове господарство є складною комплексною системою з досить чіткими межами, якісними та кількісними параметрами. Його не треба ототожнювати зі світовою економікою, яка стосується здебільшого продуктивних сил, їхніх національних та регіональних особливостей. Не потрібно ототожнювати й зі світовим

ринком. Відмінність світового господарства від світового ринку полягає в тому, що воно проявляється насамперед через міжнародний рух факторів виробництва та товарів (меншою мірою). Для світового ринку переважно характерне міжнародне переміщення товарів, міжнародна торгівля. Світове господарство поєднує усі основні параметри світового ринку та доповнює його новими сутнісними рисами, пов'язаними з міжнародною мобільністю факторів виробництва.

Світове господарство – це єдина, цілісна система з власними законами й правилами. Єдність світового господарства визначається насамперед економічними відносинами між країнами. Чинниками цілісності є:

- дія економічних законів, загальних для усіх країн-учасниць світового господарства, не залежно від рівня розвитку і типу устрою;
- досягнення НТР сприяють агресивному розвитку виробничих сил усіх країн;
- міжнародний поділ праці як матеріальна основа всесвітнього господарства;
- інтернаціоналізація господарської діяльності та посилення інтеграційних процесів;
- формування всесвітньої інфраструктури;
- необхідність спільного підходу до вирішення глобальних проблем сучасності;
- зростаюча потреба у глобальному регулюванні міжнародної співпраці.

Світове господарство має властивості, які не притаманні жодному з національних господарств. На відміну від територіально визначених, більш-менш однорідних за рівнем розвитку, більшою чи меншою мірою керованих національних господарських систем (комплексів) світове господарство має різномірну за розвитком, багатополісну за просторовою організацією, асиметричну (через нерівноправність відносин) будову.

Основними ознаками сучасного світового господарства є:

- зростання кількості об'єктів світового ринку в результаті виходу відносин за кордони країни, поглиблення розвитку міжнародного поділу праці, спеціалізації й кооперації виробництва;
- зростання кількості суб'єктів як наслідок зростання ефективності світової економіки загалом, інтенсивності міжнародного руху (мобільності) чинників виробництва;
- трансформація світової економіки від інтернаціоналізації до транснаціоналізації внаслідок того, що ТНК і ТНБ стають основними структуроутворюючими елементами світового господарства;
- загострення міжнародної конкуренції та її переростання у всесвітню співпрацю;
- розвиток національних економік відкритого типу, загальна лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків;
- формування нового рівня інтернаціоналізації світової економіки на основі глобалізації ринків та утворення регіональних інтеграційних угруповань;

- інформатизація, інформатизовані технології перетворюються на один із найважливіших аспектів розвитку міжнародної економіки;
- виникнення міжнародної фінансової економіки, характерною особливістю якої стала перевага фінансових ринків над ринками матеріальних товарів і ресурсів;
- зростання ролі державного та наддержавного регулювання для виключення прояву анархії, некерованості світової економіки, вирішення проблеми глобальної нестабільності;
- формування нового світового економічного порядку, який би виключив воєнні та ідеологічні протистояння та сприяв впровадженню ринкових механізмів економічного розвитку.

1.2. Класифікація національних економік у системі міжнародних економічних відносин

Класифікація національних економік у системі міжнародних економічних відносин може відбуватися за різними критеріями:

- соціально-економічним;
- соціальним;
- регіональним;
- економічним.

Різні міжнародні організації використовують власний набір із цих показників.

Класифікація країн за методикою ООН здійснюється за чотирма критеріями:

за рівнем розвитку людського потенціалу (Індекс розвитку людського потенціалу – середня тривалість життя; освіченість дорослого населення країни та кількість осіб, що навчаються, рівень ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності (рис. 1.1));

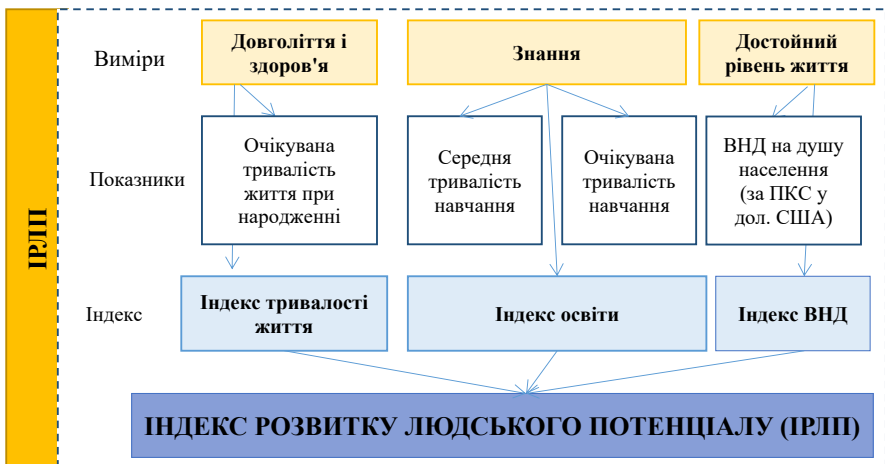


Рис. 1.1. Розрахунок індексу розвитку людського потенціалу

за рівнем доходів (з високим рівнем ВНД на душу населення понад 10 726 дол. США, з середнім – 876–10 725 дол. США, з низьким – менше 875 дол. США);

відповідно до основних глобальних груп (участь у міжнародних організаціях, інтеграційних об'єднаннях);

за регіональною ознакою (Східна Азія, Тихоокеанський регіон, Латинська Америка тощо).

Класифікація країн за методикою МВФ:

країни з розвинутою економікою – 31;

країни з формуванням ринкової економіки та інші країни, що розвиваються – 141.

Географічний критерій (за регіонами світу)

Аналітичний критерій (за джерелами експортних доходів, за джерелами зовнішнього фінансування, країни – чисті дебітори, країни – чисті кредитори, країни за станом обслуговування зовнішнього боргу).

За класифікацією Організації економічного співробітництва та розвитку країни поділяються на:

Промислово розвинені країни – 40 високорозвинених країн. Найпотужнішу групу серед цих країн складають країни так званої «Великої сімки»: Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія, які виробляють найбільші обсяги ВВП у всьому світі і зосереджують у своїх руках значну частину міжнародної торгівлі.

Країни з перехідною економікою – 28 країн Центральної та Східної Європи та колишнього Радянського Союзу, що здійснюють перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки: Азербайджан, Білорусь, Боснія та Герцеговина, Болгарія, Вірменія, Грузія, Естонія, Казахстан, Молдова, Польща, Росія, Румунія, Узбекистан, Україна та інші. У цій групі є підгрупа, яка має суттєві досягнення у реформуванні національних господарств. До цієї підгрупи належать: Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина та Чехія.

Країни, що розвиваються – понад 140 країн Азії, Африки, Латинської Америки. Через велику кількість і особливості соціально-економічного розвитку національних економік ці країни здебільшого систематизують за регіонами з урахуванням їхнього географічного положення.

Класифікація країн за методикою Світового Банку наведена на рис. 1.2.

Перевищення межі за трьома з 4-х показників:

- 1) відношення боргу до ВВП (ВНД) перевищує 50 %;
- 2) відношення боргу до експорту понад 275 %;
- 3) вартості обслуговування зовнішнього боргу до експорту – 30 %;
- 4) відсотків за заборгованістю, до експорту – 20 %.



Рис. 1.2. Класифікація країн за методикою Світового Банку

1.3. Середовище розвитку міжнародних економічних відносин

Існування, функціонування і розвиток будь-якого явища залежить як від внутрішньої будови, внутрішньої статури, внутрішніх рушійних сил, так і від умов, які впливають на це явище ззовні. **Середовище міжнародних економічних відносин** – це система умов і факторів існування міжнародних економічних зв'язків. Таке середовище можна поділити на внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішнє середовище – це внутрішня будова системи міжнародних економічних відносин, що разом з її законами функціонування й розвитку може бути представлено як набір таких елементів:

- зовнішньоекономічна діяльність країн та їх суб'єктів;
- управління міжнародними економічними процесами, регулювання міжнародної економічної взаємодії;
- форми та рівні міжнародних економічних відносин;
- внутрішні закони розвитку міжнародної економіки, тобто ті явища і процеси, що відбуваються у світовій економіці та мають чітко виражений причинно-наслідковий характер.

Зовнішнє середовище – це система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, та система факторів, що формують мікро- та макромотивацію поведінки суб'єктів світогосподарської взаємодії та визначають ефективність їх участі у міжнародному поділі праці. Зовнішнє середовище має певну структуру. За характером воно поділяється на: умови й фактори прямої (безпосередньої) дії та умови й фактори непрямої (опосередкованої) дії.

Фактори безпосередньої дії характеризуються тим, що міжнародні економічні відносини без них не можуть функціонувати (міжнародні організації, торгові представництва, міжнародні правові норми). Навколишнє середовище міжнародних економічних відносин як система факторів безпосереднього впливу на існування та розвиток світової економіки називається **інфраструктурою міжнародних економічних відносин**. Завданням інфраструктури є забезпечення ефективного функціонування об'єктів і суб'єктів міжнародної економіки та спрямованість на оптимізацію їхньої взаємодії.

Фактори непрямої дії характеризуються тим, що їх зміни безпосередньо й одразу не впливають на розвиток міжнародних економічних відносин (розробка нових родовищ корисних копалин, політичні непорозуміння, наукові відкриття, збільшення чи зменшення народжуваності тощо).

За сферами впливу зовнішнє середовище поділяється на: природно-географічне; політико-правове; економічне; соціально-культурне.

Природно-географічне середовище МЄВ. Найголовніші умови та фактори, що впливають на розвиток міжнародних економічних відносин, пов'язані з нерівномірністю розташування природних ресурсів, з їх наявністю чи відсутністю у

різних країнах. Наявність ресурсів тісно перекликається з різноманітністю кліматичних умов, яка сприяє розвитку міжнародного поділу праці, а відповідно, відіграє визначальну роль у розвитку МЕВ. Досить важливими є такі фактори, як величина території країни і кількість населення. Чим менша країна, тим більшою є потреба у її спеціалізації. Великі країни, зазвичай, багаті на природні ресурси і мають широкий спектр кліматичних умов, що нівелює проблему ресурсів.

Не менш важливу роль відіграє розташування країни щодо інших країн та світових торговельних шляхів. Країни, що знаходяться на їх перехресті, переважно спеціалізуються на наданні посередницьких послуг фінансового, комерційного і транспортного типу. Це обумовлює термін «геополітичне розташування», що означає розташування країни щодо інших країн, регіонів, транспортних шляхів (водних, сухопутних, повітряних), а також щодо зіткнення різноманітних інтересів суб'єктів світового господарства.

Природно-географічні умови існування та розвитку міжнародних економічних відносин є первісними щодо інших умов, що входять у середовище МЕВ.

Політико-правове середовище МЕВ характеризується, по-перше, наявним у кожній країні політико-правовим режимом та системою управління й регулювання економіки, та, по-друге, міжнародною політико-правовою системою.

Політико-правовий режим характеризується розгалуженістю гілок влади на законодавчу, виконавчу та судову. Однак, потрібно врахувати і наявні моделі політичного устрою. Переважною моделлю сьогодні виступає республіканська форма правління (понад 150 країн), яка може бути парламентсько-президентською або президентсько-парламентською. Також існує монархічна (понад 30 країн) форма правління, королівство як форма правління діє в 6 країнах, княжіння – в чотирьох. Окремо можна виділити: герцогство, султанат, емірати і папську республіку.

Складовою політико-правового середовища виступає рівень політичної стабільності, що враховує наявність політичних партій, політичних інститутів і рівень демократії, яка може бути за формою правління пряма, представницька, конституційна, соціальна, тоталітарна.

Система управління та регулювання економікою визначається рівнем політичного ризику, який залежить від наявності або відсутності в країні заборони (обмеження) на імпорт, перевезення і конвертування валютних надходжень, можливу націоналізацію, експропріацію та інші негативні явища, що стримують рух інвестиційних коштів. Виділяють такі групи ризиків: майнові, пов'язані з втратою власності; функціональні, що виникають внаслідок поточної зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів МЕВ; ризики переміщення, які виникають з причини переказів доходів через національні кордони.

Політико-правове середовище враховує і зовнішню політику країн; рівень та якість законодавчого забезпечення регулювання зовнішньоекономічних відносин (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Міжнародне політико-правове середовище МЕВ

Саме міжнародна політика має більший вплив на розвиток міжнародних економічних відносин, ніж внутрішня політика – на розвиток національної економіки, оскільки національна економічна система у більшості країн складалася протягом тривалого часу і набула ознак самодостатності. Тому раптова зміна внутрішньої економічної політики не може відразу помітно змінити напрям її розвитку. Світове господарство склалося пізніше й наразі перебуває на стадії формування, тому помітно реагує на зміни міжнародної політики. Крім того, міжнародні економічні відносини функціонують на більш відповідальному рівні дотримання правових і договірних норм, порушення яких мають значно помітніші і відчутніші наслідки.

Загалом до **економічного середовища МЕВ** можна віднести стан розвитку економічного потенціалу країн і стан інтегрованості держав у світове господарство. Значний вплив на МЕВ здійснює оптимальність розвитку національної економіки та експортного потенціалу, а саме:

- панівні відносини власності;
- механізм організації національної економіки;
- виробничі та зовнішньоекономічні традиції країни;
- економічний потенціал країни;

- якісний рівень і диверсифікація розвитку НДДКР;
- рівень розвитку засобів виробництва, техніки та технологій;
- міжнародна спеціалізація економічної діяльності країни;
- рівень розвитку інфраструктури;
- спорідненість будови економік країн;
- демографічна ситуація;
- рівень споживання населення (дохід, ціни, заощадження).

Крім наведених, до основних факторів посилення економічної взаємозалежності країн необхідно віднести: міжнародну спеціалізацію економічної діяльності країн; спільність економічних інтересів країн (рівень життя, оптимальність виробництва, збереження ресурсів тощо); глобальні проблеми людства.

У сучасних умовах розвитку світового господарства набуває значення технологічна складова економічного середовища, яка насамперед характеризується рівнем енергозабезпечення країни, наявністю і розгалуженістю транспортної мережі, інформативним забезпеченням економічної діяльності, можливостями втілення у виробництво високих технологій тощо.

Соціально-культурне середовище відображає структуру населення країни, рівень політичної свідомості й прихильність до політичної партії, особливості історичного розвитку. Важливими складовими соціально-культурного середовища є ставлення населення до релігії, праці; рівень розвитку освіти; організація медичного забезпечення; організація відпочинку громадян.

Незважаючи на економічну цілісність сучасного світу, стереотипи поведінки та системи цінностей, які проявляються в ході контактів між людьми, ще далеко не уніфіковані. Кожна країна має свої традиції, норми та обмеження. Ігнорування культурних особливостей та їхніх основних елементів може суттєво гальмувати розвиток міжнародних економічних відносин. Вплив соціально-культурного середовища на динаміку світогосподарських зв'язків здійснюється у формі сприйняття зарубіжним споживачем товару чи послуг, специфіки поведінки споживача на ринку, можливостей впливу на нього. Крім того, культурне середовище формує норми поведінки в бізнесі.

Ефективність функціонування міжнародної економічної системи значною мірою залежить від:

- по-перше, ступеня розвитку всіх елементів цієї системи;
- по-друге, темпів і динаміки міжнародних інтеграційних процесів;
- по-третє, швидкості поширення та закріплення постіндустріальної моделі розвитку у світовому масштабі;
- по-четверте, уніфікації середовища розвитку МЕН;
- по-п'яте, прискорення формування глобальних регулятивних механізмів.

1.4. Форми міжнародних економічних відносин

Сучасні міжнародні економічні відносини є системою економічних зв'язків, які характеризуються:

- виходом за межі національних господарств;
- взаємодією фізичних і юридичних осіб, держав і міжнародних організацій;
- визначеністю форм;
- різними рівнями глибини існування, функціонування, здійснення.

Міжнародні економічні відносини здійснюються насамперед шляхом участі різних суб'єктів в міжнародному поділі праці.

Суб'єктами МЕВ є:

- на мікроекономічному рівні: національні підприємства (фірми) – юридичні особи, іноземні підприємства, підприємства з іноземними інвестиціями, а також фізичні особи, що здійснюють зовнішньоекономічні операції;
- на макроекономічному рівні суб'єктами міжнародних економічних відносин виступають окремі національні економіки, інтеграційні угруповання країн (приблизно 70: ЄС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР, ОПЕК та ін.), великі міста та окремі області (регіони) різних країн;
- на обох рівнях функціонують найбільші міжнародні торговельні, фінансові, міжнародні корпорації (транснаціональні компанії, мультинаціональні компанії, транснаціональні банки), а також інституційні інвестори: інвестиційні, пенсійні та інші фонди, страхові, трастові компанії;
- на наднаціональному рівні як суб'єкти МЕВ діють міжнародні фінансові та економічні організації та наднаціональні інститути (МВФ, МБРР, Паризький клуб, Лондонський клуб, СОТ).

Об'єктами міжнародних економічних відносин є товари, послуги, матеріально-грошові та трудові ресурси, технології, які є предметом міжнародного обміну.

Основними **формами системи сучасних міжнародних економічних відносин** вважаються:

- міжнародна торгівля товарами та послугами;
- міжнародна міграція капіталу;
- міжнародна міграція робочої сили;
- міжнародний обмін у галузі науки і техніки;
- міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини;
- глобальна і регіональна економічна інтеграція;
- діяльність міжнародних економічних організацій;
- міжнародне співробітництво у вирішенні глобальних проблем людства.

Усі форми міжнародних економічних відносин взаємопов'язані та знаходяться в постійному розвитку. Наприклад, торгівля товарами супроводжується забезпеченням транспортних, фінансових, страхових послуг. Торгівля товарами та послугами складає найбільшу частину (майже 80 %) загальних розрахунків між

країнами (якщо не вважати спекулятивне переміщення валютних коштів). Проте найдинамічніше розвивається сьогодні міжнародний рух капіталу.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Економічне середовище МЕВ – чинники економічного характеру, які впливають на дії учасників МЕВ. До таких чинників належать, зокрема, структура національного господарства країн, рівень їх економічного розвитку, величина валового продукту на душу населення.

Інтернаціоналізація виробництва – формування інтернаціонального процесу виробництва, зростання виробничої взаємозалежності країн, їх економічних суб'єктів.

Інтернаціоналізація капіталу – процес взаємопереплетіння та об'єднання капіталу різних країн. Формами інтернаціоналізації капіталу є міжнародний обмін підприємницьким і позичковим капіталами.

Інфраструктурне середовище МЕВ – галузі, види економічної активності, які забезпечують діяльність суб'єктів МЕВ (міжнародний транспорт, шляхи, засоби зв'язку).

Міжнародна економічна діяльність (МЕД) – діяльність економічних суб'єктів підприємств насамперед у міжнародній сфері, на міжнародному ринку. Виділяють такі види МЕД: експорт / імпорт товарів і послуг, ліцензування, франчайзинг, господарська діяльність за кордоном, інвестування за кордоном.

Міжнародна економічна система – сукупність елементів світової економіки з властивими їм характеристиками, у процесі взаємодії яких виникають загальні властивості та якості, закони і закономірності функціонування цієї системи.

Міжнародна кооперація – об'єднання зусиль, виробничих ресурсів господарських суб'єктів різних країн у здійсненні певних видів економічної діяльності.

Міжнародна спеціалізація – концентрація виробничих ресурсів країни, її резидентів на певних видах економічної активності.

Міжнародний поділ праці (МПП) – поділ праці між країнами. МПП забезпечує зростання суспільної продуктивності праці та сприяє економії робочого часу в масштабах всієї світової економіки. Основою МПП є економічно вигідна спеціалізація окремих країн.

Міжнародні економічні відносини – торговельні, валютно-фінансові та інші економічні відносини, які виникають між економічними суб'єктами різних країн.

Політичне середовище МЕВ – сукупність політичних чинників, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ (політичні інтереси, мотиви держав, політичні устрої країн, політичні ризики).

Правове середовище МЕВ – нормативно-законодавча база, що впливає на поведінку учасників МЕВ.

Світове господарство – сукупність національних господарств, які тісно взаємодіють між собою.

Світовий ринок (СР) – товарно-грошові відносини між економічними суб'єктами різних країн. Об'єктами цих відносин є товари, послуги, активи, технології, робоча сила. СР певного товару – являє собою взаємодію пропозиції та попиту на цей товар у міжнародному масштабі.

Середовище МЕВ – зовнішні щодо суб'єктів МЕВ політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні чинники.

Соціально-культурне середовище МЕВ – система соціально-культурних факторів, які визначають поведінку суб'єктів МЕВ (соціальні норми поведінки людей, їх цінності в різних країнах тощо).

Фактори середовища МЕВ побічного впливу – не мають безпосереднього значення для функціонування суб'єктів МЕВ, але відбиваються на їхніх діях. До цих факторів належать стан економіки країни, міжнародні політичні події, соціально-культурні чинники.

Фактори середовища МЕВ прямого впливу – безпосередньо впливають на дії суб'єктів МЕВ. До цих факторів належать постачальники, споживачі, працівники, конкуренти, закони та установи державного регулювання.

Форми МЕВ – міжнародна торгівля, міжнародна міграція капіталу, трудова міграція між країнами, валютні відносини і розрахунки, міжнародна економічна інтеграція, науково-технічне співробітництво.



ТЕСТИ

1. Яка із зазначених країн не є членом Організації країн-експортерів нафти (ОРЕС)?

- а) Алжир;
- б) Індонезія;
- в) Марокко;
- г) Саудівська Аравія.

2. Яка із зазначених країн не належить до групи країн із розвинутою ринковою економікою?

- а) Тайвань;
- б) Нова Зеландія;
- в) Китай;
- г) Австралія.

3. Основними елементами міжнародної економічної системи є:

- а) країни;
- б) області;
- в) галузі;
- г) угруповання країн.

4. Які країни є країнами з плановою економікою?

- а) Куба;
- б) Китай;
- в) Росія;
- г) КНДР.

5. Об'єктом вивчення міжнародних економічних відносин є:

- а) сплата сировини вітчизняним підприємством нерезидентам;
- б) купівля шедевра Леонардо да Вінчі «Спаситель світу» на аукціоні Christie's 16 листопада 2017 р.;
- в) придбання акцій ПрАТ «ММК ім. Ілліча»;
- г) придбання казначейських зобов'язань резидентами.

6. Принцип, за яким структурні елементи розвиваються за тими самими закономірностями, що і світова система:

- а) цілісності;
- б) циклічності;
- в) системності;
- г) інтегративності.

7. Які країни мають політичний нейтралітет?

- а) Швейцарія;
- б) Росія;
- в) країни Бенілюкс;
- г) країни-карлики.

8. Найпростіші епізодичні зв'язки між суб'єктами міжнародних економічних відносин:

- а) зустріч;
- б) випадковість;
- в) економічна взаємодія;
- г) економічний контакт.

9. До якої групи країн належить Україна?

- а) розвинені країни;
- б) країни, що розвиваються;
- в) країни з перехідною економікою;
- г) нові індустріальні країни.

10. До третинного сектору економіки належить:

- а) сільське господарство і промисловість;
- б) сфера послуг;
- в) промисловість;
- г) будівництво.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Поясніть взаємозв'язок між світовим господарством та МЕВ.
2. Назвіть основні характерні риси світового господарства.
3. Які форми сучасних МЕВ Ви знаєте?
4. Назвіть основні чинники розвитку сучасних МЕВ.
5. У чому різниця між традиційними та якісними рівнями розвитку МЕВ?
6. Чи впливає природно-географічне середовище на МЕВ у сучасних умовах?

Чому? Наведіть приклади.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародні економічні відносини: запитання та відповіді: навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, Т. А. Спорека, М. А. Зайця. 5-те вид. перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2017. 332 с.
2. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Одеса: ТОВ «ПЛУТОН», 2016. 352 с.
3. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.

ТЕМА 2

ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

2.1. Класична теорія міжнародної торгівлі

2.2. Неокласичні теорії міжнародної торгівлі

2.3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі

2.1. Класичні теорії міжнародних економічних відносин

Сьогодні розроблено два типи теорій торгівлі, які по-різному відповідають на запитання: які товари необхідно експортувати та які імпортувати, з якими країнами торгувати та у якому обсязі, чи потрібно державі втручатися у вільний потік товарів, і якщо так, то в якому обсязі (рис. 2.1)?

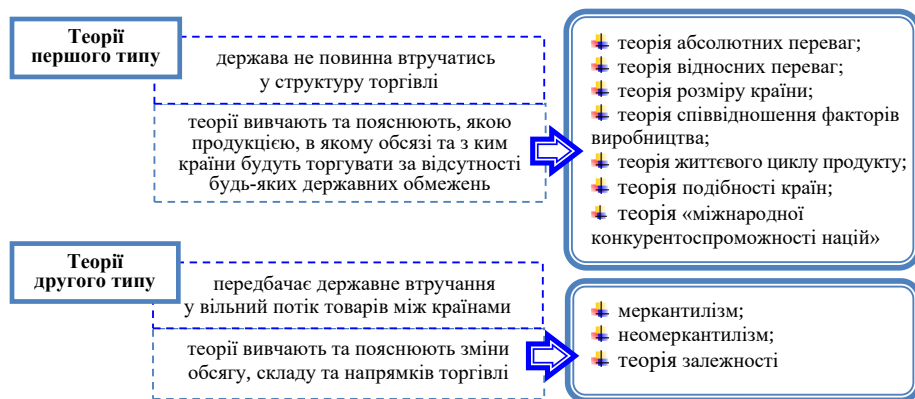


Рис. 2.1. Типи теорій торгівлі

Теорія меркантилізму

Перша теорія міжнародної торгівлі – **теорія меркантилізму** (mercantilism) – була розроблена європейськими вченими Томасом Маном (Tomas Mun, 1571–1641 pp.), Чарльзом Дейвіантом (Charles Davenant, 1656–1714 pp.), Жаномі Батістом Колбертом (Jean Baptiste Colbert, 1619–1683 pp.), сером Вільмом Петті (Sir William Petty, 1623–1687 pp.). Ця економічна теорія виникла та пояснювала зовнішню торгівлю у період розвитку та занепаду середньовічного феодалізму в Європі (1500–1804 pp.), коли утворювалися та зміцнювалися європейські держави, найсильніші з яких захоплювали колонії і боролися за поділ сфер впливу. У цих умовах виникла потреба в економічній теорії, яка б обґрунтувала роль товару та необхідність економічного виходу національних держав на зовнішні ринки. Ці функції чудово виконав меркантилізм [1, с. 12].

Меркантилізм – це економічне вчення та економічна політика яка представляє інтереси торгової буржуазії у періоди феодалізму та становлення капіталізму [3, с. 123].

Згідно з теорією меркантилізму багатство країни вимірюється кількістю золота та срібла, якою вони володіють. Меркантилісти вважали, що економічна система складається з трьох секторів: виробничого, сільськогосподарського та іноземних колоній. Для ефективного функціонування економічної системи найважливішими, на їхню думку, були торговці, їхня праця розглядалась як основний фактор виробництва. Отже, джерелом багатства є сфера обігу, а не сфера виробництва; багатство ототожнювалося з грошовим капіталом. Грошові кошти (у формі золота та срібла) дають змогу утримувати армію, зміцнювати становище правителя, сприяють проведенню колоніальних війн, виникненню фабрик (мануфактур), утворенню нових робочих місць.

Оскільки у світі, на думку прихильників цієї теорії, існує обмежена кількість багатства (золота та срібла), то країни можуть збільшувати своє багатство і через зuboжіння інших, тобто внаслідок перерозподілу. Тому для зміцнення економічних позицій держава повинна вживати таких заходів (рис. 2.2).

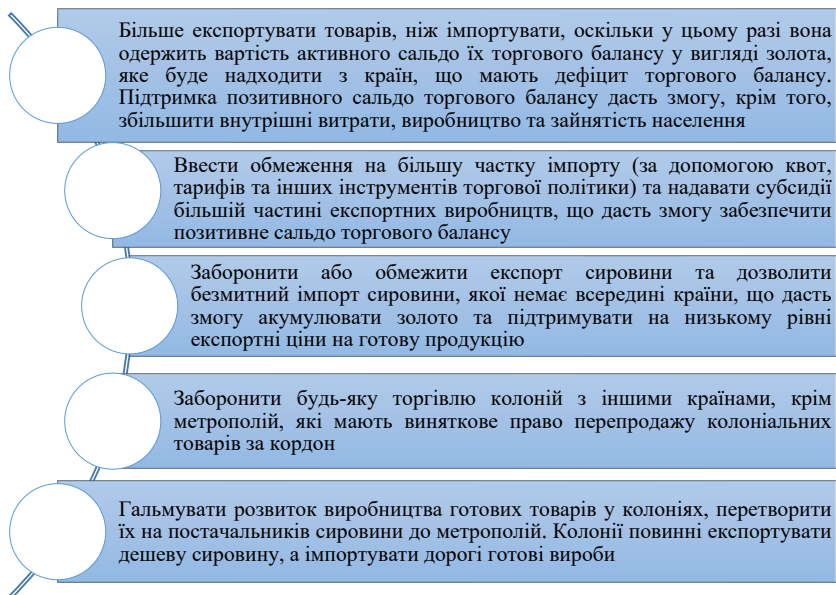


Рис. 2.2. Заходи щодо зміцнення економічних позицій держави

Однією з головних передумов меркантилістської теорії було те, що економічна система функціонувала в умовах неповної зайнятості, внаслідок чого приплив додаткового золота з-за кордону міг у поєднанні з надлишковою робочою силою збільшити виробництво.

Якщо б зайнятість населення була повною, приплив золота з-за кордону спричиняв би зростання інфляції та не знаходив ефективного використання.

На практиці економічна політика держав, яка базувалася на поглядах меркантилістів, призвела до встановлення державної монополії на зовнішню торгівлю. Уряди країн намагалися забороняти експорт золота та срібла приватним особам, а порушники каралися до смерті. Зовнішню торгівлю дозволялося здійснювати визначеним компаніям. І тільки за певними маршрутами. Головним їхнім завданням було забезпечити позитивне сальдо торгового балансу.

Обмеження імпорту, які вводились односторонньо, ускладнювали міжнародну торгівлю. Вона поділилася на «зони», які задовольняли інтереси метрополій (Англії, Франції, Іспанії тощо) та зв'язаних з ними колоніальних країн [2, с. 125].

Використання теорії меркантилізму сприяло збагаченню метрополій, що викликало значне незадоволення у колоніях і призвело до війни за незалежність у Північній Америці. Після 1800 р. з послабленням впливу меркантилізму метрополії зрідка застосовували заходи для обмеження розвитку промислового потенціалу в своїх колоніях, але організаційними та правовими методами продовжували гальмувати їхню зовнішню торгівлю.

Заслугою меркантилістів є те, що вони першими запропонували струнку теорію міжнародної торгівлі, показали її значення для економічного зростання країн, розробили можливу модель її розвитку, вперше описали те, що у сучасній економіці зветься платіжним балансом.

Обмеженість меркантилістів полягає у тому, що вони вважали, що збагачення країн можливе не тільки внаслідок перерозподілу вже наявного багатства, але й завдяки його нарощуванню.

Модель «ціни – золото – потоки» Д. Х'юма

Англійський економіст Девід Х'юм (David Hume, 1711–1776 pp.) був одним із перших, хто кинув виклик меркантилізму, розробивши механізм взаємодії «цін – золота – потоків» («price – specie – flow»).

Д. Х'юм заперечував положення меркантилістів про те, що країни можуть до нескінченності збільшувати кількість наявного у них золота і що це не впливає на їхню міжнародну конкурентоспроможність. Він довів, що приплив золота внаслідок підтримки позитивного сальдо торгового балансу збільшить пропозицію грошей всередині країни та призведе до зростання зарплати та цін, а це своєю чергою спричинить падіння конкурентоспроможності країни. І навпаки, відплив золота з країни приведе до падіння цін та зарплати і підвищить конкурентоспроможність

країни. Отже, країна не зможе постійно підтримувати позитивне сальдо торгового балансу – цьому будуть перешкоджати внутрішньоекономічні чинники [2, с. 150].

Рух золота між країнами є механізмом тонкого настроювання національних економік, внаслідок чого розмір експорту і розмір імпорту врівноважуватимуться і торгове сальдо буде дорівнювати нулю.

Ця концепція базувалася на таких припущеннях:

- 1) прямий зв'язок між кількістю грошей в обігу та рівнем цін (потім це отримає назву кількісної теорії грошей);
- 2) повна зайнятість у кожній з країн;
- 3) попит на товари еластичний за ціною (зростання цін приводить до скорочення витрат на товари та навпаки);
- 4) існує ситуація чистої конкуренції на ринку як товарів, так і факторів виробництва;
- 5) національні валюти вільно конвертуються у золото і назад (пізніше це отримає назву «золотий стандарт»).

Якщо цих умов дотримуються, автоматично врівноважується торговий баланс.

Неомеркантилізм

Останнім часом застосовується термін неомеркантилізм. Його використовують стосовно тих країн, які намагаються мати активне сальдо торгового балансу для досягнення якої-небудь соціальної або політичної мети. Країна може, наприклад, намагатися добитися повної зайнятості, збільшуючи масштаби виробництва понад те, що диктує попит у країні, та експортуючи надлишок за кордон. Або, наприклад, країна прагне зберегти політичний вплив у якій-небудь країні, експортуючи туди більше товарів, ніж імпортуючи звідти.

Частина термінології меркантилізму використовується у наш час: термін «активний торговий баланс» означає, що у країні експорт перебільшує імпорт; термін «пасивний торговий баланс» вказує на дефіцит торгового балансу. Ці терміни часто вживаються неправильно: «активний» (сприятливий) – коли йдеться про вигоду, а «пасивний» (несприятливий) свідчить про збитки. Проте не обов'язково є збитковим дефіцит торгового балансу, а активний торговий баланс може бути не вигідним для країни. Наприклад, коли країна має активне сальдо, тобто імпортує товарів та послуг на меншу суму, ніж експортує, то у часи панування меркантилізму різниця між експортом та імпортом відшкодовувалася золотом, а сьогодні вона компенсується наданням кредиту країні з дефіцитним балансом. Якщо кредит не погашається повністю, то активний торговий баланс буде не вигідним для країни-кредитора [3, с. 234].

Основні **висновки** меркантилістської та неомеркантилістської теорій такі:

1. Меркантилісти вперше запропонували струнку теорію міжнародної торгівлі. Вони вважали, що багатство країни полягає у володінні золотом та сріблом, і

для досягнення цієї мети держави повинні: експортувати товарів та послуг більше, ніж імпортувати; регулювати зовнішню торгівлю для збільшення експорту і зменшення імпорту; заборонити або обмежити експорт сировини і дозволити безмитний імпорт сировини; заборонити будь-яку торгівлю своїх колоній з іншими країнами, крім метрополії.

2. Провісники класичної школи економіки показали прямий зв'язок зовнішньої торгівлі з внутрішньоекономічним розвитком країни.

3. Неомеркантилісти пояснюють прагнення деяких країн мати активний торговий баланс соціальними або політичними потребами цих країн.

4. Частина термінології часів меркантилізму збереглася до наших днів і часто вживається, за суттю, неправильно: пасивний торговий баланс (несприятливий) не обов'язково є збитковим; активний торговий баланс (сприятливий) може бути не вигідним.

Теорія абсолютних переваг

Засновником класичної школи економічної думки був Адам Сміт (Adam Smith, 1723–1790 pp.). У своїй книзі «Дослідження про природу та причини багатства народів» (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations), що вийшла у 1776 р., А. Сміт критикував твердження меркантилістів про те, що багатство країни залежить від володіння скарбами у вигляді золота або коштовностей, які надходять до країни внаслідок перевищення експорту над імпортом. Натомість він проголосив, що основою багатства націй та народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві тих товарів, щодо яких вони мають абсолютні переваги.

А. Сміт поставив запитання: «Навіщо громадяни країни повинні купувати вітчизняні товари, якщо вони можуть купувати такі ж за кордоном за нижчими цінами?». Найпростіше цього можна досягти в умовах, коли виробники будуть економічно вільні та зможуть самостійно у межах чинного законодавства вибирати рід своєї діяльності. Така політика отримала назву «лессе-фер» (laissez-faire), що означає політику державного невтручання в економіку та свободи конкуренції. Завдяки цій політиці ресурси кожної країни перетечуть у рентабельні галузі, адже країна не зможе конкурувати на світовому ринку в нерентабельних галузях. Для визначення того, на виробництві якої продукції варто спеціалізуватися країні, А. Сміт пропонував враховувати природні переваги (nature advantage) та набуті переваги (acquired advantage) країни. Природні переваги країна може мати завдяки своїм кліматичним особливостям або наявності певних природних ресурсів. Клімат може визначати, наприклад, яку сільськогосподарську продукцію країна може виробляти з найбільшою вигодою, а наявність значних запасів руди, нафти, інших природних ресурсів – яку промислову продукцію. Набуті переваги країна може мати внаслідок розвитку технології виробництва та високої кваліфікації

робочої сили. Перевага у технології виробництва пов'язана зі здатністю, по-перше, виготовляти різноманітну або складну продукцію з меншими затратами, по-друге, ефективніше виробляти однорідну продукцію [3, с. 10].

Відмінності у природних та набутих перевагах країн зазвичай мають досить сталий, довгостроковий характер, що пов'язано з низькою мобільністю факторів виробництва. Тому витрати виробництва тих самих товарів будуть відрізнятися в різних країнах. Саме відмінності у витратах формують базу для взаємовигідної торгівлі між країнами. Відмова від виробництва товарів, у яких країна не має абсолютних переваг, та концепція зосередження ресурсів на виробництві інших товарів, у яких вона їх має, приводить до збільшення загального обсягу виробництва, зростання обміну між країнами.

Суть теорії зовнішньої торгівлі А. Сміта, або теорії абсолютних переваг: країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, що продукуються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговим партнерам).

Теорія абсолютних переваг базується на певних припущеннях (рис. 2.3).

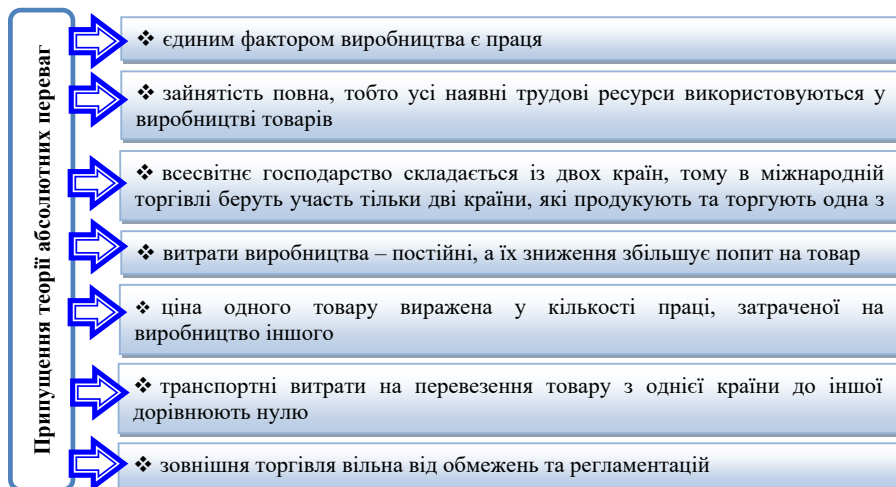


Рис. 2.3. Припущення теорії абсолютних переваг

Відповідно до поглядів А. Сміта:

- 1) урядам не треба втручатись у зовнішню торгівлю: вони мають підтримувати режим відкритих ринків та свободи торгівлі;
- 2) нації, так само як і приватні особи, повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких у них є переваги, та торгувати ними в обмін на товари, переваги у виробництві яких мають інші нації;

3) зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці розширенням ринку за межі національних кордонів;

4) експорт є позитивним чинником для економіки, тому що забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку;

5) субсидії на експорт є податком на населення та призводять до підвищення внутрішніх цін і тому мають бути скасовані.

Теорія порівняльних переваг

Теорію абсолютних переваг А. Сміта розвинув Давид Рікардо (David Ricardo, 1772–1823 рр.), довівши, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила. Він показав, що торгівля вигідна кожній із двох країн, навіть якщо одна з них має абсолютні переваги у виробництві обох товарів.

Теорія порівняльних переваг базується на тих самих припущеннях, що і теорія абсолютних переваг, використовуючи додатково поняття альтернативних витрат. Альтернативні витрати – це просте порівняння цін одиниць двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво.

Альтернативна ціна – це робочий час, потрібний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару [1, с. 45].

Суть теорії порівняльних переваг: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

2.2. Неокласичні теорії міжнародної торгівлі

Теорія розміру країни

Теорія абсолютних переваг не враховує відмінностей країн за їх виробничою спеціалізацією. Сучасні дослідження, які враховують фактор розміру країн, дають змогу пояснити, у якому обсязі та якого типу продукція буде залучена у міжнародну торгівлю.

За теорією розміру країни (Theory of Country Size) країни з більшою територією зазвичай мають різноманітніші кліматичні умови та природні ресурси, вони загалом ближчі до економічної самодостатності, ніж малі за розміром країни.

Більшість великих країн, наприклад США, Росія, Китай, Індія, Бразилія, імпортують значно менше товарів та експортують значно менше своєї продукції, ніж невеликі країни, наприклад Нідерланди, Південна Корея, Ірландія, Бельгія. Проте є і винятки: Північна Корея, Куба – невеликі країни, у яких торгівля забезпечує дуже малу частку національного доходу через жорсткі торгові обмеження.

Теорія абсолютних переваг нехтує транспортними витратами, хоча вони порівняно впливають на великі та малі країни. Зазвичай, нормальна максимальна відстань перевезення продукту становить орієнтовно 100 миль, оскільки зі збільшенням відстані ціни на перевезення надто зростають. Значна частина виробничих та ринкових потужностей у великих країнах, наприклад, у США, розміщується у понад 100 милях від кордонів. У маленьких країнах, наприклад у Данії, майже всі виробничі та ринкові потужності розташовані менше ніж у 100 милях від кордонів. Отже, низькі транспортні витрати у невеликих країнах сприяють розвитку міжнародної торгівлі, а значні транспортні витрати у великих країнах її гальмують [5, с. 123].

Якщо порівнювати країни за розміром їхньої економіки, то країни з розвинутою економікою та високим доходом на душу населення, очевидно, вироблятимуть товари, для яких застосовуються технології, що вимагають більшої тривалості випуску продукції, тому що ці країни розвивають галузі, що обслуговують великі внутрішні ринки. Ці ж галузі намагаються досягти конкурентоспроможності на експортних ринках.

Основні **висновки** теорії розміру країни такі:

1. Великі країни, порівняно з малими, експортують меншу частку виробленої продукції та імпортують меншу частку товарів.
2. Великі країни, на відміну від малих, мають різноманітніші ресурси.
3. Великі країни, порівняно з малими, мають вищі транспортні витрати у міжнародній торгівлі.
4. Великі країни, на відміну від малих, зазвичай можуть здійснювати великосерійне виробництво.

Теорія співвідношення факторів виробництва

А. Сміт та Д. Рікардо пояснювали міжнародну торгівлю існуванням абсолютних та порівняльних переваг у виробництві товарів, а головним фактором, що впливає на виробництво товарів, вони вважали працю. Ціна товару, на їхню думку, залежала тільки від трудових витрат, тобто вони дотримувалися трудової теорії вартості.

У середині 1920-х рр. шведські економісти-неокласики Елі Хекшер (Eli F. Hecksher, 1879–1952 рр.) та Бертіль Олін (Bertil Ohlin, 1899–1979 рр.) розробили теорію співвідношення факторів виробництва, яка отримала назву теорії Хекшера–Оліна (Hecksher–Ohlin Theory). Не відмовляючись від трудової теорії вартості, вони доповнили її положенням, що у створенні вартості беруть участь, крім праці, й інші фактори виробництва, наприклад, земля та капітал.

Згодом положення теорії Хекшера–Оліна були математично підкріплені Полом Самуельсоном (Paul Samuelson, 1915–2009 рр.). Він визначив жорсткі передумови, з дотриманням яких твердження Хекшера–Оліна ставало повністю коректним. Самуельсон припускав, що:

1) є дві країни, два товари та два фактори виробництва (звичайне спрощення $2 \times 2 \times 2$);

2) пропозиція факторів у кожній країні фіксована та їхнє переміщення можливе між секторами всередині країн, але не між країнами;

3) країни відрізняються одна від одної лише забезпеченістю факторами виробництва;

4) в обох країнах технологія така, що забезпечується незмінний ефект масштабу.

Зміст теорії Хекшера–Оліна, за словами Б. Оліна, такий: «Товари, які потребують для свого виробництва значних затрат (надлишкових факторів виробництва) та невеликих затрат (дефіцитних факторів), експортуються в обмін на товари, які продукуються з використанням факторів у оберненій пропорції.

Зокрема у прихованому вигляді експортуються надлишкові фактори та імпортується дефіцитні фактори виробництва. Або, інакше, країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів» [1, с. 156].

Щоб довести правильність цього твердження, необхідно насамперед визначити, що розуміють під надлишком факторів виробництва та інтенсивністю їх використання.

Країна вважається у надлишку наділеною робочою силою, якщо співвідношення між її кількістю та рештою факторів у неї більше, ніж у решті країн світу.

Продукт вважається працемістким, якщо частка затрат на робочу силу в його вартості більша, ніж у вартості інших продуктів.

Теорія Хекшера–Оліна, яка пояснює структуру міжнародної торгівлі, починається зі спеціального розділу, присвяченого причинам міжнародних відмінностей у цінах до встановлення торгових відносин. Хекшер та Олін стверджували, що джерелом відмінностей порівняльних витрат є співвідношення факторів виробництва, а не відмінності у попиті або технології в різних країнах.

Основні **висновки** теорії співвідношення факторів виробництва такі:

1. Фактороінтенсивність визначає відносні затрати факторів виробництва на створення певного товару.

2. Факторонасиченість визначає відносну забезпеченість країни факторами виробництва.

3. Згідно з теорією співвідношення факторів виробництва Хекшера–Оліна різниця у відносних цінах на товари у різних країнах і, отже, торгівля між ними пояснюється різною відотною наділеністю країн факторами виробництва. Кожна країна експортує ті товари, для виробництва яких вона має надлишкові фактори виробництва, та імпортує ті товари, щодо яких у неї відносна нестача факторів виробництва.

Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва

У 1948 р. американський економіст Пол Самуельсон довів теорему вирівнювання цін на фактори виробництва (Factor Price Equalization Theorem), яка отримала назву теореми Хекшера–Оліна–Самуельсона – міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних та відносних цін на гомогенні фактори виробництва у країнах, що торгують.

Гомогенний капітал – це капітал, який має однакові продуктивність та ризикованість; гомогенна праця – це праця з однаковим рівнем підготовки, освіти та продуктивності; гомогенні землі – це землі з однаковою родючістю, станом ґрунтів тощо.

До переваг теорії різної відносної забезпеченості факторами виробництва, що складається із двох взаємозв'язаних теорем – теореми Хекшера–Оліна та теореми Хекшера–Оліна–Самуельсона, належить те, що вона є важливим інструментом аналізу міжнародної економіки, який ілюструє та доводить принцип загальної рівноваги, якому повинен підпорядковуватись економічний розвиток [5, с. 145].

Недоліки теорії Хекшера–Оліна та теореми Хекшера–Оліна–Самуельсона впливають із припущень, на яких вони базуються (рис. 2.4).

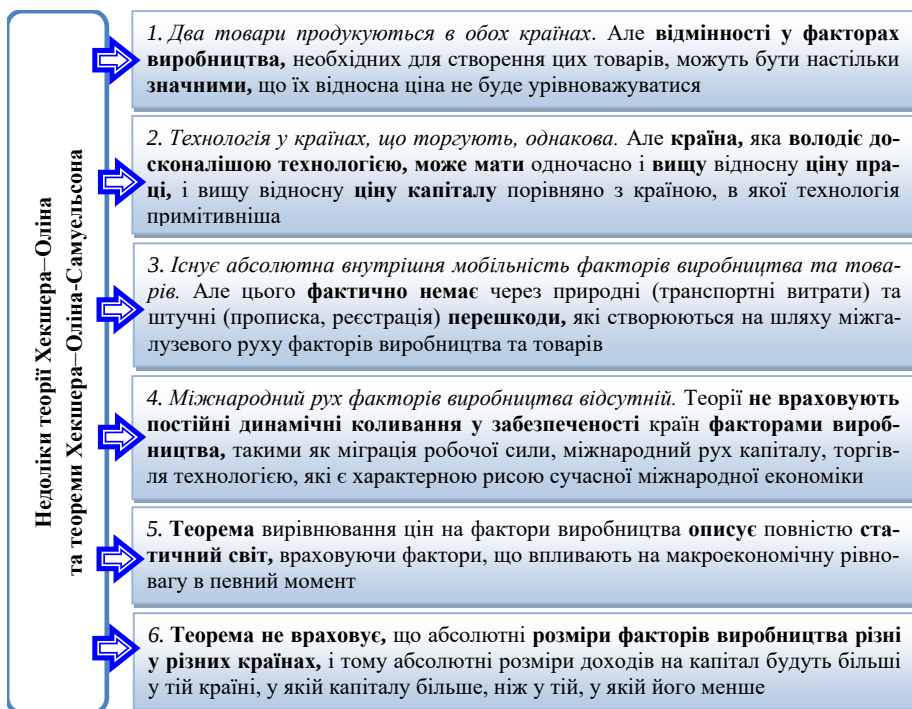


Рис. 2.4. Недоліки теорії Хекшера–Оліна та теореми Хекшера–Оліна–Самуельсона

Неокласична концепція Хекшера–Оліна виявилася зручною для пояснення причин розвитку торгівлі між метрополіями та колоніями, коли в обмін на сировинні товари, які надходили у розвинені країни, назад вивозилися машини, обладнання, капітал.

Концепція Хекшера–Оліна використовувалася для пояснення переваг країн в експорті окремих видів продукції в сучасних умовах.

Основні **висновки** концепції Хекшера–Оліна та теореми Хекшера–Оліна–Самуельсона такі:

1. Згідно з теорією Хекшера–Оліна у країнах спостерігається тенденція експортувати товари, для продукування яких використовуються надлишкові фактори виробництва та, навпаки, імпортувати товари, для виробництва яких необхідні відносно рідкісні фактори.
2. Згідно з теоремою Хекшера–Оліна–Самуельсона у міжнародній торгівлі за відповідних умов простежується тенденція до вирівнювання «факторних цін».
3. Теорія факторів виробництва пояснює виробництво товарів як результат використання первісних елементів – факторів виробництва. Класична економічна теорія виділяє три основні фактори: працю, землю та капітал.
4. Експорт товарів може бути замінений переміщенням факторів виробництва.
5. Під ціною фактора розуміється винагорода, яку отримує власник фактора за його використання. Для праці – це заробітна плата, для капіталу – відсоткова ставка, для землі – рента.

Парадокс Леонтьєва та його пояснення

У 1953 р. американський вчений, майбутній лауреат Нобелівської премії В. Леонтьєв (Wassily Leontief) опублікував результати своїх досліджень, присвячених практичній перевірці положень та концепції Хекшера–Оліна (праця «Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined» (1953 р.)).

В. Леонтьєв у своїй роботі проаналізував висновок теорії Хекшера–Оліна про те, що країни експортують товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються надлишкові й тому дешевші для них фактори виробництва, та імпортують товари, у виробництві яких ці фактори застосовуються менш інтенсивно. Тобто він одночасно перевіряв два припущення:

- 1) теорія Хекшера–Оліна справедлива;
- 2) в економіці США, як вважалося, капітал більшою мірою надлишковий, ніж у їх торгових партнерів. Тому, відповідно до теорії, вони повинні експортувати капіталомісткі товари.

Для підтвердження цих припущень В. Леонтьєв підрахував, скільки необхідно капіталу та робочої сили, щоб виробити товари для експорту вартістю в 1 млн дол. США та товари такої ж вартості, які прямо конкурують з імпортними товарами. Для розрахунків він використав міжгалузеві баланси «витрати–випуск»,

підготовлені для американської економіки за 1947 р. Промисловість була поділена на 50 секторів (з яких 37 виходили зі своїми товарами на зовнішній ринок). Для кожної галузі він розраховував затрати праці та капіталу на одиницю товару, причому не обмежувався тільки готовою продукцією, а робив розрахунки і для проміжної продукції. Потім, використавши структуру експорту США у 1947 р., він розраховував затрати капіталу та праці, необхідні для виробництва типового набору експортних товарів вартістю в 1 млн дол. США. Аналогічно були обчислені затрати капіталу та праці, необхідні для виробництва американських товарів, які могли б прямо замінити імпортні, причому зі структури імпорту були виключені деякі товари, які у США не продукувалися (наприклад, олово, кава тощо).

Умови перевірки були такими: якщо висновки теорії Хекшера–Оліна правильні, а капітал у США відносно надлишковий, то (з врахуванням внеску усіх галузей) показник затрат капіталу в розрахунку на одного працівника у стандартному наборі товарів, що експортуються із США, має бути вищим, ніж аналогічний показник в імпортозаміщувальній продукції, що входить у стандартний набір товарів, які ввозяться до США.

Результат, отриманий Леонтьєвим, виявився парадоксальним: у 1947 р. США продавали іншим країнам працемісткі (а не капіталомісткі) товари в обмін на відносно капіталомісткі (а не працемісткі).

Парадокс Леонтьєва (Leontief Paradox): теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера–Оліна не підтверджується на практиці: працenasичені країни експортують капіталомістку продукцію, тимчасом як капіталонасичені – працемістку.

Сам Леонтьєв та інші економісти робили численні спроби пояснити цей парадокс. У 1956 р. Леонтьєв повторив свої розрахунки, використовуючи дані за 1951 р., який був роком завершення післявоєнного відновлення економіки США. Американський експорт знову виявився менш капіталомістким порівняно з американським імпортом, але лише на 6 %. Для 1962 р. результат був ще парадоксальнішим: американський експорт виявився на 27 % менш капіталомістким порівняно з імпортом. Аналіз експортно-імпортних операцій Японії за 1959 р. показав, що Японія, яка у 1950-ті рр. була праценадлишковою країною, експортує капіталомісткі та імпортує працемісткі товари. Індія, яка має надлишок робочої сили, експортувала, за опублікованими у 1962 р. даними, здебільшого працемісткі товари, але її експорт у США був капіталомісткішим. Отже, незважаючи на відмінності у техніці розрахунків, усі дослідження переважно підтвердили наявність парадокса Леонтьєва, вчені почали вводити в модель Хекшера–Оліна й інші, крім капіталу та праці, фактори виробництва, як-от технологія, кваліфікація робочої сили [1, с. 149].

Наприклад, той самий продукт може вироблятися на основі різної технології – з високими затратами праці або капіталу, інакше кажучи, він може бути працемістким у праценадлишковій країні та капіталомістким – у капіталонадлишковій

країні. США виробляють пшеницю капіталомістким способом (високий рівень механоозброєності праці) завдяки надлишку дешевого капіталу відносно трудових ресурсів. В Україні та ж пшениця виробляється з використанням меншої кількості машин, тому що держава має багато дешевих трудових ресурсів. Той факт, що продукція може вироблятися різними методами, є одним із пояснень парадокса Леонтьєва.

Необхідність уведення кваліфікованої праці як самостійного фактора виробництва була доведена американським вченим Дональдом Кісінгом (Donald Keasing). У дослідженні, опублікованому у 1966 р., він дійшов висновку, що характер та напрямок міжнародної торгівлі для групи готових виробів визначаються надлишком кваліфікованої та некваліфікованої праці. За основу для розроблення теорії він взяв дані перепису населення США 1960 р. Робоча сила у досліджуваних галузях промисловості була поділена на 7 груп залежно від кваліфікації, починаючи від «вчених та інженерів» та закінчуючи «некваліфікованими робітниками».

Підрахунки Кісінга показали високий рівень «кваліфікаційної насиченості» товарів, які експортуються із США, порівняно з рівнем імпорتنих товарів. Професійна підготовка та освіта потребують капітальних вкладень, які не виявляються у традиційних показниках капіталу, включно з вартістю обладнання та конструкцій. Якщо трохи змінити теорію Хекшера–Оліна, врахувавши різноманітні групи робочої сили та капіталу, вкладеного у підготовку цих груп, теорія співвідношення факторів виробництва залишається правильною. В експорті США відображається вища частка праці спеціалістів, наприклад, вчених та інженерів, отже, США використовують свої надлишкові фактори виробництва, а саме капітал, вкладений у підготовку цих груп. Імпорт США виробляється низькокваліфікованою робочою силою. Той факт, що робоча сила не є однорідним товаром, є ще одним поясненням парадокса Леонтьєва.

Наступним поясненням парадокса Леонтьєва є те, що США імпортують значну кількість сировини, видобування якої вимагає значних затрат капіталу. Якщо американські експортні товари потребують значної кількості такої сировини, це робить експорт США капіталомістким. Американець Джеймс Хартіген (James Hartigan) повторив розрахунки Леонтьєва на базі даних тих самих років, але виключив галузі, які значною мірою залежать від капіталомісткої сировини. Результати показали, що парадокс зник, теорія Хекшера–Оліна виявилася справедливою.

Ще одне пояснення парадокса Леонтьєва у 1971 р. дав американський економіст Роберт Белдвін (R. Baldwin), який врахував існування американського імпортного тарифу. Цей тариф вводився для того, щоб захистити від іноземної конкуренції працемісткі галузі американської промисловості, перешкоджаючи тим самим імпорту працемістких товарів. Перерахунки, зроблені Белдвіном, показали, що скасування тарифів зменшує ефект парадокса Леонтьєва на 5 %, але не скасовує його зовсім.

Основні **висновки** парадокса Леонтьєва такі:

1. Численні емпіричні тести як підтверджували, так і заперечували теорію Хекшера–Оліна.
2. Парадокс Леонтьєва полягає у тому, що всупереч теорії праценадлишкові країни експортують капіталомістку продукцію, а капіталонадлишкові –працемістку.
3. Парадокс Леонтьєва не відповідав на численні запитання, а багато інших тестів, враховуючи кваліфікаційний склад робочої сили й інші фактори та охоплюючи великі групи країн, підтвердили справедливість теорії Хекшера–Оліна.
4. Парадокс Леонтьєва застерігає від прямолінійного використання теорії Хекшера–Оліна у практиці міжнародної торгівлі.
5. Теорія Хекшера–Оліна разом із доданими пізніше уточненнями залишається одним із головних інструментів аналізу міжнародної торгівлі та її впливу на розподіл і перерозподіл доходів.

2.3. Альтернативні теорії міжнародних економічних відносин

Теорія життєвого циклу товару

У наш час науково-технічний прогрес все більше впливає на міжнародну торгівлю. У розподілі національного продукту промислово Розвинених країн зростає частка тих, хто розробляє усе складніші нововведення, та тих, хто має достатню кваліфікацію, щоб застосувати їх у виробництві. Ця тенденція відображається на міжнародній торгівлі. Вивчення того, як технічний прогрес поступово стає домінантним фактором у міжнародній торгівлі, розширює межі й водночас ставить під сумнів спрощений варіант теорії співвідношення факторів виробництва [5, с. 176].

Проте науково-технічний прогрес можна розглядати як зміни у забезпеченні факторами виробництва. Нова технологія, яка здешевлює виробництво, еквівалентна збільшенню виробничого потенціалу. Науково-технічний прогрес – це зростання потенціалу знань – фактора виробництва, вигода від якого виявляється у доходах від продажу патентів, ліцензій, ноу-хау, інших форм експертних документів. Тією мірою, якою нові методи виробництва (або управління) підвищують продуктивність праці, капіталу, землі, їх можна розглядати як відповідне розширення пропозиції цих факторів.

Підхід до технології як до фактора виробництва, котрий дає факторний дохід, розширює рамки теорії Хекшера–Оліна, що розглядає забезпеченість факторами та відмінності в інтенсивності їх використання як ключові моменти для пояснення структури міжнародної торгівлі. Врахування науково-технічного прогресу дає змогу виявити закономірності зміни структури міжнародної торгівлі, що не може зробити статична модель Хекшера–Оліна.

У 1961 р. англієць М. Познер (М. Pozner) запропонував теорію технічного розриву (Theory of Technological Gap), яка є особливим частковим видом теорії

Хекшера–Оліна з уведенням у неї додатково технологічним фактором. Центральний пункт теорії Познера: міжнародна торгівля викликається технічними нововведеннями, які виникають спочатку в якій-небудь галузі в одній із країн, що торгують. Внаслідок цього обмін технікою та технологією асиметричний. Країна-інноватор володіє тимчасовою квазімонополією на виробництво продукції (нові або з меншими витратами) та експортує її, імпортує ненаукомістку продукцію. З часом технологічний розрив зменшується внаслідок передачі технології, заміщення імпорту, впровадження альтернативних технологій у відсталих країнах.

Спрощенням, а отже, і недоліком теорії технологічного розриву є те, що вона не враховує свідомого обмеження доступу до нових технологій з боку власника. Запропонована у 1966 р. Раймондом Верноном (Raymond Vernon) теорія міжнародного життєвого циклу продукту (International Product Life Cycle Theory) враховує нереалістичність думки про універсальну доступність будь-якої (зокрема нової) технології для кожного виробника будь-якої країни. Ця теорія відображала реальність 1960-х років, коли розроблені для американського ринку товари почали поступово розповсюджуватися в інших країнах.

Теорія міжнародного життєвого циклу продукту стверджує, що деякі види продукції проходять цикл, що складається із чотирьох етапів – впровадження, зростання, зрілість та занепад; виробництво цієї продукції переміщується з країни в країну залежно від етапу циклу.

На першому етапі (впровадження) розробляються нововведення у відповідь на виявлену потребу. Зазвичай головна роль тут належить промислово розвиненим країнам (ПРК). Певні причини пояснюють провідну роль ПРК:

- 1) високі доходи, що дають змогу ризикувати коштами під час досліджень, результат яких наперед відомий;
- 2) висока конкуренція;
- 3) вимогливі споживачі з високим рівнем освіти, кваліфікації, доходів;
- 4) наявність вчених, кваліфікованих інженерів, сучасного обладнання, технологій.

Щойно виріб розроблений, його ще необхідно вдосконалити, і тому виробництво переважно розміщується у країнах, де товари були розроблені, або інших країнах з подібним рівнем життя, хоча теоретично товар можна виробляти де завгодно у світі.

Оскільки розробляють та виробляють новий товар у відповідь на внутрішні, а не на зовнішні потреби, більшість продажів у період впровадження здійснюється на внутрішньому ринку, і тільки незначна частка продукції продається споживачам в інших країнах з аналогічними сегментами ринку. Здебільшого це країни з високим доходом, тому що економічно нові товари належать до предметів розкоші.

На цьому етапі виробничий процес працемісткіший, ніж на наступних етапах. Продукція ще не стандартизована, виробляється за процесом, який дає змогу швидко змінювати характеристики продукту відповідно до зворотної ринкової інформації. Це збільшує затрати праці порівняно з автоматизованим виробництвом, яке відрізняється більшою капіталомісткістю. Основне обладнання, необхідне для багатосерійного виробництва, розробляється пізніше, ніж принципова технологія, оскільки на цьому етапі зростання збуту може бути надто невизначеним, щоб гарантувати компенсацію великих затрат на розроблення нового обладнання [5, с. 180].

Той факт, що США випереджають інші країни у виробництві нової продукції, для якої необхідні працемісткі процеси, дає змогу зрозуміти парадокс Леонтьєва, який пояснює, чому США експортують переважно працемістку продукцію, хоча і мають надлишок не праці, а капіталу. США мають експортні переваги в тих галузях обробної промисловості, де праця виробничих працівників оплачується найвище (космічна галузь), але менші – у галузях з нижчими ставками заробітної плати (швейна промисловість). Це пояснюється тим, що рівень освіти та кваліфікації американських робітників забезпечує ефективність їхньої праці у ще не стандартизованому виробництві; коли виробництво стає високоавтоматизованим, американська робоча сила стає менш конкурентоспроможною (через високу вартість), адже і некваліфіковані (і тому дешевші) робітники можуть швидко та ефективно виконувати необхідні завдання.

На другому етапі (зростання) країна нововведення паралельно із вітчизняним виробництвом нового товару може розпочати його випуск за кордоном. Крім того, випуск цього ж товару може почати й іноземний конкурент, причому він може зробити це за допомогою незначних змін у товарі, обминаючи патентний захист або придбавши які-небудь експертні документи. Але у будь-якому випадку виготовлена продукція майже повністю залишається у тій країні, де створено нове підприємство. Це пояснюється тим, що:

- 1) у цій країні розширюється ринок нових товарів;
- 2) для місцевих споживачів вводяться унікальні модифікації товару;
- 3) місцеві витрати можуть бути значними через труднощі, пов'язані із запусканням виробництва;
- 4) транспортні витрати значні;
- 5) високі тарифи.

Оскільки збут збільшується на багатьох ринках, з'являються передумови для створення стандартизованого технологічного процесу та обладнання. Цьому деякою мірою заважають численні модифікації, що здійснюються конкурентами. Процес виробництва все ще залишається працемістким.

На третьому етапі (зрілість) світовий попит на новий продукт починає вирівнюватися. Задум та технологія виробництва нового товару стають настільки від-

працьованими, що додаткові знання вже не настільки необхідні для зниження витрат. Продукт стає більш звичним та стандартизованим, тому його виробництво у країні з високим рівнем технології (ПРК) втрачає зміст.

Виробництво товару переміщується в інші країни, які можуть використовувати стандартну вже технологію, знижуючи собівартість одиниці продукції. Нижча собівартість дає можливість збільшувати збут у слаборозвинених країнах (СРК).

Нарешті, на четвертому етапі (занепад) технологія та обладнання настільки вдосконалюються, що для виробництва товару вже не потрібна особлива кваліфікація, і тому воно переміщується у СРК, які мають надлишок дешевої робочої сили. Ринки у ПРК згортаються швидше, ніж в СРК, тому що заможні споживачі у ПРК витрачають свій дохід на новіші товари, виробництво яких тільки-но в них розпочинається. Ринкові та вартісні фактори примушують задовольняти необхідні потреби споживачів ГРК у зрілому товарі через його імпорт із СРК.

Переваги теорії міжнародного життєвого циклу продукту полягають в тому, що вона пояснює закономірності розвитку зовнішньої торгівлі великою групою товарів, зокрема синтетичних матеріалів, консервів (в Аргентині та Бразилії), бавовняних тканин та виробів (Пакистан, Індія), шкіряних та гумотехнічних виробів, паперу, електроніки, технологічно складних товарів, нафтопродуктів, конторського обладнання.

Недоліки цієї теорії такі:

1. Існує багато видів продукції, які не проходять усі стадії життєвого циклу. До таких товарів належать товари з дуже коротким життєвим циклом, що робить неможливим зниження затрат за допомогою переміщення виробництва з однієї країни в іншу; предмети розкоші, вартість яких не має значення для споживачів; товари з такими високими транспортними витратами, що їх експорт недоцільний незалежно від етапу життєвого циклу; продукція, щодо якої застосовується стратегія диференціації з тим, щоб підтримати споживчий попит без використання цінової конкуренції.

2. Теорія закріплювала за США лідерство, оскільки вони його вже завоювали. Це робило безперспективними спроби СРК домогтися змін свого стану в міжнародному поділі праці. Важливі ролі відводилися країнам Європи та Японії.

3. Теорія не поширюється на продукцію ТНК. ТНК зазвичай впроваджують нові товари майже одночасно на вітчизняному ринку та за кордоном у міру того, як вони переходять від стратегії різноманітності внутрішніх ринків до стратегії глобальної. Водночас ТНК унеможливають випередження та відставання, які виникають під час переміщення товару з однієї країни в іншу. Крім того, ТНК Усе більше виробляють за кордоном просто для того, щоб одержати перевагу завдяки економії у виробництві, а не у відповідь на зростання закордонних ринків.

Основні **висновки** теорії життєвого циклу товару такі:

1. Теорія міжнародного життєвого циклу продукту стверджує, що багато нових виробів спочатку будуть вироблятися у країнах, де ці товари були вивчені та розроблені. Це майже завжди ПРК, причому на США останнім часом припадала значна частка, хоча Японія та Німеччина змогли обігнати США, спеціалізуючись на певних видах продукції.

2. Протягом життєвого циклу товару, який складається із чотирьох етапів (впровадження, зростання, зрілість та занепад), виробництво прямує до більшої капіталомісткості та переміщається до інших країн.

3. Теорія не поширюється на деякі групи товарів та майже на всі вироби ТНК.

4. Теорія міжнародного життєвого циклу продукту лише стверджує, що коли та якщо наукові дослідження та розробки перестануть бути вирішальним фактором порівняльної переваги, виробництво переміститься у країни, які мають порівняльну перевагу в інших елементах затрат, наприклад, некваліфікованій праці.

Теорія подібності країн, або теорія попиту, що перетинається

Одну із перших спроб пояснити особливості сучасної міжнародної торгівлі зробив Стефан Б. Ліндер (Stefan B. Linder) у 1961 р. у своїй роботі «An Essay on Trade and Transformation». Розглядаючи особливості технологічно нових товарів (холодильники, телевізори), з якими американські фірми вийшли на європейський ринок у 1940–50-х рр., він звернув увагу на те, що основні відкриття, покладені в основу розроблення цих товарів, були зроблені європейцями. Ці відкриття практично були втілені в Америці у вигляді технологічно нових товарів, які потім завоювали зовнішній ринок у Європі. Багатий американський споживач виявився схильнішим до споживання нових дорогих товарів. Потім зі зростанням життєвого рівня європейців нові американські товари знайшли шлях до Європи [5, с. 185].

С. Ліндер зробив висновок про те, що технологічно складні вироби створюються фірмою як реакція на потреби, що вже існують, тобто передовсім на потреби внутрішнього ринку. І тільки після розширення виробництва, після насичення внутрішнього ринку фірма прагне захопити зовнішній. Виходити на зовнішній ринок фірма буде на базі товару, підготовленого нею для національних споживачів, отже, структура споживання країни-імпортера має бути максимально подібною до структури споживання країни-експортера.

Таким чином, всупереч теорії співвідношення факторів виробництва, не тільки відмінності, але й подібність між країнами може бути передумовою для торгівлі.

Теорія подібності країн (Country-Similar Theory) стверджує, що, розробивши нову продукцію у відповідь на знайдену ринкову потребу на внутрішньому ринку, виробник потім звертається до ринків, які найподібніші до ринків його країни. Ця теорія – одна з небагатьох новітніх теорій, яка пояснює міжнародну торгівлю переважно з боку попиту, а не пропозиції.

Чим більше споживачів у двох країнах мають однакові доходи, тим вищий рівень торгівлі. Або інакше, чим більше перетинаються структури попиту в країні-експортері та Імпорттері, підкріплені високим рівнем доходу, тим вищий рівень торгівлі між ними. Це і є «феномен попиту, що перетинається (overlapping demand)», відкритий Стефаном Ліндером.

Ринки у ПРК можуть мати аналогічні характеристики попиту, але є відмінності у тому, як ПРК спеціалізуються для того, щоб забезпечити собі набуті переваги у міжнародній торгівлі. Наприклад, англійці є лідерами у виробництві авіаційних реактивних двигунів; італійці – ювелірних виробів із коштовних металів, обробленого будівельного каменю, вовняних светрів, шкіряного та гумового взуття; японці – телеприймачів, магнітофонів, мотоциклів, фото- та термокопіювальних установок, фотокамер та диктофонів; німці – синтетичних органічних барвників, літаків вантажопідйомністю понад 15 т, друкарських ротаційних машин; американці – літаків, деталей для конторського обладнання, екскаваторів, грейдерів, комп'ютерів.

Недоліком теорії подібності країн є те, що коли розрив у рівнях доходів різних груп населення дуже значний, застосування її для пояснення міжнародної торгівлі є дуже обмеженим. Наприклад, усі мешканці країни 1 мають мінімальний рівень доходу А, і тільки одна людина – максимальний С, а у країні 2, навпаки, одна особа має мінімальний рівень доходу В, а усі решта – максимальний D, то торгувати у такому разі можуть тільки дві особи, хоча перетин товарів, що цікавлять мешканців обох країн, є суттєвим.

Переваги теорії полягають у тому, що вона пояснює торгівлю між подібними країнами.

Основні **висновки** теорії подібності країн такі:

1. Згідно з теорією подібності країн значна частка обсягу міжнародної торгівлі у наш час припадає на торгівлю виробами між промислово розвиненими країнами, тому що у них є подібні сегменти ринку.
2. Теорія подібності країн пояснює міжнародну торгівлю не з боку пропозиції товарів, а з боку попиту на них.
3. Торгувати дві країни будуть тими товарами, якість яких приблизно однакова.
4. Чим більше людей у країнах, що торгують, мають однакові доходи, тим вищий рівень торгівлі.

Теорія конкурентних переваг

Усі розглянуті теорії міжнародної торгівлі та багато інших теорій не здатні задовільно пояснити розвиток сучасних процесів та структур у світовій економіці. Ці теорії не дають відповіді на запитання, які останнім часом усе більше непокоять уряди та промислові кола будь-якої країни: «Чому фірми, які знаходяться у

певних країнах, досягають всесвітнього успіху в певних сегментах ринку та конкретних галузях економіки? Які вирішальні характеристики країн дають змогу фірмам цих країн завойовувати та зберігати конкурентну перевагу в певних галузях, тобто конкурентну перевагу країн?».

Щоб з'ясувати, чому країни досягають конкурентної переваги у тих чи інших галузях, а також зрозуміти вихідні положення політики фірм та національної економіки, професор Гарвардської школи бізнесу, радник низки провідних компаній та член Президентської комісії з промислової конкуренції Майкл Портер (Michael E. Porter) наприкінці 1980-х рр. здійснив чотирирічне дослідження десяти країн, які посідають важливе місце у світовій торгівлі: Великобританії, Німеччини, Данії, Італії, Кореї, Сінгапуру, США, Швейцарії, Швеції та Японії.

У центр уваги проведеного дослідження М. Портер поставив завоювання та збереження конкурентної переваги у понад 100 відносно складних галузях економіки та індустріальних сегментах. На його думку, саме вони є ключем до високої та зростаючої продуктивності у країні і найменше можуть бути проаналізовані з використанням традиційних та новітніх теорій міжнародної торгівлі. Для дослідження, як бачимо із переліку, були відібрані країни, які відрізняються за економічним розвитком (ПРК та НІК), розміром, державною політикою щодо промисловості, за суспільною філософією, географічними умовами та розташуванням, але водночас їх об'єднує одна спільна риса – усі вони вже успішно конкурують у низці проаналізованих галузей або показують себе усе більш здатними успішно конкурувати. Аналізували конкурентоспроможність галузей за три періоди: у 1971, 1978 та 1985 рр.

Розроблена внаслідок проведеного дослідження всеосяжна теорія конкурентної переваги країн, яка підтверджується достатньою кількістю фактів, розглянута у фундаментальній праці Майкла Портера «Конкурентна перевага країн» (The Competitive Advantage of Nations), опублікованій у 1991 р. нью-йоркським видавництвом Free Press.

Згідно з цією теорією відповідь на запитання: «Чому країна досягає міжнародного успіху в тій чи іншій галузі?» передбачає чотири властивості країни загального характеру, що формують середовище, у якому конкурують місцеві фірми. Це середовище може сприяти виникненню конкурентної переваги, а може і перешкоджати цьому. Ось ці чотири властивості.

1. Факторні умови, тобто ті конкретні фактори (наприклад, кваліфікована робоча сила певного профілю або інфраструктура), які необхідні для успішної конкуренції у певній галузі.

2. Умови попиту, тобто який на внутрішньому ринку попит на продукцію чи послуги, що пропонуються цією галуззю.

3. Споріднені галузі та галузі, що підтримують, тобто наявність або відсутність у країні споріднених галузей чи галузей, що підтримують, конкурентоспроможних на міжнародному ринку.

4. Стратегія фірми, її структура та конкуренти, тобто умови у країні, які визначають те, як утворюються та управляються фірми, і характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Ці властивості національної конкурентоспроможності Майкл Портер назвав детермінантами (рис. 2.5).

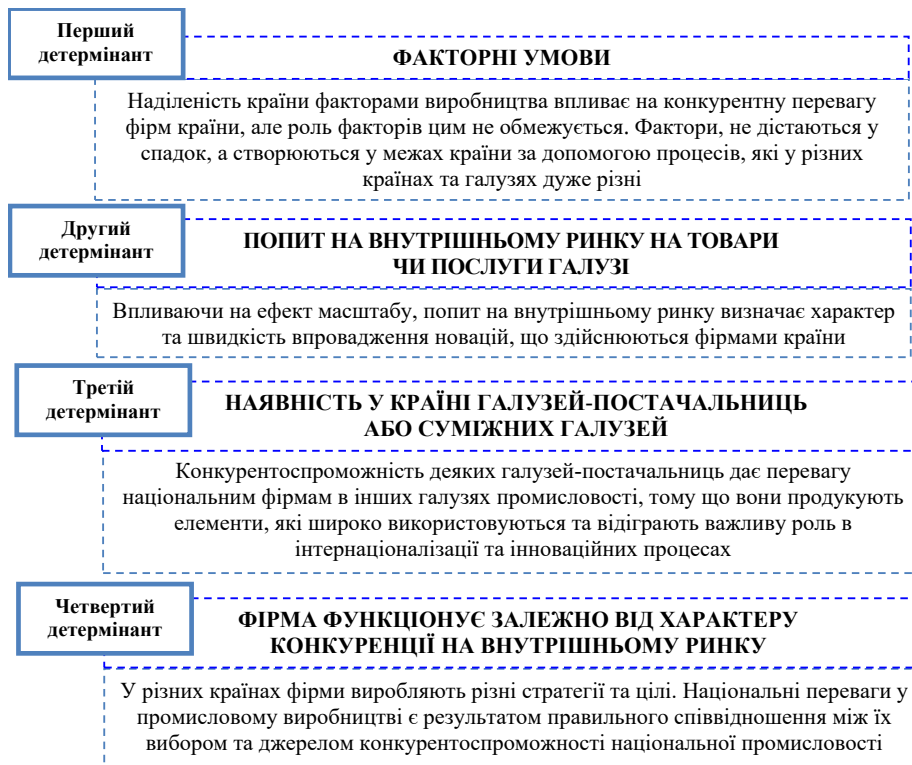


Рис. 2.5. Детермінанти національної конкурентоспроможності Майкла Портера

Першим важливим детермінантом національної конкурентної переваги у якій-небудь галузі є факторні умови. На думку М. Портера, наділеність країни тими чи іншими факторами виробництва, безумовно, впливає на конкурентну перевагу фірм країни, але роль факторів цим не обмежується. Фактори, які є найважливішими для конкурентної переваги у більшості галузей (особливо галузей, найважливіших для зростання продуктивності в розвиненій економіці), не дістаються у спадок, а створюються у межах країни за допомогою процесів, які у різних країнах

та галузях дуже різні. Отже, важливий не стільки запас факторів на цю мить, скільки швидкість, з якою вони утворюються, вдосконалюються та пристосовуються до потреб галузей. Крім того, наявність деяких факторів у великій кількості може не посилювати, а, навпаки, зменшувати конкурентну перевагу. І навпаки, брак деяких факторів часто впливає на стратегію та спонукає до оновлення, призводячи до тривалої конкурентної переваги.

Другий детермінант національної конкурентної переваги у якій-небудь галузі – це попит на внутрішньому ринку на товари чи послуги, що пропонуються цією галуззю. Майкл Портер виявив, що практично у кожній із розглянутих галузей попит на внутрішньому ринку впливає на конкурентну перевагу. Впливаючи на ефект масштабу, попит на внутрішньому ринку визначає характер та швидкість впровадження новацій, що здійснюються фірмами країни. Він характеризується трьома важливими рисами: структурою внутрішнього попиту (природа купівельних потреб), обсягом та характером зростання внутрішнього попиту і, нарешті, механізмами, за допомогою яких переваги на внутрішньому ринку передаються на закордонні ринки. Значення двох останніх властивостей залежить від першої. Для конкурентної боротьби важливіший не кількісний, а якісний бік попиту на внутрішньому ринку.

Третім важливим детермінантом, що визначає національні переваги у галузі, є наявність у країні галузей-постачальниць або суміжних галузей, які конкурентоспроможні на світовому ринку. Конкурентоспроможність деяких галузей-постачальниць дає перевагу національним фірмам в інших галузях промисловості, тому що вони продукують елементи, які широко використовуються та відіграють важливу роль в інтернаціоналізації та інноваційних процесах. Наприклад, виробництво напівпровідників, програмного забезпечення, а також торгівля є тими галузями, які мають значний вплив на інші. Наявність у країні конкурентоспроможних споріднених галузей часто веде до виникнення нових високорозвинених видів виробництва. Спорідненими називаються такі галузі, в яких фірми можуть взаємодіяти одна з одною у процесі формування ланцюжка цінності, а також галузі, які мають справу із продуктами, що взаємно доповнюють один одного. Взаємодія може відбуватись у сфері розвитку технологій, виробництва, маркетингу або сервісу. Наприклад, копіювальна та факсимільна техніка використовують багато однакових технологій та компонентів, які можуть розповсюджуватися тими самими шляхами [5, с. 200].

Четвертим важливим детермінантом, що визначає конкурентоспроможність галузі, є той факт, що фірма створюється, організовується, управляється залежно від характеру конкуренції на внутрішньому ринку. У різних країнах фірми організовуються по-різному, виробляють різні стратегії та цілі. Національні переваги у промисловому виробництві є результатом правильного співвідношення між їх вибором та джерелом конкурентоспроможності національної промисловості. Те, як

розвивається суперництво на внутрішньому ринку, також відіграє велику роль у процесі впровадження новинок та у забезпеченні перспектив міжнародного успіху.

Кожний детермінант у цій системі впливає на всі інші. Наприклад, значний попит на продукцію фірми сам собою не дасть їй конкурентної переваги, якщо гострота конкуренції недостатня, щоб фірма відреагувала на цей попит. Крім того, переваги в одному Детермінанті можуть створювати або посилювати переваги в інших.

Щоб завоювати та зберегти конкурентну перевагу в наукомістких галузях, які є основою будь-якої розвиненої економіки, необхідно мати перевагу в усіх складових частинах «ромба». Перевага у кожному детермінанті не є передумовою для конкурентної переваги у галузі. Взаємодія переваг з усіх детермінантів забезпечує виграні моменти, що підсилюють самі себе і які іноземним конкурентам важко знищити або скопіювати. Щоб зробити теорію завершеною, М. Портер розглядає ще дві змінні, які суттєво впливають на обставини у країні – випадкові події та дії уряду. В історії більшості галузей, що конкурують, відіграв роль випадок, тобто такі події, які мають мало спільного з умовами розвитку в країні та впливати на які часто ні керівництво фірми, ні навіть національні уряди не можуть. До подій, які мають особливо важливе значення для розвитку конкурентоспроможності, М. Портер зараховує такі: винахідництво; великі технологічні зрушення (наприклад, біотехнологія, мікроелектроніка); різкі зміни цін на ресурси, наприклад, нафтовий шок; значні зміни на світових фінансових ринках або в обмінних курсах; активізація світового чи місцевого попиту; політичні рішення закордонних урядів; війни.

Випадкові події важливі тому, що вони змінюють позиції компаній-суперниць. Вони можуть звести на ніщо переваги колишніх конкурентів та створити потенціал для нових фірм, здатних замінити наявні після досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності у нових умовах. Тоді випадок може сприяти змінам у рівні конкурентоспроможності у галузі, національні особливості впливають на те, як країна зможе цей випадок використати. У країні з найсприятливішим «ромбом» випадок, ймовірно, зміцнить конкурентоспроможність. В описанні факторів, від яких залежить рівень національної конкурентоспроможності, останньою змінною є роль уряду. Уряд може впливати та потрапляти під вплив (як позитивний, так і негативний) усіх чотирьох детермінантів. На параметри виробничих факторів, наприклад, впливають субсидії, політика відносно ринків капіталу, освіти тощо. Роль уряду у формуванні параметрів місцевого попиту часто менш помітна. Урядові органи встановлюють місцеві норми та стандарти у виробництві того чи іншого товару, а також інструкції, що впливають на поведінку споживачів. Уряд часто є головним покупцем різної продукції: товарів для армії, телекомунікаційного обладнання, літаків для національних авіаліній тощо. Ця роль уряду як покупця може і допомагати, і перешкоджати розвитку національної промисловості.

Уряд може створювати умови для розвитку споріднених галузей та постачальників іншими способами, наприклад, таким, як контроль над рекламними засобами або регулювання діяльності інфраструктури. Урядова політика може впливати на стратегію фірм, їхню структуру, суперництво, використовуючи регулювання ринків капіталу, податкову політику та антитрестівські закони. Своєю чергою чотири детермінанти також можуть впливати на уряд. Наприклад, капіталовкладення на освіту розподіляються залежно від кількості місцевих конкурентів. Високий рівень внутрішнього попиту на той чи інший товар може призвести до швидкого введення урядових норм техніки безпеки.

Отже, уряд впливає на рівень національної конкурентоспроможності, хоча цей вплив неминуче виявляється частковим. Урядова політика обов'язково зазнає поразки, якщо вона є єдиним джерелом національних переваг. Політика діє успішно в тих сферах, де є основні детермінанти, які визначають національні переваги, а уряд може тільки підсилити їх дію. Уряд може покращити шанси досягнення високого рівня конкурентоспроможності, але у нього немає можливостей, щоб створити необхідні умови.

На досягнення успіху в конкурентній боротьбі, на думку М. Портера, впливають, крім дій уряду та випадків, соціальна та політична історія, а також система культурних цінностей. Наприклад, соціальні норми та цінності впливають на структуру попиту на внутрішньому ринку так само, як і на цілі менеджерів, і на те, як фірми організуються. Соціальна та політична історія визначають ті навички, які були накопичені нацією, та інституційні структури, через які впливає конкуренція. Культурні особливості націй не можуть бути відділені від економічних. Наприклад, відносини між працею та менеджментом в Японії не є суто культурним аспектом, але залежать також від практики пожиттєвого найму, від характеру матеріальних стимулів та політики менеджменту щодо працівників. Культурні фактори важливі також і тому, що вони формують те середовище, у якому існують фірми. Ці фактори впливають через головні детермінанти, а не відокремлено. Такий вплив є дуже важливим для рівня конкурентоспроможності, і аутсайдерам важко його досягти.

Національні успіхи у розвитку промисловості залежать також від певних осіб – лідерів. Лідери стикаються з проблемами, завданнями та сприятливими ситуаціями, які продукуються національним середовищем. У різних країнах лідери мають різні цілі, що визначається сукупністю детермінантів. Наприклад, у Японії такі лідери, як Акіо Моріта (Akio Morita) та Коносукі Мацусіта (Konosuke Matsushita), багато зробили у галузі побутової електроніки; у США Томас Дж. Вотсон (Thomas J. Watson), Сеймур Крей (Seymour Cray), Кеннет Олсон (Kenneth Olson) та Стів Джобс (Steve Jobs) – у виробництві комп'ютерів. У цих галузях національне середовище сприяє зростанню конкурентоспроможності. Успіх лідерів залежить від

того, чи достатньо вони передбачливі, щоб скористатися сприятливими можливостями та засобами, необхідними для досягнення потрібного рівня конкурентоспроможності. Отже, лідер – це людина, яка більше за інших усвідомлює важливість ролі детермінантів. Вони здатні більшою мірою, ніж інші, розуміти реальність, що їх оточує, та мають мужність, щоб діяти. Часто саме лідерство визначає, яка конкурентна фірма тієї чи іншої країни, володіючи перевагами, буде процвітати чи зазнає поразки [1, с. 200].

Дія системи детермінантів, розглянутої вище, на думку М. Портера, веде до того, що конкурентоспроможні національні галузі не розподілені рівномірно у всій економіці, а зв'язані у те, що він назвав «кластерами», які складаються із галузей, що залежать одна від одної. Наприклад, в Італії майже 40 % експорту припадає на кластер галузей, пов'язаних з їжею, модою або благоустроєм житла. У Швеції понад 50 % усього експорту становить експорт продукції кластера галузей, пов'язаних з перевезеннями, металургією, деревообробкою. Взаємодія детермінантів дає змогу зрозуміти, чому національні галузі занепадають та вмирають.

Теорія конкурентних переваг (Competitive Advantages Theory): країна досягає міжнародного успіху в тій чи іншій галузі завдяки взаємодії конкурентних переваг у чотирьох національних детермінантах (властивостях країни): факторних умовах; умовах попиту; споріднених та обслуговуючих галузях; стратегії фірми, її структури та конкуренції, – з'єднаних у динамічну систему, так званий ромб.

Перевагою цієї теорії є те, що вона показує роль, яку відіграють економічне середовище установи, політика, культурні цінності та лідери країни у забезпеченні успіху фірм цієї країни у певних сегментах ринку та конкретних галузях економіки. Інакше кажучи, вона пояснює властивості нації, які є передумовою успіху національної промисловості у міжнародній конкуренції.

Основні **висновки** теорії конкурентних переваг Майкла Портера такі:

1. Чотирма головними параметрами (детермінантами) конкурентної переваги країни є такі фактори й умови: умови попиту, споріднені та обслуговуючі галузі, стратегія фірми та конкуренція.

2. Теорія конкурентних переваг показує взаємодію чотирьох детермінантів, об'єднаних у національний «ромб», від яких залежить конкурентоспроможність країни на світових ринках.

3. Детермінанти – кожен окремо й усі разом – сприяють досягненню національного успіху або гальмують його.

4. Детермінанти національної конкурентоспроможності – комплексна система, яка перебуває у стані розвитку. Детермінанти постійно впливають один на одного.

5. Підтримка конкурентоспроможності у галузі на високому рівні є результатом «самопідсилювальної» взаємодії переваг відразу в кількох сферах, що визначає середовище, яке іноземним конкурентам важко відтворити.

6. Національний «ромб» – це система, компоненти якої взаємопов’язані та підсилюють дію один одного.

7. Кластери – це об’єднання національних конкурентоспроможних взаємозалежних галузей. Кластери відображають динаміку конкурентних переваг, і тому вони народжуються, поєднуються, розширюються, поглиблюються, але можуть і звужуватися, згортатися та розпадатися.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Абсолютна перевага – здатність країни виробляти товари і послуги більш ефективно, з меншими витратами ресурсів порівняно з іншими країнам.

Виграш від торгівлі – економічний ефект, який отримують країни-учасниці міжнародної торгівлі, коли кожна з них спеціалізується на торгівлі тим товаром, у виробництві якого має порівняльну перевагу.

Виробничі можливості – максимальний обсяг благ, який можна отримати за певний період за умови повного й ефективного використання наявних ресурсів і технологій.

Крива виробничих можливостей – графік, з якого видно, ефективним чи неефективним є господарство. Господарство є ефективним, якщо воно функціонує на межі своїх виробничих можливостей, тобто коли неможливо збільшити виробництво одного блага, не зменшуючи при цьому виробництва іншого блага.

Меркантилізм – перша економічна школа (теорія), що виникла в XV – XVI ст. і панувала до кінця XVIII ст., для якої багатство зводилося до грошей (золота, срібла), а його джерело вбачалося в успішній зовнішній торгівлі. Радили урядам проводити активну економічну політику з тим, аби домагатися доступу до покладів дорогоцінних металів, заохочувати товарний експорт і застосовувати методи протекціонізму.

Парадокс Леонтьєва – результат емпіричних досліджень, здійснених В. Леонтьєвим, який суперечив основним висновкам теорії Хекшера–Оліна, оскільки з’ясувалося, що в експорті США переважали відносно більш працемісткі товари, а в імпорті – капіталомісткі.

Порівняльна перевага – здатність країни виробляти товари і послуги з меншими альтернативними витратами, ніж інші.

Реверс факторів виробництва – ситуація, коли той самий товар може бути трудомістким у праценасиченій країні і капіталомістким у капіталонасиченій країні (в умовах значної еластичності взаємозамінюваності факторів виробництва).

Теорема Рибчинського – зростання пропонування одного з факторів виробництва призводить до непропорційно більшого у процентному виразі зростання виробництва і доходів у тій галузі, де цей фактор використовується відносно

більш інтенсивно, і до скорочення виробництва і доходів галузі, де цей фактор використовується менш інтенсивно.

Теорема Семюелсона–Джонса – внаслідок торгівлі зростають доходи власників фактора, специфічного для експортних галузей, і скорочуються доходи власників фактора, специфічного для галузей, які конкурують з імпортом.

Теорема Столпера–Семюелсона – міжнародна торгівля призводить до збільшення доходів власників фактора, який інтенсивно використовується у виробництві товару, ціна якого підвищується, і зниження ціни фактора, який інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна якого знижується.

Теорема Хекшера–Оліна–Семюелсона – теорема вирівнювання цін на фактори виробництва: коли дві країни продовжують виробляти два товари, то в умовах вільної торгівлі ціни на фактори виробництва стають однаковими в обох країнах.

Теорема Хекшера–Оліна – країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів виробництва та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів.

Теорія абсолютних переваг – одна з найперших теорій міжнародної торгівлі, висунута А. Смітом, згідно з якою на світовий ринок виходять лише ті країни, які спроможні виробляти певний товар з витратами, меншими ніж в інших країнах. Їхні абсолютні переваги на ринку визначаються величиною прямих (явних) витрат виробництва, тобто задаються природними умовами та / або досягнутою технологією виробництва.

Теорія відносних (порівняльних) переваг – одна з класичних теорій міжнародної торгівлі, висунута Д. Рікардо, згідно з якою участь у міжнародній торгівлі є вигідною практично для усіх країн світу, але за умови правильного вибору напряду спеціалізації національного виробництва та досягнення на цій основі відносних переваг у витратах виробництва.



ТЕСТИ

1. Прихильником меркантилізму був:

- а) А. Сміт;
- б) Д. Рікардо;
- в) Д. Х'юм;
- г) Т. Ман.

2. Країна має абсолютну перевагу у виробництві продукту, якщо:

- а) має історичні традиції у виробництві цього продукту;
- б) має кращі природно-кліматичні умови виробництва цього продукту;

- в) виробляє цей продукт з нижчими витратами, ніж інші країни;
- г) виробляє цей продукт з нижчою альтернативною вартістю, ніж інші країни.

3. Яке твердження з позиції теорії порівняльних переваг правильне?

- а) країна спеціалізується на виробництві та експорті тих товарів, які вона може виробляти з меншими порівняно з іншими країнами витратами на одиницю продукції;
- б) країна спеціалізується на виробництві тих товарів, які вона здатна виробляти з нижчою альтернативною вартістю;
- в) країна спеціалізується на виробництві та експорті товарів, що є продуктами відносно надлишкових факторів виробництва;
- г) країна спеціалізується на виробництві та експорті тих товарів, для виробництва яких вона має особливі природні умови.

4. Хто з економістів сформулював принцип порівняльної переваги?

- а) К. Маркс;
- б) Дж. М. Кейнс;
- в) А. Сміт;
- г) Д. Рікардо.

5. Яке твердження з позиції теорії Хекшера–Оліна неправильне?

- а) країни експортуватимуть ті товари, виробництво яких потребує значних витрат відносно надлишкових факторів;
- б) країни імпортуватимуть товари, у виробництві яких довелося б широко використовувати відносно дефіцитні фактори виробництва;
- в) якщо відношення між кількістю даного фактора та іншими факторами в країні вище, ніж в інших країнах, то цей фактор є відносно надлишковим для цієї країни;
- г) відносна ціна продукту, у виробництві якого у країні використовують дешевий фактор виробництва більшою мірою, ніж інші фактори, буде вищою, ніж деінде.

6. До якого з визначників конкурентних переваг країни у моделі «національного ромба» М. Портера належать нагромаджені ресурси знань та інформації?

- а) кількість та якість факторів виробництва;
- б) умови внутрішнього попиту;
- в) наявність близьких суміжних галузей;
- г) рівень та характер конкуренції на внутрішньому ринку.

7. Теорема Хекшера–Оліна твердить, що:

- а) країна експортує товари, виробництво яких потребує значних витрат відносно надлишкових факторів і невеликих витрат відносно дефіцитних факторів,

та імпортує товари, у виробництві яких довелося б широко використовувати відносно дефіцитні фактори;

б) порівняльні переваги та спеціалізація у міжнародній торгівлі можуть бути пояснені національними відмінностями у забезпеченості факторами виробництва;

в) зовнішня торгівля забезпечує обмін надлишковими факторами виробництва між країнами;

г) усі відповіді правильні.

8. З якої теореми міжнародної торгівлі випливає твердження, що збільшення експорту з використанням відносно надлишкового фактора призведе до зменшення виробництва у тих галузях, у яких цей фактор є відносно дефіцитним?

а) теореми Хекшера–Оліна;

б) теореми Столпера–Семюелсона;

в) теореми Семюелсона–Джонса;

г) теореми Рибчинського.

9. Теорема Хекшера–Оліна–Семюелсона твердить, що:

а) міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних і відносних цін на однорідні фактори виробництва у країнах-учасниках торгівлі;

б) збільшення пропозиції одного з факторів призводить до непропорційно більшого зростання виробництва і доходів у тій галузі, де цей фактор застосовується відносно інтенсивніше, і зменшення виробництва і доходів у галузі, де цей фактор застосовується менш інтенсивно;

в) у результаті торгівлі зростають доходи власників фактора, специфічного для експортних галузей, і скорочуються доходи власників фактора, специфічного для імпортоконкуруючих галузей;

г) правильні відповіді а), в).

10. Як називають ситуацію, коли той самий товар може бути трудомістким у працenasиченій країні і капіталомістким у капіталонасиченій країні (в умовах значної еластичності взаємозамінюваності факторів виробництва)?

а) парадокс Леонтьєва;

б) парадокс сучасної міжнародної торгівлі;

в) реверс факторів виробництва;

г) реверс попиту.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У чому полягає відмінність теорії Д. Х'юма від загальної меркантилістської теорії?
2. Які основні чинники визначають конкурентоспроможність галузі?
3. У чому полягають припущення моделі абсолютних переваг?
4. У чому полягають припущення моделі відносних переваг?
5. У чому полягають припущення моделі Хекшера–Оліна?
6. Що розуміють під поняттям «кластер» у теорії М. Портера?



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Завдання 1. У табл. 2.1 наведено дані, які характеризують виробництво двох товарів – томатного соку та м'яса – у двох країнах – Румунії та Болгарії – за витратами часу на виробництво одиниці виміру кожного товару.

Таблиця 2.1

Витрати часу на виробництво в Болгарії та Румунії

	Болгарія	Румунія
М'ясо, год/кг	9	8
Томатний сік, год/л	6	7

Визначте абсолютні переваги Румунії та Болгарії у виробництві томатного соку та м'яса та розрахуйте вигреш від торгівлі, якщо обсяг часу для виробництва товарів у кожній країні дорівнює 1 512 годин, а торгівля відбувається в розрахунок 1 кг м'яса дорівнює 1 л томатного соку.

Розв'язання

1. Визначимо для Болгарії товар, який вона виробляє з меншими витратами порівняно з Румунією – це томатний сік, оскільки Болгарія витрачає менше часу для виробництва 1 л соку ($6 < 7$). Саме тоді Румунія вироблятиме м'ясо, оскільки ($8 < 9$).

2. Розрахуємо для кожної з країн виробництво без торгівлі, розподіляючи час між товарами нарівно.

Таблиця 2.2

Виробничі можливості Болгарії та Румунії без торгівлі

	Болгарія	Румунія	Загалом
М'ясо, год/кг	$\frac{1512}{2 \times 9} = 84$	$\frac{1512}{2 \times 8} = 94,5$	$84 + 94,5 = 178,5$
Томатний сік, год/л	$\frac{1512}{2 \times 6} = 126$	$\frac{1512}{2 \times 7} = 108$	$126 + 108 = 234$

3. Розрахуємо для кожної з країн виробництво за умови спеціалізації на виробництві одного товару, визначеного в п. 1.

Таблиця 2.3

Виробничі можливості Болгарії та Румунії за умов спеціалізації

	Болгарія	Румунія	Загалом
М'ясо, год/кг	$\frac{0}{9} = 0$	$\frac{1512}{8} = 189$	$0 + 189 = 189$
Томатний сік, год/л	$\frac{1512}{6} = 252$	$\frac{0}{7} = 0$	$252 + 0 = 252$

4. Розрахуємо виграш від торгівлі:

Для м'яса: $189 - 178,5 = +10,5$ кг

Для томатного соку: $252 - 234 = +18$ л

Відповідь: надлишок 10,5 кг м'яса та 18 л томатного соку.

Завдання 2. Німеччина і Корея виробляють два товари – комп'ютери і ноутбуки. Витрати праці на виробництво цих товарів в Німеччині складає 10 і 8 годин; в Кореї – 5 і 6 годин відповідно. Обидві країни мають ресурси часу в 300 тис. годин.

Визначте:

1. Які переваги мають країни у виробництві цих двох товарів?

2. Визначте межі встановлення цін світового ринку на обидва товари.

3. Якщо до спеціалізації Німеччина виробляла для власних потреб 20 тис. комп'ютерів, а Корея – 36 тис. комп'ютерів, відправляючи решту ресурсів на виробництво ноутбуків, то які можливі обсяги приросту світового виробництва комп'ютерів і ноутбуків в умовах повної спеціалізації?

4. Побудуйте криві виробничих можливостей для двох країн за умови постійних витрат заміщення та лінії торговельних можливостей країн, якщо на світових ринках склалася наступна ціна товару 1 комп'ютер = 1 ноутбук.

Розв'язання

1. Визначимо відносні витрати праці на виробництво 2-х товарів та порівняльні переваги країн.

Таблиця 2.4

Відносні витрати та ціни в Кореї та Німеччині

Показники	Корея		Німеччина	
	Ноутбуки	Комп'ютери	Ноутбуки	Комп'ютери
Відносні витрати праці, годин на одиницю	6	5	8	10
Відносні ціни на виробництво товарів всередині країни	$\frac{6}{5} = 1,2$ (ноутбуки у комп'ютерах)	$\frac{5}{6} = 0,83$ (комп'ютери у ноутбуках)	$\frac{8}{10} = 0,8$ (ноутбуки у комп'ютерах)	$\frac{10}{8} = 1,25$ (комп'ютери у ноутбуках)

Як бачимо, Корея буде спеціалізуватися на комп'ютерах, факторний вииграш Німеччини $1,25 - 0,83 = 0,42$; Німеччина – на ноутбуках, факторний вииграш Кореї $1,2 - 0,8 = 0,4$.

2. Німеччина може виробляти комп'ютерів $\frac{300}{10} = 30$ тис. од., ноутбуків $\frac{300}{8} = 37,5$ тис. од. Корея відповідно комп'ютерів $\frac{300}{5} = 60$ тис. од., ноутбуків $\frac{300}{6} = 50$ тис. од. Межі цін на ці товари до спеціалізації:

Ціни на комп'ютери коливаються в межах:

$$0,83C_{\text{ц}} < C_{\text{к}} < 1,25C_{\text{ц}}$$

Ціни на ноутбуки коливаються в межах:

$$0,8C_{\text{к}} < C_{\text{н}} < 1,2C_{\text{к}}$$

3. Визначимо можливі обсяги приросту світового виробництва комп'ютерів і ноутбуків в умовах повної спеціалізації.

Таблиця 2.5

Виробничі можливості Кореї та Німеччини до спеціалізації

Показники	Корея		Німеччина	
	Ноутбуки	Комп'ютери	Ноутбуки	Комп'ютери
Обсяги виробництва, тис. од.	$\frac{120}{6} = 20$	36	$\frac{100}{8} = 12,5$	20
Витрати на виробництво, тис. годин	$300 - 180 = 120$	$36 \times 5 = 180$	$300 - 200 = 100$	$20 \times 10 = 200$

Спеціалізація – Німеччина – ноутбуки (37,5 тис. од), Корея – комп'ютери (60 тис. од.)

Приріст світового споживання комп'ютерів: $60 - (20 + 36) = 4$ тис. од.

Приріст світового споживання ноутбуків: $37,5 - (12,5 + 20) = 5$ тис. од.

4. Побудуємо лінії виробничих та торговельних можливостей Німеччини та Кореї (рис. 2.5).

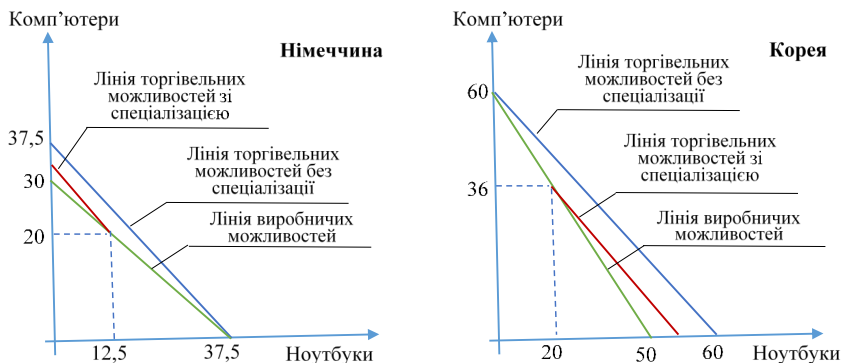


Рис. 2.5. Лінії виробничих та торговельних можливостей Німеччини та Кореї



РОЗРАХУНКОВО-СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Розрахунково-ситуаційне завдання 1. В табл. 2.6 представлено дані, які характеризують виробництво двох товарів – автомобілів і пальт – у двох країнах – США і Японії – за показниками обсягу виробленої продукції та кількістю робочих днів, витрачених для виробництва даного обсягу продукції.

Таблиця 2.6

Виробничі можливості США та Японії без торгівлі

Показники	США		Японія	
	Автомобілі	Пальта	Автомобілі	Пальта
Обсяг виробленої продукції, шт.	200	100	200	100
Кількість робочих днів	480	400	320	360

Визначте порівняльні переваги США і Японії у виробництві автомобілів і пальт.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2. Затрати робочого часу в Україні та ФРН на виробництво товарів А, Б, В, Г наведені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Затрати робочого часу в Україні та ФРН на виробництво товарів

Товари	ФРН	Україна
А	3	36
Б	6	54
В	12	72
Г	45	90

Визначте:

1. За якими товарами ФРН має найбільшу та найменшу абсолютну перевагу перед Україною?
2. Якщо німецька заробітна плата в 7 разів вище української, які товари будуть продукуватися у ФРН, а які – в Україні?
3. Покажіть вигідність торгівлі для кожної з країн.
4. Як зміниться торгівля, якщо різниця у заробітних платах скоротиться до 6 разів.

Розрахунково-ситуаційне завдання 3. Магнітофони є відносно трудомістким товаром, вони вимагають для виробництва 30 год. праці та 6 га землі та продаються за 90 дол. США кожний. Авокадо – товар, що потребує відносно більших витрат землі. На виробництво 1 т авокадо необхідно 1,5 год. праці та 6 га землі, при цьому 1 т авокадо можна продати за 6 дол. США.

Визначте:

1. Якщо в США 180 млн працівників та 300 млн га землі, а в Мексиці – 60 млн працівників та 75 млн га землі, то відповідно до теорії Хекшера–Оліна на виробництві якого товари буде спеціалізуватися кожна з країн та в якому співвідношенні буде здійснюватися торгівля двома товарами між США та Мексикою?

2. Чому спеціалізація в реальній торгівлі може бути цілком іншою, ніж випливає з теорії співвідношення факторів виробництва?



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Бураковський І. Теорії міжнародної торгівлі. Київ: Основи, 2000. 241 с.
2. Всемирная история экономической мысли: в 6 т. / МГУ им. М. В. Ломоносова; гл. ред. кол.: В. Н. Черновец и др. М.: Мысль, 1987. Т. 1: От зарождения экономической мысли до первых теоретических систем политической экономики / авт. кол.: Л. Б. Алаев и др. 1987. 607 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т. 2 / ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Вид. центр «Академія», 2001. 848 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т. 1 / ред. кол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Вид. центр «Академія», 2000. 863 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.

ТЕМА 3

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ

3.1. Сутність та фактори розвитку міжнародного поділу праці

3.2. Основні тенденції міжнародного поділу праці

3.3. Форми і напрями розвитку міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва

3.4. Проблеми участі країн у міжнародному поділі праці

3.1. Сутність та фактори розвитку міжнародного поділу праці

Матеріальною основою світового господарства є поділ праці між країнами, який виходить за межі національного господарства.

Міжнародний поділ праці (МПП) – спеціалізація та кооперація певних країн у виробництві певних товарів та послуг з метою їх реалізації на зовнішньому ринку.

Міжнародний поділ праці є складною категорією, яка охоплює **міжнародну спеціалізацію** (відокремленість і створення підприємств і галузей для випуску однорідної продукції) та **міжнародну кооперацію** (кооперація – від лат. *cooperation* – співробітництво – добровільне об'єднання власності та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності).

Основними об'єктивними передумовами становлення і поглиблення міжнародного поділу праці є:

- відмінність між країнами в наявності природних багатств, ґрунтово-кліматичні умови, географічне положення, розміри та професійний склад трудових ресурсів;
- національні та історичні особливості, що склалися в різних країнах;
- науково-технічний прогрес, рівень розвитку продуктивних сил у різних країнах, стан їх науки і техніки.

З огляду на це виділяють три групи країн: розвинуті, середньорозвинуті і країни, що розвиваються. Звичайно, така класифікація певною мірою має умовний характер, оскільки у кожній із названих груп є значні відмінності між країнами, які впливають і на їхню роль у міжнародному поділі праці.

Можна виділити три основні групи факторів, що впливають на міжнародний поділ праці:

1) **соціально-географічні чинники** – проявляються у відмінності держав за їх територіальним розташуванням, чисельністю, структурою населення, історичним досвідом, традиціями і менталітетом народу;

2) **природно-кліматичні чинники** – обумовлені відмінностями в кліматичних умовах держав, забезпеченістю природними ресурсами, такими як корисні копалини, річки, озера, моря, орні землі, ліси, різноманітність тваринного світу та ін.;

3) **техніко-економічні фактори** – пов’язані з тим, що країни мають різний рівень економічного і науково технічного розвитку. Це обумовлює різний ступінь доцільності виробництва того чи іншого виду продукції для різних держав, наявність власних технологій і ноу-хау, наукових відкриттів, нових технологій, машин і устаткування. Цими досягненнями можна скористатися тільки шляхом обміну цінною інформацією між державами та співтовариствами, що приводить зрештою до взаємодії і формування єдиної економічної системи світу.

3.2. Основні тенденції міжнародного поділу праці

МПП став результатом багатовікового розвитку продуктивних сил, поглиблення національного поділу праці та залучення в систему світових господарських зв’язків нових національних виробництв, що привело до інтернаціоналізації виробництва в цілому.

Цей складний процес розпочався з розширення простих торговельних зв’язків між країнами у середині XVI – середині XVIII ст., що зумовило вихід виробництва за межі держав. З кінця XVIII і до кінця XIX ст. почали формуватися його між-національні форми у рамках світового господарства на базі простої кооперації.

Інтернаціоналізація виробництва у кінці XIX – середині XX ст. пов’язана з розвитком простої кооперації, яка базується на МПП, що став визначальним фактором формування світового господарства.

Безперервно розвиваючись, МПП набув певних тенденцій та особливостей.

До них належать такі:

1. У світовому господарстві зберігається і навіть поглиблюється розрив між промислово розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. На розвинуті країни припадає близько 25 % населення і 80 % сукупного національного продукту. Країни, що розвиваються, у світовому господарстві є здебільшого постачальниками сировини і споживачами готової продукції. Але останнім часом встановлюється нова галузева спрямованість країн, що розвиваються.

Між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, швидкими темпами зростає внутрішньогалузевий обмін продукцією обробної промисловості. Збільшується виробництво працемістких, матеріаломістких, стандартизованих виробів на експорт для задоволення потреб насамперед промислово розвинутих країн. Провідні ролі в цьому відіграє четвірка так званих «драконів» – Гонконг, Сінгапур, Тайвань і Південна Корея, а також Китай, Таїланд, Туреччина, Бразилія, Мексика, Індія та деякі інші країни, що належать до «нових індустріальних країн».

2. Основним у МПП став внутрішньогалузевий поділ праці на основі предметної, а особливо подетальної та технологічної спеціалізації.

3. Внаслідок нерівномірності соціально-економічного розвитку продовжуються зміни в розстановці політичних і економічних сил у групі промислово

розвинутих країн, насамперед між трьома основними центрами – США, Японією і Західною Європою. Це викликає необхідність частоті перебудови в системі МПП.

4. Змінилася участь у МПП колишніх країн соціалістичного табору. Відбувається переорієнтація їхніх економік та їх залучення до участі у МПП на інших засадах.

5. Постійно зростає роль ТНК у міжнародному економічному обміні та МПП. ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва та світової торгівлі.

6. Посилюються інтеграційні процеси, інтернаціоналізація господарської діяльності. Відзначається тенденція до об'єднання зусиль провідних країн для колективного регулювання та зменшення наслідків економічних та валютних потрясінь. Зростає роль міжнародних організацій – МВФ, МБРР тощо.

7. На МПП періодично впливають структурні кризи, дисбаланси в міжнародній торгівлі. Наприклад, енергетична криза 70-х років викликала необхідність переходу на енергоощадні типи виробництв, що привело до змін у структурі й навіть географічному розподілі світової торгівлі, а також в експортній спеціалізації багатьох країн.

8. Зростає об'єктивна необхідність у докорінній перебудові МПП. З другої половини ХХ ст. інтернаціоналізація виробництва набула глобального характеру. Вона охопила практично всі підсистеми світового господарства, всі його галузі. Поглиблюється інтернаціоналізація виробництва й обігу, що посилює єдність світового господарства.

3.3. Форми і напрями розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва

МПП нерозривно пов'язаний з міжнародною спеціалізацією і кооперуванням виробництва, які є формами його прояву і його елементами.

Під **міжнародною спеціалізацією виробництва (МСВ)** розуміють таку форму поділу праці між країнами, за якої концентрація однорідного виробництва збільшується на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби.

МСВ розвивається у двох напрямках – виробничому і територіальному.

Виробничий напрям передбачає міжгалузеву та внутрішньогалузеву спеціалізацію, а також спеціалізацію окремих підприємств, компаній та об'єднань. У територіальному напрямку виділяють спеціалізацію окремих країн, груп країн та регіонів на виробництві певних видів продукції та їхніх частин для світового ринку.

Міжгалузева спеціалізація – це взаємовідносини між державами з обміном продуктами різних галузей виробництва. Така форма переважала в 30-ті роки у

взаємовідносинах між комплексними галузями (наприклад, обробної промисловості загалом і сільського господарства).

В 50–60-ті роки ця форма діяла вже на рівні первинних галузей (автомобілебудування, хімічна промисловість тощо).

В 70–80-ті роки на перший план вийшла внутрішньогалузева спеціалізація, яка основана на поділі виробничих програм у межах тієї самої галузі.

Основними формами прояву МСВ є предметна, подетальна (повузлова) та технологічна (постадійна) спеціалізації (рис. 3.1).

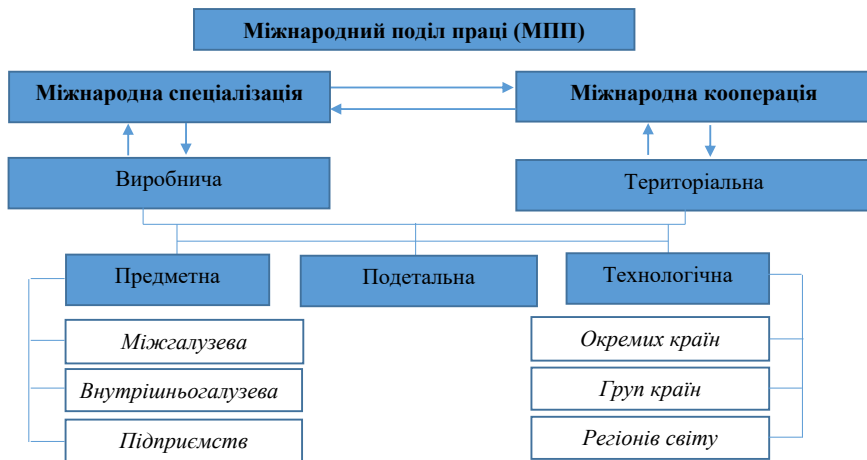


Рис. 3.1. Міжнародний поділ праці (МПП)

Перша з них (**предметна**) передбачає спеціалізацію підприємств різних країн на виробництві та експорт повністю закінченого і готового до споживання виробу. **Подетальна спеціалізація** базується на кооперації виробників різних країн у випуску вузлів та деталей, а **технологічна** – на здійсненні окремих стадій технологічних процесів виробництва товарів у межах єдиного технологічного процесу.

Найрозвиненіші всі форми спеціалізації у машинобудуванні, приладобудуванні тощо.

З розвитком МСВ виникли такі поняття, як «**міжнародно-спеціалізована галузь**» та «**міжнародно-спеціалізована продукція**». Перша з них (**міжнародно-спеціалізована галузь**) характеризує ті галузі, які беруть найактивнішу участь у МПП. Для них характерна висока частка продукції на експорт та високий рівень внутрішньогалузевої спеціалізації.

Міжнародно-спеціалізована продукція – це продукція, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод про розподіл виробничих програм і за умови виготовлення в одній чи кількох країнах значною мірою задовольняє потреби світового ринку в ній.

Основними показниками рівня міжнародної спеціалізації галузі є такі:

- *коефіцієнт відносної експортної спеціалізації:*

$$k_{\text{від.спец}} = \frac{E}{E_c}, \quad (3.1)$$

де E – питома вага товару в експорті країни;

E_c – питома вага товару у світовому експорті.

Якщо $k_{\text{від.спец}} > 1$, то галузь або товар вважаються міжнародно-спеціалізованими;

- *експортна квота у виробництві галузі:*

$$k_{\text{Exp}} = \frac{E_i}{Q_i}, \quad (3.2)$$

де E_i – обсяг експорту i -ого товару або сукупність товарів i -тої галузі;

Q_i – обсяг національного виробництва i -ого товару або сукупності товарів.

- *індекс товарності* – характеризує міру участі національного господарства в МПП:

$$I_T = \frac{E+I}{GDP}, \quad (3.3)$$

де E – річний експорт;

I – річний імпорт;

GDP – річний валовий внутрішній продукт.

У міжнародній практиці виділяють три основні форми кооперації:

- 1) здійснення спільних програм;
- 2) договірна спеціалізація;
- 3) створення спільних підприємств.

Реалізуються **спільні програми** своєю чергою у двох формах:

– підрядна кооперація, за якої виконавець за дорученням замовника виконує певні роботи з виробництва деталей, вузлів тощо, які є складовою частиною продукції замовника;

– організація спільного виробництва об'єднанням різних видів ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, науково-технічних тощо) партнерів та закріплення за кожним з них повної відповідальності за виробництво певної частини виробу.

Завданням **договірної кооперації** є запобігання дублюванню виробництва та прямої конкуренції на ринку між виробниками – учасниками виробничого кооперування. Суть її полягає у розмежуванні виробничих програм і закріпленні за кожним учасником певного асортименту кінцевої продукції.

Характерними рисами такої форми кооперації, як створення спільних підприємств, є об'єднання на пайовій основі власності партнерів, спільне управління підприємством, спільне нараження на виробничий і комерційний ризик, розподіл

прибутку між партнерами згідно з умовами договору. Найпоширеніші в усьому світі спільні підприємства у формі товариств з обмеженою відповідальністю та акціонерних товариств.

Міжнародна кооперація виробництва охоплює різні сфери співробітництва, головними серед яких є:

а) виробничо-технічне співробітництво (розроблення і погодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, якості продукції, виконання будівельно-монтажних робіт; передача ліцензій та прав власності; удосконалення управління виробництвом тощо);

б) співробітництво у сфері реалізації кооперованої продукції;

в) співробітництво у післяпродажному обслуговуванні кооперованої продукції.

У світовому господарстві міжнародну кооперацію класифікують за його основними характеристиками:

- за видами – економічне, виробниче, науково-технічне, у сфері збуту тощо;
- за стадіями – передвиробниче, виробниче, комерційне;
- за методами, що використовуються, – виконання спільних програм, договірна спеціалізація, створення СП;
- за структурою зв'язків – внутрішньо- і міжфірмове, внутрішньо- і міжгалузеве, горизонтальне, вертикальне, змішане;
- за територіальним охопленням – між двома і більше країнами, в межах регіону, міжрегіональне, всесвітнє;
- за кількістю суб'єктів – дво- і багатостороннє;
- за кількістю об'єктів – дво- і багатопредметне.

Міжнародна кооперація праці повністю базується на МПП і самостійно існувати не може, тимчасом як МПП не обов'язково вимагає для свого існування і розвитку міжнародної кооперації праці.

3.4. Проблеми участі України у міжнародному поділі праці

Місце і роль будь-якої країни у світовому господарстві, МПП і в інтернаціоналізації господарського життя залежать від багатьох факторів. Однак **основними з них є такі:**

- рівень і динаміка руху національної економіки;
- ступінь її відкритості та залучення до МПП;
- прогресивність і розвиненість ЗЕЗ;
- вміння національної економіки адаптуватися до умов міжнародного господарського життя і одночасно впливати на них у бажаному напрямку.

Варто зазначити, що Україна як частина колишнього Радянського Союзу, а нині як суверенна держава здійснює недостатній вплив на МПП і на інтеграційні процеси в міжнародному господарському житті, оскільки залишалася протягом

значного періоду фактично в стороні від головних світогосподарських процесів. У нових умовах, коли відкинуті або ідеологічно застаріли догми, а перехід до відкритої економіки став складовою частиною процесу переходу України до ринкової економіки, країна починає знімати багато перешкод, які заважали активному і масштабному її залученню в інтеграційні процеси.

Сьогодні склалися об'єктивні передумови активної участі України в МПП, чому сприяють такі чинники:

- певні зміни системи економічних відносин;
- прийняття низки законів і указів Президента про зовнішньоекономічні зв'язки та зовнішньоекономічну діяльність;
- прискорення світового науково-технічного прогресу;
- необхідність спільного вирішення глобальних проблем людства: демографічної, продовольчої, екологічної, усунення загрози ядерної війни і тощо;
- структурна перебудова галузей народного господарства;
- входження України в міжнародні організації.

Не зважаючи на це, для активної інтеграції України в МПП необхідно повністю перебудувати весь зовнішньоекономічний механізм, оцінити роль і місце зовнішньоекономічних зв'язків у розвитку народного господарства.

За перехідний період до ринкових відносин значно змінилася географічна структура і роль України та інших пострадянських країн у міжнародному розподілі праці.

Перспективи розширення участі України в міжнародному поділі праці необхідно розглядати шляхом раціонального використання порівняльних переваг. Тут йдеться про природні та земельні ресурси, основні виробничі фонди, досягнутий науково-технічний потенціал.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Міжнародний поділ праці (МПП) – спеціалізація та кооперація певних країн у виробництві певних товарів та послуг з метою їх реалізації на зовнішньому ринку.

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) – це форма поділу праці між країнами, за якої концентрація однорідного виробництва збільшується на базі диференціації національних виробництв, виділення в самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби.

Міжнародна кооперація – добровільне об'єднання власності та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності.

Міжнародно-спеціалізована галузь – це галузь, яка бере найактивнішу участь у МПП. Для неї характерна висока частка продукції на експорт та високий рівень внутрішньогалузевої спеціалізації.

Міжнародно-спеціалізована продукція – це продукція, яка є предметом двосторонніх та багатосторонніх угод про розподіл виробничих програм і за умови виготовлення в одній чи кількох країнах значною мірою задовольняє потреби світового ринку в ній.

Предметна спеціалізація – це спеціалізація підприємств різних країн на виробництві та експорті повністю закінченого і готового до споживання виробу.

Подетальна спеціалізація базується на кооперації виробників різних країн у випуску вузлів та деталей.

Технологічна спеціалізація – це спеціалізація, яка базується на здійсненні окремих стадій технологічних процесів виробництва товарів у межах єдиного технологічного процесу.



ТЕСТИ

1. Міжнародний поділ праці – це:

- а) інтеграція країн у глобальний економічний простір;
- б) спеціалізація та кооперація певних країн у виробництві певних товарів та послуг з метою реалізації їх на зовнішньому ринку;
- в) валютний союз;
- г) сукупність міжнародних організацій.

2. До об'єктивних передумов становлення та поглиблення міжнародного поділу праці не належить:

- а) відмінність між країнами в наявності природних багатств, ґрунтово-кліматичні умови, географічне положення, розміри та склад трудових ресурсів;
- б) форма державного устрою;
- в) національні та історичні особливості, що склалися в різних країнах;
- г) НТП, рівень розвитку продуктивних сил у різних країнах, стан їхньої науки і техніки.

3. До факторів, що впливають на міжнародний поділ праці, не належать:

- а) політичні;
- б) соціально-географічні;
- в) природно-кліматичні;
- г) техніко-економічні.

4. З якого періоду починається активний розвиток міжнародного поділу праці?

- а) сер. XVI – сер. XVIII ст.;
- б) сер. XVII – сер. XVIII ст.;
- в) сер. XV – сер. XVI ст.;
- г) сер. XIV – сер. XVI ст.

5. Який відсоток сукупного національного продукту припадає на розвинуті країни?

- а) 50 %;
- б) 70 %;
- в) 80 %;
- г) 90 %.

6. До четвірки так званих «драконів» належать країни:

- а) Японія, США, Китай, Канада;
- б) Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея;
- в) Індія, Сінгапур, Японія, Малайзія;
- г) Південна Корея, Північна Корея, Сінгапур, Тайвань.

7. До промислово розвинутих центрів не належить:

- а) США;
- б) Східна Європа;
- в) Японія;
- г) Західна Європа.

8. Які організації контролюють половину світового промислового виробництва?

- а) МВФ;
- б) СОТ;
- в) ТНК;
- г) ЄС.

9. Який фактор став у 70-ті роки XX ст. рушійною силою для переходу на енергоощадні типи виробництва?

- а) енергетична криза;
- б) нові ресурсозберігаючі технології;
- в) волатильність курсу долару США;
- г) розвиток міжнародного поділу праці.

10. До основних форм міжнародної спеціалізації виробництва не належить:

- а) предметна;
- б) подетальна;
- в) специфічна;
- г) технологічна.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Назвіть основні об'єктивні передумови становлення і поглиблення міжнародного поділу праці.
2. Визначте фактори впливу на міжнародний поділ праці.
3. Назвіть сучасні тенденції міжнародного поділу праці.
4. Охарактеризуйте основні форми міжнародної спеціалізації.
5. Назвіть основні показники рівня міжнародної спеціалізації.
6. Визначте основні фактори впливу на визначення ролі країни в міжнародному поділі праці.



РОЗРАХУНКОВО-СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Розрахунково-ситуаційне завдання 1. З наведених економічних операцій визначити, які з них належать до міжнародного поділу праці, міжнародного поділу факторів виробництва, міжнародної кооперації:

- 1) Україна продає в Росію транспортні засоби, Росія експортує в Україну газ;
- 2) Швейцарія експортує до Німеччини годинники;
- 3) Австрія і Німеччина створили спільне підприємство з виробництва побутової техніки;
- 4) Саудівська Аравія експортує нафту до Канади, Канада експортує в Саудівську Аравію деревину.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2. Визначити доцільність міжнародного кооперування у використанні таких факторів виробництва, як праця, земля, технологія і капітал. Обґрунтувати відповідь.

Розрахунково-ситуаційне завдання 3. Аргентина забезпечена основними факторами виробництва, а Японія – розвинутими. Визначити можливість формування у цих країнах довгострокових конкурентних переваг відповідно до їхньої факторозабезпеченості.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні економічні відносини: підручник. К.: Кондор, 2009. 266 с.
2. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник. 7-ме вид., стереот. К.: Знання, 2008. 406 с.
3. Голиков А. П., Черномаз П. А. Международные экономические термины: словарь-справочник. К.: Центр учебной литературы, 2008. 376 с.
4. Міжнародна економіка: підручник / Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін.; за ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона; М-во освіти і науки України. 3-тє вид., переробл. та доповн. К.: Центр учбової літератури, 2009. 560 с.
5. Романчиков В. І., Романченко І. О. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2008. 256 с.
6. Світова економіка: підручник / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін. К.: Либідь, 2007. 640 с.
7. Фомішин С. В., Колесник Ю. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник. Львів: Новий Світ, 2010. 356 с.

ТЕМА 4

РОЗДІЛ

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

- 4.1. Сутність та значення міжнародної торгівлі
- 4.2. Показники міжнародної торгівлі
- 4.3. Міжнародна торгівельна політика
- 4.4. Наднаціональні інститути регулювання світових ринків товарів і послуг

4.1. Сутність та значення міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля – це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть бути фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Вона передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди. Оскільки такий обмін добровільний, то обидві сторони угоди повинні бути впевненими, що одержать вигоду від цього обміну, інакше угода не буде укладена.

Ретроспективу розвитку міжнародної торгівлі найчастіше розглядають за таким критерієм, як основні події в світі. Виокремлюють п'ять основних етапів еволюції міжнародної торгівлі:

I етап – початковий комерційний період (1500–1850 рр.);

II етап – період становлення міжнародного товарообігу (1850–1914 рр.);

III етап – період між двома світовими війнами (1914–1945 рр.);

IV етап – повоєнний період (1945 – перша половина 70-х рр. XX ст.);

V етап – період глобалізації світової економіки (кінець 70-х рр. XX ст. – до нашого часу).

Важливою характеристикою міжнародної торгівлі є її географічна та товарна структура, тобто структура з погляду географічного розподілу і товарного наповнення.

Географічна структура міжнародної торгівлі – це розподіл торговельних потоків між окремими країнами та їхніми групами, створеними за територіальною або організаційною ознакою.

Територіальна географічна структура узагальнює дані про масштаби міжнародної торгівлі країн, що належать до однієї частини світу або укрупненої групи країн (розвинуті країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою).

Товарна структура міжнародної торгівлі формується під впливом конкурентних переваг, які має народне господарство країни. **Конкурентні переваги** є у випадках, коли в країні ціни на експортні товари (або внутрішні ціни) нижчі від

світових. Відмінності в цінах зумовлені різними витратами виробництва, які залежать від двох груп чинників.

Першу групу чинників формують природні конкурентні переваги. До них належать природно-географічні чинники: клімат, наявність мінеральних копалин, родючість ґрунтів тощо.

Другу групу чинників (соціально-економічних) формують набуті конкурентні переваги. Ці чинники характеризують науково-технічний та економічний рівень розвитку країни, її виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва, виробничу та соціальну інфраструктуру, масштаби науково-дослідних робіт. Вони визначають конкурентні переваги, що були надбані в процесі розвитку народного господарства.

Для визнання торгівлі міжнародною, продажу товару – експортом, а купівлі – імпортом необхідно, щоб товар перетнув кордон держави і цей факт був зареєстрований у відповідній звітності. Товар (послуга) стає таким за умов формування міжнародного попиту на нього.

Товари можуть не продаватися за кордоном з таких причин:

- через їхню неконкурентоспроможність;
- через початкову неможливість поставити їх на зовнішній ринок;
- через їхню принципову неторговність. Зважаючи на міжнародну мобільність, товари поділяються на «ринкові», тобто такі, що торгуються (РТ), і на «неринкові», такі, що не торгуються (НТ).

«Ринкові товари» – це такі товари, які можуть пересуватися між різними країнами.

«Неринкові товари» – товари, які споживаються в тій самій країні, де й виробляються, і не переміщуються між країнами.

Понад 98 % міжнародної торгівлі здійснюється на підставі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС). Понад 200 країн світу використовують ГС для встановлення митних тарифів, а також для формування міжнародної торговельної статистики. ГС складається з 21 розділу, 96 груп, 33 підгруп, 1 241 товарної позиції, 3 553 підпозиції та 5 019 субпозиції. Основою групування товарів за ГС є такі ознаки:

- походження (продукти рослинного і тваринного походження);
- призначення (продовольчі товари і напої, промислова сировина, паливо і мастильні матеріали, машини й обладнання, транспортні засоби, промислові товари широкого вжитку);
- ступінь обробки (сировинні товари виробничого і невиробничого призначення, напівфабрикати виробничого і невиробничого призначення, готові вироби).

Послуга – це нематеріальне благо, що надається одним економічним суб'єктом іншому з метою задоволення потреб першого та характеризується невідчутністю

й нездатністю до накопичення, складування, реалізації в разі необхідності та передачі іншим особам. Виходячи з цього визначення, до послуг можна віднести всі види корисної діяльності, що безпосередньо не створюють матеріальних цінностей і, відповідно, залишаються за межами матеріального виробництва. На сьогодні у світовій економіці найбільш широко використовується універсальна система класифікації послуг, відображена у Генеральній угоді з торгівлі послугами (ГАТС).

Класифікатор охоплює понад 200 видів послуг, згрупованих у 12 категорій, а саме:

- 1) Ділові послуги, включно з професійними та комп'ютерними.
- 2) Послуги, надані галуззю зв'язку.
- 3) Будівництво та інжинірингові послуги.
- 4) Дистриб'юторські послуги, включно з послугами оптової та роздрібною торгівлі.
- 5) Загальноосвітні послуги.
- 6) Послуги із захисту навколишнього середовища.
- 7) Фінансові послуги, включно зі страховими та банківськими.
- 8) Послуги з охорони здоров'я та соціальні послуги.
- 9) Туризм і послуги, пов'язані з подорожами.
- 10) Послуги в галузі організації дозвілля, культури та спорту.
- 11) Транспортні послуги.
- 12) Інші послуги, що не були вміщені у попередні розділи (наприклад, побутові).

Основні форми організації міжнародної торгівлі представлені імпортом і експортом товарів.

Експорт – продаж, вивезення на території інших країн товарів, які були зроблені різними галузями національної економіки.

Імпорт – покупка, ввезення в одну з держав товарів, виготовлених на території інших країн.

4.2. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі

На початку 2019 р. вже можна виділити тенденції та події у сфері міжнародної торгівлі, які здійснюватимуть значний вплив на українську економіку, зовнішньоекономічну діяльність українських підприємств, а також на правове регулювання міжнародної торгівлі.

Сьогодні для українських підприємств існує багато потенційних можливостей та викликів. Звичайно, жодне дослідження тенденцій у сфері міжнародної торгівлі не може бути по-справжньому всеосяжним, але можна визначити основні тенденції та події, які мають особливе значення.

Як це часто буває з аналізом питань на макрорівні, вплив геополітичних подій на окремі компанії визначається багатьма чинниками та залежить від різних

обставин. Однак все більше підприємств займаються аналізом тенденцій міжнародної торгівлі як частини свого стратегічного та поточного планування. Знання глобальних тенденцій може дати змогу зосередити увагу українських підприємств на аналізі найбільш суттєвих питань.

З-поміж найважливіших глобальних тенденцій та подій у 2019 р. варто відзначити політизацію міжнародної торгівлі та розквіт протекціонізму, стрімкий розвиток бездокументарної міжнародної торгівлі, інноваційних торгових платформ та фінтеху, подальший розвиток стратегічної ініціативи Китаю «Пояс та шлях», визначення умов торгівлі між Великобританією та ЄС після Брекзиту, ратифікацію нової тристоронньої торговельної угоди між Канадою, США та Мексикою.

Політизація міжнародної торгівлі та розквіт протекціонізму

Найбільшою хмарою на горизонті міжнародної торгівлі є загроза протекціонізму, що зростає в усьому світі. Вірогідно, продовжиться подальший перехід країн до загального протекціонізму, оскільки міжнародна торгівля постраждала від постійної невизначеності та торговельного конфлікту між США і Китаєм.

Глобальне політичне середовище все більше характеризується підвищеною нестабільністю на ринках, що розвиваються, а також поверненням політичних ризиків у розвинені країни. Цей підвищений рівень політичної та економічної нестабільності є очевидним ризиком для українського бізнесу.

Адміністрація Президента США Д. Трампа запровадила 25 %-ий тариф на імпорт сталі та 10 %-ий тариф на імпорт алюмінію в США, для країн-союзників, серед яких і Україна. Також США планує встановити нові тарифи для Китаю щодо широкого асортименту промислових товарів і сільськогосподарської продукції, що становлять щорічно десятки мільярдів доларів щорічної торгового обігу між двома країнами. Європейським виробникам автомобілів загрожує запровадження імпорتنих тарифів на автомобілі з міркувань національної безпеки США у відповідь на заходи Європейського Союзу, прийняті після запровадження тарифів на сталь та алюміній.

Уряди інших країн в усьому світі вже почали створювати нові тарифні та нетарифні бар'єри для іноземних компаній. Протекціонізм матиме негативний економічний вплив на українських експортерів. Підвищення вимог до імпортованої продукції та прийняття нових законодавчих актів змусить українські підприємства диверсифікувати експорт, створювати торгові компанії та власні виробничі підприємства в ЄС, Китаї, США.

Бездокументарна міжнародна торгівля та фінтех

Останнім часом міжнародна фінансова преса постійно публікує статті про те, як інформаційні технології змінять міжнародну торгівлю. Банки, торгові та судноплавні компанії розпочинають власні блокчейн-проекти. Fintech компанії запускають нові платформи для фінансування міжнародної торгівлі. В різних системах

електронних торгів, таких як український лідер блокчейн-технологій OpenMarket (ДП «СЕТАМ»), реєструється все більше українських підприємств. Таким чином, розвиток законодавства у цій сфері не встигає за розвитком технологій.

Традиційно міжнародна торгівля базується на передачі від продавця покупцю не лише товару, але й повного пакета товаросупровідних документів. Для типових договорів постачання та перевезення товарів морем найважливішим документом є морський коносамент, який видає перевізник. Передача належних транспортних документів має важливе значення для виконання міжнародних договорів купівлі-продажу (зокрема, контрактів на умовах FOB та CIF).

Підготовка, передача і перевірка документів вимагає часу та здійснення витрат від сторін контрактів. До того ж документи можуть містити недоліки, помилки та навіть бути сфальсифікованими. Серйозні проблеми можуть виникнути, якщо теплохід прибуває у порт розвантаження, до того як документи по ланцюгу продавців, покупців та їхніх банків були отримані кінцевим покупцем товару.

Українські експортери та їхні контрагенти можуть уникнути й подолати зазначені труднощі під час виконання міжнародних договорів постачання. Розвиток сучасних блокчейн-технологій гарантує безпечну та надійну передачу електронних записів. Для спрощення міжнародної торгівлі урядам усіх країн потрібно визнати та розвивати блокчейн-системи в міжнародній торгівлі й банківській практиці. Всім учасникам ланцюга постачання товарів, серед яких виробничі підприємства, торгові компанії, перевізники та інспекційні компанії, страхові компанії і банки, потрібно активно реєструватися та впроваджувати торгівлю з використанням профільних інноваційних торгових платформ.

У 2018 р. розпочала роботу європейська блокчейн-платформа We.Trade (<https://we-trade.com/>). Партнерами цієї платформи виступили такі провідні банки світу: HSBC, UBS, UniCredit тощо. На жаль, українське банківське законодавство офіційно не визнає блокчейн-технології. Вже в 2019 р. НБУ мав розпочати процес впровадження у вітчизняну банківську систему блокчейн-технологій та дозволити українським банкам долучитися до платформи We.Trade.

Стратегічна ініціатива Китаю «Пояс та шлях»

Стратегічна ініціатива Китаю «Пояс та шлях» сьогодні є найбільш амбітним і важливим економічним проектом у світі. Вона полягає у розвитку транзитного потенціалу та поліпшенні транспортно-логістичної системи країн Азії, Близького Сходу, Європи та Африки. Ініціатива Китаю охоплює понад 65 % країн, вміщує 2/3 світового населення та 1/3 світового ВВП. Вона підкріплена великими інвестиціями, кардинально змінює міжнародну торгівлю, інфраструктуру і транспортну логістику. Витрати Китаю на інфраструктурні проекти, пов'язані з цією ініціативою, наразі перевищують 150 млрд доларів США. За різними оцінками, загальні витрати на цей проєкт до 2025 р. становитимуть 25 трлн доларів.

Як для китайських підприємств, які шукають вихід на ринки Євразії, так і для міжнародних партнерів у китайських проєктах, зазначена ініціатива передбачає нові можливості, а також ризики. Для українських підприємств, що спеціалізуються на експорті, міжнародних перевезеннях, будівництві та проєктуванні, відкриваються нові можливості для збільшення обігу та прибутків. З метою сприяння такому амбітному плану в Україні повинні бути прийняті нові закони та нормативно-правові акти, а також необхідно зібрати групу компетентних юристів, які мають досвід у міжнародних інвестиціях, будівництві та розвитку інфраструктури.

Участь в ініціативі з таким великим географічним розмахом неминує призведе до різноманітних проблем юридичного характеру. Потрібно буде враховувати норми міжнародного приватного права різних країн. Колізійні норми в міжнародному приватному праві застосовуються до всіх транскордонних контрактів за відсутності двосторонніх або багатосторонніх міжнародних договорів.

Маршрут «Пояс та шлях» охоплює країни романо-германської цивільно-правової системи, країни загального прецедентного права, мусульманського права та країни з гібридними правовими системами. Це ще більше ускладнює правове регулювання. Потенційна конкуренція між юрисдикціями за єдине право, що підлягатиме застосуванню до всіх міжнародних контрактів, може значно ускладнити роботу українських юристів та бізнесу.

Торгівля між Великобританією та ЄС після Брекзиту

Незважаючи на заплановану дату виходу 29.03.2019 р., сьогодні залишається багато невирішених питань стосовно виходу Великобританії з Європейського Союзу. З певністю можна сказати, що найближчим часом не варто очікувати повернення Великобританії до Європейського Союзу.

Великобританія мала офіційно вийти з ЄС 29.03.2019 р. Існує велика ймовірність, що Європейська Рада за погодженням з Великобританією одноголосно вирішить продовжити дворічний перехідний період за ст. 50 Договору про Європейський Союз. Перехідний період після Брекзиту триватиме з 30.03.2019 р. до 31.12.2020 р. та може бути продовжений до 1-го або 2-х років за рішенням спільного комітету.

Ст. 50 Договору про Європейський Союз передбачає, що після виходу Великобританії з ЄС міжнародні договори ЄС перестануть застосовуватися до Великобританії. Під час перехідного періоду більшість правових актів ЄС, включно зі змінами та доповненнями, продовжуватимуть застосовуватися до Великобританії. Більшість посилань на країни-члени ЄС у законодавстві ЄС міститимуть Великобританію.

Майбутні відносини між Великобританією та ЄС офіційно будуть узгоджені на основі умов, викладених у політичній декларації про основи майбутніх відносин. Ця декларація має бути прийнята до виходу Великобританії з ЄС. Уряд

Великобританії підтвердив, що більшість змін у законодавстві, пов'язаному з Брекзит, наберуть чинності після закінчення перехідного періоду.

Законодавство ЄС має значний вплив на такі сфери комерційного права: реклама та маркетинг, комерційне посередництво, захист прав споживачів, дистрибуція, електронна комерція, аутсорсинг, відповідальність за якість продукції, маркування та надання послуг. Для українських експортерів, які уклали контракти, керуючись нормами англійського права, Брекзит не матиме серйозних наслідків.

Загалом, контрактне право Англії, за винятком захисту прав споживачів, побудоване на прийнятих парламентом законах та судових прецедентах англійських судів. Однак Брекзит може дещо ускладнити застосування колізійних норм та вирішення спорів щодо раніше укладених контрактів.

Нова трьохстороння торговельна угода між Канадою, США та Мексикою

Зусилля Президента Трампа щодо заміни Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA) призвели до підписання нової трьохсторонньої торговельної угоди між США, Мексикою та Канадою під назвою USMCA (United States–Mexico–Canada Agreement). На думку Президента Трампа, USMCA є найбільш сучасною міжнародною угодою.

Насправді, нова торговельна угода базується на багатьох фундаментальних принципах, закріплених у NAFTA, без кардинальної зміни трьохсторонніх відносин. Однак міжурядові переговори створили внутрішні політичні виклики для канадського та мексиканського урядів, а нова угода ще не була ратифікована США.

Основні положення угоди USMCA передбачають створення рівних умов для американського бізнесу. Угода спрямована на вдосконалення законодавства при визначенні походження автомобілів та іншої продукції, запобігає маніпулюванню валютними курсами та зміцнює торгівлю сільськогосподарською продукцією в Північній Америці.

Розвиток міжнародної торгівлі XXI ст. можливий лише за умови ефективного захисту інтелектуальної власності та забезпечення можливостей для торгівлі послугами. Саме тому окремі розділи в угоді USMCA охоплюють питання цифрової торгівлі, боротьби з корупцією та належної регуляторної практики, а також підтримки малих і середніх підприємств.

Президент Трамп періодично загрожує денонсувати NAFTA до ратифікації нової угоди USMCA. На нашу думку, такі дії є спробою чинити тиск на Конгрес, але вони створюють значну невизначеність для компаній усього північноамериканського континенту та великих іноземних компаній. Українським експортерам потрібно уважно стежити за ратифікацією нової угоди USMCA. Об'єднання США, Мексики та Канади у новий найбільший торговельний блок світу може стати поштовхом для розвитку певних галузей української промисловості, продукція яких матиме попит у цих країнах.

Аналізуючи тенденції міжнародної торгівлі у 2019 р., ми можемо зробити дуже важливі висновки. Українські компанії змушені брати на себе більше ризиків, ніж інші європейські компанії. Економіка України базується переважно на зовнішній торгівлі, оскільки країна не має значного внутрішнього ринку. Українські підприємства продовжуватимуть відчувати на собі всі загальносвітові тенденції та будуть протистояти багатьом іншим ризиками, що виникнуть згодом. Однак українським підприємствам потрібно шукати можливості за межами своїх кордонів і диверсифікувати свої торгові операції. Міжнародна торгівля може містити дуже серйозні ризики, але в будь-якому випадку продовжить розвиватися. Для охочих продавати свою продукцію на міжнародному ринку одним із найголовніших питань залишається пристосування до нових змін у правовому регулюванні міжнародної торгівлі, що стає все більш нестабільним і складним через зміни у глобальній політиці та безпеці.

4.3. Міжнародна торговельна політика

Міжнародна торговельна політика – це сукупність принципів, підходів, а також засобів регулювання міжнародної торгівлі.

Міжнародну торговельну політику можна розглядати як цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами.

Зовнішньоторгова політика держави – це система загальнодержавних заходів, спрямованих на оптимізацію торговельного та платіжного балансів країни.

Регулювання міжнародної торгівлі передбачає цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами. До основних цілей зовнішньоторговельної політики належать:

- зміна обсягу експорту та імпорту;
- зміна структури зовнішньої торгівлі;
- забезпечення країни необхідними ресурсами;
- зміна співвідношення експортних та імпортних цін.

Розрізняють три основні підходи до регулювання міжнародної торгівлі:

1. *Одностороннє* регулювання полягає у застосуванні методів впливу урядів країн в односторонньому порядку без погодження або консультацій з торговими партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин.

2. *Двостороннє* регулювання передбачає, що заходи торгової політики попередньо узгоджуються країнами-торговими партнерами. Кожна зі сторін попереджає свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які зазвичай не вносять суттєвих змін у торгові відносини, а лише сприяють їм.

3. *Багатостороннє* регулювання передбачає узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами.

Основною рисою державного регулювання міжнародної торгівлі є застосування у взаємодії двох різних типів зовнішньоторговельної політики: лібералізація (політика вільної торгівлі) та протекціонізм.

Під *свободою торгівлі* (по-іншому – *фритредерством*) розуміється політика мінімального державного втручання у зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції, а під *протекціонізмом* – політика держави щодо захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

Ці два типи торговельної політики характеризують міру втручання держави в міжнародну торгівлю.

У 50–60-ті рр. XX ст. для міжнародної торгівлі була характерна лібералізація. З початку 70-х рр. XX ст. спостерігалася зворотна тенденція. А сьогодні у світі домінує поміркований протекціонізм, здебільшого колективний.

Якщо в умовах політики лібералізації основним регулятором зовнішньої торгівлі є ринок, то при протекціонізмі практично виключається вільна дія ринкових сил. Передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні. Тому вільна дія ринкових сил може бути не вигідною для менш розвинених країн. Необмежена конкуренція з боку більш сильних держав може призвести в менш розвинених країнах до економічного застою і формуванню неефективної економічної структури.

Проведення політики протекціонізму сприяє розвитку в країні певних галузей виробництва; часто є необхідною умовою індустріалізації аграрних країн; скорочує безробіття. Однак, усунення іноземної конкуренції послаблює зацікавленість вітчизняних виробників у впровадженні досягнень науково-технічного прогресу, підвищенні ефективності виробництва.

Для протекціонізму характерні такі форми:

- *селективний протекціонізм*, спрямований проти окремих країн або окремих товарів;
- *галузевий протекціонізм*, що захищає певні галузі;
- *колективний протекціонізм*, що проводиться економічними інтеграційними об'єднаннями країн стосовно країн, які не входять до цього об'єднання;
- *прихований протекціонізм*, який здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

У кожній країні є економічні, соціальні і політичні аргументи, що захищають інтереси протекціонізму.

Основними аргументами обмеження зовнішньої торгівлі є:

- необхідність забезпечення оборони;
- збільшення внутрішньої зайнятості;
- диверсифікація заради стабільності;

- захист молодих галузей;
- захист від демпінгу;
- дешева робоча сила.

Отже, мистецтво торгової політики полягає в тому, щоб знайти точку рівноваги між двома тенденціями: свободою торгівлі та протекціонізмом. Кожна політика має свої позитивні сторони і недоліки, що залежать від обставин, місця і часу її застосування.

Вільна торгівля має свої переваги і недоліки, серед яких визначимо основні.

Переваги:

- завдяки вільній торгівлі, яка базується на принципі порівняльних переваг, світова економіка може досягти більш ефективного розміщення ресурсів і більш високого рівня добробуту;
- надає споживачам можливість вибору благ з ширшого асортименту;
- стимулюючи конкуренцію та обмежуючи монополію, спонукає виробників до підвищення якості товарів і використання сучасних досягнень науки і техніки.

Недоліки:

- в умовах слабкої економіки ставить під загрозу національну безпеку країни, сприяє вивозу національного доходу за її межі;
- небезпечна для молодих та слабких неконкурентоспроможних галузей.

Протекціонізм, як і вільна торгівля, має свої переваги і недоліки.

Переваги:

- бере під захист слабкі та молоді вітчизняні галузі;
- захищає ринок країни від зарубіжних поставок стратегічних матеріалів і сировини;
- дає змогу використовувати владу держави для підвищення цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів;
- створює умови для поповнення державного бюджету;
- скорочуючи імпорт, сприяє зростанню національного виробництва і зайнятості.

Недоліки:

- призводить до подорожчання вітчизняного виробництва, а отже і споживання в результаті менш ефективного використання ресурсів;
- гальмує економічне зростання країн;
- спричиняє великі збитки у країнах, товарообіг яких складає значну частину ВВП.

До інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі належать (табл. 4.1):

– тарифні методи переважно регулюють імпорт і спрямовані на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції. Вони роблять іноземні товари менш конкурентоспроможними;

– нетарифні методи, що регулюють як імпорт, так і експорт (допомагають виводити на світовий ринок більше вітчизняної продукції, роблячи її більш конкурентоспроможною).

До тарифних методів належать:

– *митні тарифи* – систематизований перелік митних ставок, що нараховуються при експорті або імпорті товару.

До нетарифних методів належать:

– *імпортні квоти* – кількісне обмеження обсягів імпорту на певний період;

– *ліцензування* – регулювання зовнішньої торгівлі через надання державними установами дозволу на експорт або імпорт товару у певному обсязі;

– *«добровільне» обмеження експорту* – кількісне обмеження експорту, визначене обов'язками одного з партнерів в обмеженні експорту, встановленого міжурядовими угодами про впровадження квот на експорт товару;

– *дискримінація імпорту в межах митного союзу* – диференціація торговельних обмежень для країн-учасниць митного союзу та інших країн;

– *експортні субсидії* – державні виплати, спрямовані на підтримку національних експортерів;

– *антидемпінгове регулювання* – заборона необґрунтованого зменшення цін нижче від рівня світових.

Таблиця 4.1

Інструменти зовнішньоторгової політики

Методи		Інструменти торгової політики		Регулювання	
<i>Тарифні</i>		Митний тариф Тарифна квота		Експорт Експорт	Імпорт Імпорт
<i>Нетарифні</i>	Кількісні	Квотування		Експорт	Імпорт
		Ліцензування		Експорт	Імпорт
		«Добровільні» обмеження		Експорт	Імпорт
	Прихованого протекціонізму	Державні закупки Технічні бар'єри Податки та збори		Експорт Експорт	Імпорт Імпорт
	Фінансові	Субсидії		Експорт	Імпорт
		Кредитування		Експорт	Імпорт
		Антидемпінг		Експорт	Імпорт

Тарифні методи спрямовані на здешевлення експорту, подорожчання імпорту і впливають на фінансові результати діяльності учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Класичним *інструментом* регулювання зовнішньоторгової політики є митні тарифи, які нараховуються при імпорті або експорті товару.

Митні тарифи виконують три основні функції:

- *фіскальну* – забезпечують поповнення доходної частини державного бюджету та поліпшують стан платіжного балансу;
- *протекціоністську* – захищають національного виробника від іноземної конкуренції;
- *балансуючу* – запобігають небажаному експорту товарів, внутрішні ціни яких нижчі від світових.

Види митних тарифів наведені на рис. 4.1.

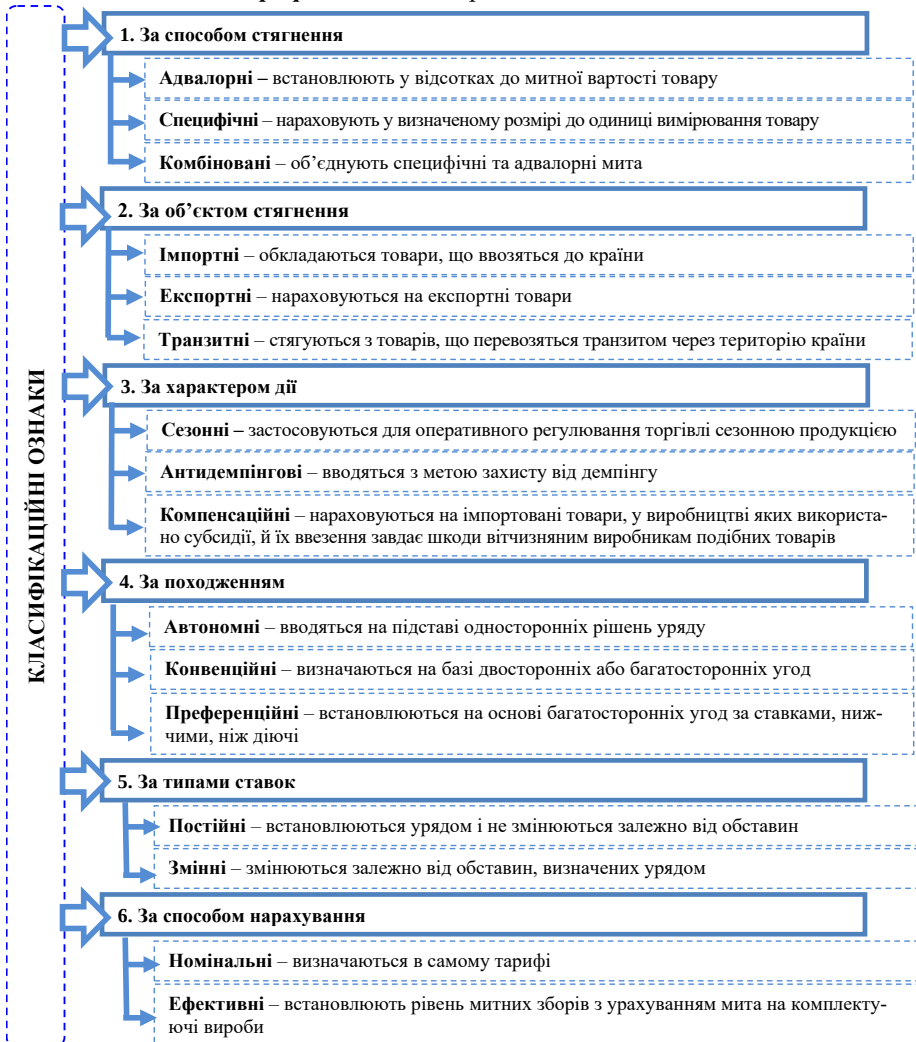


Рис. 4.1. Види митних тарифів

Нетарифне регулювання – це комплекс заходів обмежувально-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

Поширення нетарифних обмежень обумовлюється тим, що їх уведення є привілеєм уряду країни, і вони не регулюються міжнародними угодами. Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо стосовно до тарифів, які регулюються СОТ. Крім того, нетарифні бар'єри зазвичай не призводять до негайного підвищення ціни товару і тому споживач не відчуває їх впливу у вигляді додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита).

У низці випадків використання нетарифних методів при відносно ліберальному митному режимі може призвести до більш обмежувального характеру державної торгової політики загалом.

Нетарифні **інструменти** можна класифікувати за групами: кількісні, приховані, фінансові.

До **прихованих** належать:

- *Технічні бар'єри* – це перешкоди для імпорту іноземних товарів, зумовлені їхньою невідповідністю національним стандартам систем виміру та інспекції якості, вимогам техніки безпеки, санітарно-ветеринарним нормам, правилам пакування, маркування та іншим вимогам.

- *Внутрішні податки і збори*. Державні і місцеві органи влади можуть накласти на імпортовані товари різні прямі (податком на додану вартість, акцизний збір тощо) і непрямі (збори за митне оформлення, реєстрацію, портові збори і т. п.) податки з метою підвищення їхньої внутрішньої ціни і зниження конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

- *Державні закупівлі*. Політика в межах державних закупівель полягає в тому, що державні органи і підприємства повинні купувати певні товари тільки у національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі за імпортовані. Це збільшує урядові витрати, які лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель певною мірою дискримінує іноземних постачальників. Обсяги таких закупівель часто досягають 10–15 % ВВП країни.

- *Вимога про утримання місцевих компонентів*. Цей метод прихованої торгової політики передбачає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, яка повинна вироблятися місцевими (національними) товаровиробниками, в разі призначення цього продукту для продажу на внутрішньому ринку. Здебільшого цей метод використовується урядами країн, що розвиваються з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом, а також для уникнення переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і збереження в результаті рівня зайнятості працюючих.

До *кількісних* належать:

– *Квотування (контингентування)* – це кількісне чи вартісне обмеження експорту або імпорту, що вводиться на певний термін на окремі товари і послуги визначених країн.

Види квот:

а) *за напрямом дії:*

- *імпортні* – кількісні обмеження імпортованої продукції;
- *експортні* – частка кожної країни в сукупному експорті товару;

б) *за масштабом дії:*

– *глобальні* – частка товару в обсязі світової торгівлі незалежно від того, яка країна його імпортує або експортує;

– *індивідуальні* – визначаються в межах глобальної квоти для кожної країни, що імпортує або експортує товар.

– *Ліцензування* – це надання державними установами дозволу на експорт або імпорт товарів у певному обсязі.

Види ліцензій:

– *генеральна ліцензія* – це відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції щодо певного товару або з певною країною (групою країн) упродовж періоду дії режиму ліцензування цього товару;

– *разова ліцензія (індивідуальна)* – це разовий дозвіл, який має іменний характер. Його видають для виконання кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоторговельної діяльності на період, потрібний для виконання цієї операції;

– *відкрита ліцензія (індивідуальна)* – це дозвіл на експорт (імпорт) товару впродовж певного періоду часу (однак не менше 1 місяця) із зазначенням його загального обсягу.

Механізми розподілу ліцензій різні, зокрема:

– *аукціон* – продаж ліцензій на конкурсній основі. Вважається економічно найефективнішим способом розподілу ліцензій, здатним принести доходи державній скарбниці;

– *система явних переваг* – закріплення урядом ліцензій за певними фірмами пропорційною розмірам їхнього імпорту за попередній період чи пропорційною структурі попиту з боку національних імпортерів;

– *розподіл ліцензій на позаціновій основі* – видача урядом ліцензій тим фірмам, що продемонстрували свою здатність здійснити імпорт чи експорт найбільш ефективним чином.

– *«Добровільне» обмеження експорту* – кількісне обмеження експорту, визначене обов'язками одного з партнерів, встановленого міжурядовими угодами про впровадження квот на експорт товару.

«Добровільне» обмеження експорту (ДОЕ) – це кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити (або не розширювати) обсяг експорту, прийнятого в рамках міжурядової угоди про встановлення квот на експорт товару.

Країна, яка імпортує, змушує свого торгового партнера «добровільно» (в односторонньому порядку) скоротити свій експорт. Приводом для ДОЕ зазвичай слугують заяви національних товаровиробників про те, що ввезення того чи іншого товару з-за кордону призводить до втрат на виробництві і дезорганізації місцевого ринку. Замість уведення імпорتنних квот країна-імпортер здійснює політичний тиск на країну, яка експортує, вимагаючи від неї введення обмеження на вивіз визначеного товару. Засобом тиску на торгового партнера виступає загроза введення торгових обмежень на такому високому рівні, що буде поставлена під сумнів сама можливість міжнародної торгівлі між країнами.

Загалом економічний ефект від введення «добровільних» експортних обмежень експортером є негативним для імпортера. Однак розмір його втрат зменшується завдяки збільшенню імпорту аналогічних товарів з країн, що не наклали «добровільних» обмежень на свій експорт.

До *фінансових* належать:

– *Демпінг* – ввіз на митну територію країни імпортного товару за ціною, нижчою від порівняльної ціни на подібний товар у країні експорту, що завдає шкоди національному виробнику; необґрунтоване зменшення ціни нижче від рівня світової. Демпінг є поширеною формою конкурентної боротьби на світовому ринку.

Види демпінгу:

– *ціновий демпінг* – продаж на експортному ринку товару за ціною, нижчою за ціну на національному ринку;

– *вартісний демпінг* – продаж товару на експортному ринку за ціною, нижчою його вартості.

Демпінг може здійснюватися як завдяки ресурсам окремих фірм, що хочуть заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, так і використовуючи державні субсидії для експортерів.

У комерційній практиці демпінг може набувати одну з таких форм:

– *спорадичний демпінг* – епізодичний продаж зайвих запасів товарів на зовнішній ринок за заниженими цінами;

– *навмисний демпінг* – тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і подальшого встановлення монопольних цін;

– *постійний демпінг* – постійний експорт товарів за ціною нижче справедливої;

– *зворотний демпінг* – завищення цін на експорт порівняно з цінами продажу тих же товарів на внутрішньому ринку;

– *взаємний демпінг* – зустрічна торгівля двох країн за заниженими цінами товарів.

Для захисту від демпінгу держава-імпортер може впроваджувати антидемпінгове мито, що сприяє підвищенню внутрішніх цін на товар.

У міжнародній торговельній практиці залежно від мотивів і термінів застосування розрізняють спорадичний, постійний і хижацький демпінг.

Спорадичний демпінг – це епізодичний продаж надлишків товару на світовому ринку за ціною нижчою, ніж на внутрішньому ринку.

Цей вид демпінгу використовується в разі виникнення у фірми надвиробництва товарів, коли вона не має можливості реалізовувати товар у себе в країні і не бажає зупиняти своє виробництво.

Постійний демпінг – це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за ціною нижчою, ніж на внутрішньому ринку.

Хижацький (навмисний) демпінг – це тимчасове умисне зниження експортних цін з метою витіснення конкурентів з ринку і подальшого встановлення монопольних цін.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду, поліпшуючи її умови торгівлі, уряди вважають усі види демпінгу іноземних виробників формою недобросовісної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством низки країн. Якщо факт демпінгу доведений, то країна має право вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит.

– *Субсидії*. Уряди багатьох країн для розвитку певних галузей і проведення необхідної експортної політики використовують субсидування, тобто здійснюють державні дотації виробникам під час їх виходу на світовий ринок. Інакше кажучи, субсидія – це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, в результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибуток). Така підтримка національних товаровиробників водночас дискримінує імпортерів.

Залежно від характеру виплат розрізняють пряме і непряме субсидування.

Прямі субсидії – це безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції, які дорівнюють різниці між його витратами та отриманим доходом. Прямі субсидії суперечать міжнародним угодам і заборонені СОТ.

Непрямі субсидії – це приховане дотування експортерів у вигляді надання пільг по сплаті податків, пільгових умов страхування, повернення імпортних мит тощо.

Внутрішні субсидії – це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним із найбільш замаскованих фінансових інструментів торговельної політики, а також кращим методом

обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішніх цін і забезпечують менші втрати для країни (втрати для національної економіки виникають через те, що: а) в результаті отримання субсидії не-ефективні місцеві товаровиробники мають можливість продавати свій товар; б) субсидії фінансуються з бюджету, тобто з податків).

Експортні субсидії – це бюджетне фінансування національних експортерів, що дає змогу їм продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і тим самим стимулювати експорт.

Експортні субсидії можуть надаватися в таких основних формах:

- надання підприємству прямих субсидій;
- виплата премії в разі здійснення експортних операцій;
- встановлення пільгових (за ставками, базою розрахунку, механізмом стягнення тощо) транспортних або фрахтових тарифів для експортних відвантажень порівняно з перевезеннями на національному ринку;
- безпосередня або опосередкована поставка державним органом імпортних або національних товарів для використання у виробництві товарів на експорт на умовах, більш сприятливих порівняно з умовами поставки конкуруючих товарів для виробництва товарів, призначених для споживання на внутрішньому ринку, якщо такі умови вигідніші, ніж на світових ринках для їх експортерів;
- звільнення або відстрочка сплати прямих податків, які повинні сплачуватися експортерами при здійсненні експортної операції або сплати внесків до фондів соціального страхування;
- надання знижок при сплаті податків;
- встановлення, у разі виробництва та постачання товарів на експорт, звільнень від сплати або повернення сплачених сум непрямих податків;
- зменшення ставок або повернення сплачених сум податків з імпорту матеріально-технічних ресурсів, товару на експорт;
- здійснення державою програм гарантування або страхування експортних кредитів, програм страхування або гарантування непідвищення вартості експортованих товарів або програм, що стосуються валютних ризиків з використанням ставок премій, недостатніх для покриття довгострокових витрат і втрат, пов'язаних з реалізацією цих програм.

Експортна субсидія знижує експортну ціну товару, і попит на товар за кордоном збільшується. Внаслідок цього умови торгівлі країни, яка експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість одиниць товару, що експортується. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Отримає експортуюча країна вииграш чи програє, залежить від того, чи вдасться через

збільшення обсягу продажів компенсувати втрати, пов'язані з погіршенням умов торгівлі, тобто зниженням експортної ціни.

- *Експортне кредитування*, що передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту вітчизняними товаровиробниками.

Надання експортних кредитів здійснюється у вигляді:

- субсидованих кредитів вітчизняним експортерам. Такі кредити видаються державними банками під процентну ставку нижчу, ніж ринкова;
- державних кредитів іноземним імпортерам за умови обов'язкової купівлі товарів тільки у фірм країни, що надає такий кредит.

4.4. Наднаціональні інститути регулювання світових ринків товарів і послуг

Генеральна угода з тарифів і торгівлі – ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT).

Світова організація торгівлі – головний міжнародний регулятор світової торгівлі. Вона перетворена з Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) у 1995 р. Оскільки основні положення й принципи ГАТТ увійшли до СОТ, іноді організацію означають спільною аббревіатурою: ГАТТ / СОТ.

Ідея утворення міжнародної організації з регулювання світової торгівлі, яка б мала дієвий характер, спромоглася, нарешті, подолати перешкоди, які муруються протекціоністською політикою держав, сягає середини 40-х рр. XX ст. Ініціатором виступили США, які особливо були в цьому зацікавлені. Після закінчення Другої світової війни Сполучені Штати стали наймогутнішою державою світу, обсяг їх промисловості становив 51 % всього виробництва неосоціалістичних країн. Але американські товари не так вже й легко просувалися на закордонні ринки, бо скрізь наштовхувалися на тарифні й нетарифні бар'єри. Справа ускладнювалася ще й тим, що колоніальні держави (Велика Британія, Франція, Португалія та інші) в торгівлі зі своїми колоніями застосовували преференційну систему, тобто мали необмежені пільги, вільний доступ до ринків великої кількості країн, чого були позбавлені США. Тому ще в листопаді 1945 р. американці розробили «Пропозиції з розширення торгівлі й зайнятості», які передбачали скасування деяких обмежень у світовій торгівлі й забезпечення рівних для всіх країн можливостей щодо доступу до світових джерел сировини. На ґрунті цих пропозицій було розроблено статут Міжнародної торговельної організації, головною метою якої була б лібералізація світової торгівлі.

Прийняття статуту планувалося на конференції ООН в Гавані, яка відбувалася в 1947–1948 рр. Але статут так і не був ратифікований через суперечливість в його тексті й через неоднаковість підходів до вирішення проблеми серед країн, що зібрались у Гавані (їх тоді було 23). Отож, утворення МТО не відбулося; проте

залишився чиним один документ – протокол про тимчасову угоду, що регулює міжнародні торговельні відносини до ратифікації статуту. Цей документ мав назву **Генеральної угоди з тарифів і торгівлі – ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT)**. Таким чином, тимчасова угода стала основою організації, що діяла майже півсторіччя.

Головною метою ГАТТ було забезпечення умов для розвитку міжнародної торгівлі, послаблення торговельних бар'єрів і регулювання торговельних спорів. Текст Генеральної угоди містив такі основні положення:

- визначення сфери застосування режиму найбільшого сприяння в міжнародній торгівлі;
- порядок митного оподаткування;
- правила торговельної політики в міжнародній торгівлі (національний режим щодо внутрішнього оподаткування, застосування податків, субсидії в торгівлі тощо);
- сприяння розвиткові зовнішньої торгівлі країн, що розвиваються.

Основною формою діяльності ГАТТ було проведення міжнародних багато-сторонніх торговельних переговорів – **раундів**, на яких обговорювались актуальні проблеми торговельної політики і визначалися юридичні норми, правила й принципи світової торгівлі. Таких раундів (а кожен із них тривав по декілька років) до 1995 р. відбулося вісім. Восьмий, Уругвайський, раунд (1986–1993 рр.) і прийняв рішення про перетворення ГАТТ у Світову організацію торгівлі (СОТ). Дев'ятий, Дохійський, раунд (перший раунд у рамках СОТ) почався 2001 р. (табл. 4.2).

Станом на кінець 2018 р. у СОТ налічується 164 члени, торговельні потоки склали у 2017 р. 22,6 трлн дол. США. Ще 22 країни прагнуть стати членами СОТ. Штаб-квартира СОТ розташовується в Женеві.

Головною метою СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі, усунення дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів та послуг, вільний доступ до національних ринків і джерел сировини. Досягнення цієї мети забезпечить зміцнення світової економіки, зростання інвестицій, розширення торговельних зв'язків, підвищення рівня зайнятості й доходів в усьому світі.

Функції СОТ:

- нагляд за станом світової торгівлі й надання консультацій з питань управління в галузі міжнародної торгівлі;
- забезпечення механізмів улаштування міжнародних торговельних спорів;
- розробка і прийняття світових стандартів торгівлі;
- нагляд за торговельною політикою країн;
- обговорення нагальних проблем міжнародної торгівлі.

Таблиця 4.2

Раунди СОТ

Раунд (рік, місце проведення)	Кількість учасників	Зміст переговорів
1947; Женева, Швейцарія	23	– Утворення ГАТТ – Скорочення тарифів приблизно на 20 %
1949; Ансі, Франція	13	– Приєднання 11 нових учасників – Зниження тарифів приблизно на 2 %
1950–1951; Торкі, Великобританія	38	– Приєднання 7 нових учасників – Зниження тарифів приблизно на 3 %
1955–1956; Женева	26	– Зниження тарифів на 2,5 %
1960–1961; Женева (Діллон)	26	– Зниження тарифів на 4 % і переговори за зовнішнім тарифом Європейського союзу
1964–1967; Женева (Кеннеді)	62	– Зниження тарифів на 35 % – Обговорення антидемпінгових заходів
1973–1079; Женева (Токіо)	102	– Зниження тарифів на 33 % – Узгоджено п'ять нетарифних бар'єрів, зокрема і субсидії та державні закупівлі
1986–1994; Женева (Уругвай)	123	– Створення СОТ за допомогою нової системи врегулювання суперечок – Лібералізація сільського господарства, текстилю та одягу – Прийняття правил у таких галузях, як послуги, інвестиції та інтелектуальна власність

Основні принципи діяльності СОТ:

– **Принцип найбільшого сприяння (принцип недискримінації).** Він полягає в тому, що країна мусить надати своєму партнерові по СОТ такі самі привілеї, які вона надає будь-якій іншій державі. Якщо уряд країни застосовує якусь нову пільгу в торгівлі з іншою державою, то ця пільга обов'язково повинна поширитися на торгівлю з рештою країн-членів СОТ. Тобто не може бути односторонніх пільг, бо це означатиме дискримінацію інших партнерів.

– **Принцип національного режиму.** Його суть у тому, що країни-учасниці повинні встановлювати для товарів своїх партнерів по СОТ такий самий режим, як і для своїх товарів, на власному ринку.

– **Принцип захисту національної промисловості.** Якщо все-таки країна мусить увести імпорتنі тарифи для захисту своєї промисловості, то це мають бути саме митні тарифи, а не торговельно-політичні заходи (квоти, дискримінаційні стандарти тощо).

– **Принцип утворення стійкої основи торгівлі.** Це означає, що тарифні рівні, які узгоджені в рамках СОТ, не можуть переглядатися окремою країною-членом в односторонньому порядку.

– **Принцип сприяння справедливій конкуренції** має відношення до субсидій і демпінгу. Ці заходи засуджуються. Якщо ж якась країна їх застосовує, то її торговельний партнер має право використати компенсаційні заходи, які б нівелювали ці дії. Але основна позиція СОТ полягає в забороні застосування субсидій та демпінгу.

– **Принцип дій у надзвичайних ситуаціях.** Якщо країна потерпає від якогось непередбаченого лиха (стихія, соціальні заворушення), то вона може тимчасово вийти за межі взятих на себе торговельних зобов'язань (може підвищити тариф, увести квоти тощо), але за узгодженням із СОТ.

– **Принцип регіональних торговельних домовленостей** означає, що для регіональних інтеграційних угруповань може встановлюватись особливий режим, виключення з узгоджених правил.

Сфера діяльності СОТ охоплює: митно-тарифне урегулювання; антидемпінгове урегулювання; використання субсидій і компенсацій; нетарифні обмеження; діяльність митних союзів і зон вільної торгівлі; торговельні аспекти захисту прав інтелектуальної власності; торгівлю окремими товарами (текстиль, сільгосппродукція, авіатехніка тощо); торговельні аспекти інвестиційних заходів тощо.

Найактуальнішою проблемою залишається удосконалення торговельних правил, які б задовольнили всіх учасників СОТ. Насамперед це стосується ліквідації тарифних і нетарифних обмежень, а також встановлення єдиних технічних стандартів на товари. Щодо торговельних аспектів інвестицій, то передбачається поширити на зарубіжні інвестиції такий же режим найбільшого сприяння, що існує в міжнародній торгівлі. Зберігається політика надання пільг країнам, що розвиваються: їхні товари мають доступ на ринки розвинутих країн без тарифних обмежень і квотування. На першій Конференції СОТ (Сінгапур, 1996) одним із найважливіших завдань проголошено сприяння інтеграції країн, що розвиваються, найменш розвинених країн і країн з перехідною економікою в «багатосторонню систему регулювання світової торгівлі».

Світова організація торгівлі – це, з одного боку, організація, а, з другого – сукупність міжнародних правових документів, багатосторонніх торговельних договорів, що визначають права та обов'язки країн-членів у сфері міжнародної торгівлі та формування національних торговельних політик.

У практиці регулювання міжнародної торгівлі є чотири основні правила, установлених Генеральною угодою з тарифів та торгівлі.

Перше правило: захист національної промисловості здійснюється тільки за допомогою тарифів.

Незважаючи на те, що ГАТТ спрямована на поступову лібералізацію торгівлі, в ній визначається, що країни можуть бути змушені захищати національне виробництво від іноземної конкуренції. Однак ГАТТ вимагає, щоб захист здійснювався

за допомогою тарифів. Застосування кількісних обмежень (імпортних квот, ліцензій) забороняється. Але за певних обставин країни можуть застосовувати обмеження як необхідний інструмент регулювання експорту та імпорту. Зокрема скасування кількісних обмежень не повинно поширюватися на:

1) заборони чи обмеження експорту, які тимчасово застосовуються з метою попередження чи послаблення критичного дефіциту харчових продуктів або інших товарів, що мають вагоме значення для експортуючої сторони;

2) заборони чи обмеження імпорту або експорту, необхідні з причини застосування стандартів або правил класифікації, визначення сорту чи реалізації товарів у міжнародній торгівлі;

3) обмеження імпорту будь-якого сільськогосподарського товару чи продукту рибальства, імпортованих у будь-якій формі, необхідні для здійснення заходів уряду, метою яких є тимчасове обмеження виробництва та продажу аналогічних вітчизняних продуктів;

4) обмеження імпорту через проблеми з платіжним балансом.

Умовами введення таких обмежень є такі:

а) обмеження імпорту не повинні перевищувати рівень, необхідний для того, щоб відвернути загрозу серйозного скорочення грошових резервів чи зупинити таке скорочення, або у разі, якщо сторона має вкрай малі грошові резерви, щоб досягти розумного темпу збільшення її резервів;

б) країни, що застосовують обмеження, повинні поступово їх послаблювати в міру покращення ситуації;

в) застосовуючи обмеження, країни зобов'язуються уникати завдання непотрібної шкоди комерційним чи економічним інтересам будь-якої іншої сторони;

5) країни, що розвиваються, з метою захисту нових галузей промисловості та для забезпечення економічного розвитку;

б) країни, що застосовують їх із міркувань безпеки тощо.

Застосування кількісних обмежень повинно мати недискримінаційний характер, тобто:

– обмеження не можуть застосовуватися стосовно однієї країни, якщо їхня дія не поширюється на решту країн, які експортують чи імпортують аналогічний товар;

– не повинно вимагатися, щоб квоти, ліцензії на імпорт використовувалися для імпорту відповідного товару з певної країни;

– країна, яка вводить таке обмеження, має прагнути зберегти ті пропорції в торгівлі з іншими країнами, які б могли існувати при відсутності таких обмежень.

Коли країна має підстави для запровадження квот, то необхідно виконувати такі вимоги:

– квоти, які виражають загальний обсяг дозволеного імпорту, повинні бути фіксованими;

- розподіл квот здійснюється: а) на основі відповідних угод щодо розподілу часток квоти з усіма зацікавленими сторонами; б) в односторонньому порядку, на основі пропорцій, що склалися при імпорті відповідного товару з країн, що зацікавлені в його постачанні протягом попереднього репрезентативного періоду з урахуванням особливих чинників, які можуть вплинути на торгівлю цим товаром;
- країна забезпечує інформування зацікавлених сторін про загальну вартість чи кількість товару, яку дозволяється імпортувати протягом певного періоду; про будь-яку зміну такої кількості чи вартості; про частки квоти, яка розподіляється між країнами-постачальниками, у кількісному чи вартісному виразі.

Лібералізації торгівлі, як вважає ГАТТ, сприяє підвищення питомої ваги адвалерних тарифів порівняно з комбінованими та специфічними. Члени СОТ нині застосовують 90 % адвалерних тарифних ставок.

Друге правило: тарифні ставки повинні бути знижені та зв'язані, щоб уникнути подальшого підвищення.

Від країн потрібно, щоб тарифи й інші заходи, що використовуються з метою захисту внутрішнього ринку, були знижені, а там де можна – скасовані шляхом проведення багатосторонніх торгових переговорів. Внаслідок торговельних переговорів країни-члени СОТ домовляються відкриті свої внутрішні ринки для іноземних товарів і «зв'язують» себе відповідними зобов'язаннями.

Знижені та зв'язані в такий спосіб тарифи не підлягають підвищенню, про що вказується в національному Розкладі поступок країни. Розклад поступок є невід'ємною частиною правової системи ГАТТ.

Таким чином, суть концепції зв'язування тарифних ставок полягає в такому: тарифні ставки, погоджені в ході переговорів, та інші зобов'язання, що беруть на себе країни, приводяться в Розкладах поступок. Кожна країна-член СОТ має окремий Розклад поступок, і зобов'язана не накладати тарифи за ставками, що перевищують ставки, зазначені в їхніх Розкладах, а також повинна протягом певного терміну (для більшості країн він становить 5 років) поступово знизити ставку мита до мінімального узгодженого рівня. Держава також не повинна застосовувати заходи (як введення кількісних обмежень), які б призвели до зменшення Розміру тарифної знижки. Тарифні ставки, зазначені в Розкладі поступок, називаються зв'язаними тарифними ставками.

Отже, країна не може підняти тарифні ставки вище зв'язаних ставок, зазначених у графіках поступок. Графік також містить попередньо погоджені тарифні ставки для кожного товару і ставку тарифу, який країна погодилася під час переговорів «зв'язати». У процесі торгових переговорів країна може погодитися зв'язати наявні ставки (наприклад, 10 %), чи нульові ставки; або зменшити ставки, наприклад, з 10 % до 5 %, і зв'язати знижені ставки. Також країна може зв'язати тарифні ставки граничним рівнем, що є більш високим, ніж рівень ставки, погодженої під

час переговорів про тарифне зниження. Тому країна, яка погодилася зменшити тарифні ставки з 10 % до 5 % може вказати, що при застосуванні зниженої імпоротної ставки зв'язана тарифна ставка буде складати 8 %. У цьому разі країна може збільшити тарифи до 8 % у будь-який час, не порушуючи при цьому жодного з зобов'язань ГАТТ.

Країни-члени СОТ повинні надавати одна одній режим не менш сприятливий, ніж це передбачено в їхніх Розкладах. Водночас вони звільняють одна одну від мит, які перевищують ті, що визначені Розкладом, з урахуванням термінів, умов та застережень, які були передбачені в ньому.

Усі країни (розвинуті, ті що розвиваються, з перехідною економікою) зв'язали свої тарифні ставки в галузі сільського господарства, а в промисловості – понад 98 % імпорту промислових товарів у розвинуті країни і країни з перехідною економікою здійснюється за зв'язаними тарифними ставками. Обсяг імпорту в країни, що розвиваються, який надходить по зв'язаних тарифних ставках, становить 73 %.

Прогресивне зниження ставок тарифів внаслідок прийнятих зобов'язань торговельних партнерів є одним з основних шляхів досягнення вільного доступу до ринку. Це сприяє піднесенню рівня стабільності системи міжнародної торгівлі та забезпечує передбачуваність, прогнозованість можливостей та умов доступу до ринку зацікавлених сторін.

Третє правило: торгівля на підставі положень режиму найбільшого сприяння (РНС).

Суть положень цього режиму зводиться до того, що торгівля не повинна бути дискримінаційною. РНС – умова, закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачають надання договірними сторонами одна одній усіх прав, переваг і пільг, якими користується і / чи буде користуватися будь-яка третя держава. Інакше кажучи, якщо країна-член СОТ надає іншій країні який-небудь тариф чи інші переваги щодо будь-якого товару, то вона повинна відразу і безумовно надати такий же режим аналогічним товарам інших країн. Наприклад, якщо країна І погоджується під час торгових переговорів із країною II зменшити імпорتنе мито з 10 % до 5 %, то знижена ставка мита стосується всіх країн-членів СОТ. Зобов'язання про надання РНС стосуються як імпортованих, так і експортованих товарів незалежно від країни їхнього походження.

Зобов'язання про надання РНС не обмежуються тільки тарифами. Вони стосуються також:

- будь-яких зборів, пов'язаних з імпортом чи експортом;
- методики застосування тарифів, зборів;
- правил проведення експортних чи імпорتنих операцій;

- внутрішніх податків і зборів на імпорتنі товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їхній продаж;
- застосування кількісних обмежень (наприклад, розподіл квот між країнами-постачальниками на недискримінаційній основі), де такі обмеження дозволяються.

Отже, зобов'язання, які беруть на себе країни щодо забезпечення РНС, поширюються на всіх членів СОТ і застосовуються щодо інструментів тарифного та нетарифного регулювання міжнародної торгівлі.

Однак існують деякі винятки з правил РНС. Наприклад, одним із винятків є торгівля між учасниками регіональних торгових угод, стосовно яких застосовується преференційний чи безмитний режим, а іншим винятком – Генеральна система преференцій.

Країни в межах регіональних угод можуть зменшувати тарифи й інші торгові бар'єри на преференційній основі. Більш низькі чи нульові тарифні ставки, які застосовуються в торгівлі між сторонами регіональних угод, не повинні поширюватися на інші країни.

Щоб захистити торгові інтереси країн, що не є учасниками регіональних угод, ГАТТ накладає чіткі обмеження на укладення таких домовленостей, зокрема:

- країни-сторони регіональних угод повинні скасувати тарифи й інші торгові бар'єри, що впливають на значну частину всієї торгівлі між ними;
- домовленість не повинна призвести до введення нових торгових бар'єрів у торгівлі з іншими країнами.

Домовленості можуть мати форму митних союзів, зон вільної торгівлі. В обох випадках торгівля між країнами-членами відбувається на основі звільнення від сплати мита, тимчасом як торгівля з іншими країнами ґрунтується на правилах РНС.

На сьогодні існує понад 100 регіональних преференційних домовленостей. Регіональна торгівля стабільно зростає, складаючи усе більшу частину світової торгівлі.

Четверте правило: торгівля на основі положень національного режиму.

Принцип національного режиму доповнює принцип РНС і припускає, що імпортований товар, який перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними товаровиробниками. Тому країна не може накласти на імпортовані товари, після того як товар надійшов на територію країни після оплати мита на кордоні, внутрішні податки (наприклад податок із продажу) за вищими ставками ніж ті, що застосовуються до подібних вітчизняних товарів. Аналогічно правила, які регулюють продаж і закупівлю товарів на вітчизняному ринку, не повинні бути більш жорсткими щодо імпортованих товарів.

Міжнародне регулювання сфери торгівлі послугами здійснюється на основі **Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС)**. Вона спрямована на сприяння економічному зростанню всіх торговельних партнерів та розвитку країн, що розвиваються, через поширення торгівлі послугами, і намагається досягти цього шляхом застосування до торгівлі послугами правил ГАТТ.

ГАТС охоплює міжнародну торгівлю послугами, за винятком послуг, що надаються органами державної влади, та багатьох авіатранспортних послуг.

ГАТС, по-перше, є комплексною угодою, оскільки містить головні правила, що стосуються всіх видів послуг, додатки щодо специфічних послуг та секторів, схеми специфічних зобов'язань для кожного члена, а, по-друге, рамковою угодою, що забезпечує стартові умови та правила, які сторони надалі будуть уточнювати та корегувати.

ГАТС містить загальні концепції, принципи і правила з торгівлі послугами, а також конкретні зобов'язання щодо лібералізації торгівлі в секторах і підсекторах послуг.

До найбільш важливих **загальних зобов'язань** належать такі:

1) забезпечення режиму найбільшого сприяння (РНС), який передбачає, що стосовно «будь-якого заходу, який охоплюється цією Угодою, кожен Член повинен надати негайно і безумовно для послуг і постачальників послуг будь-якого іншого Члена режим, не менш сприятливий, аніж той, який він надає для таких же послуг або постачальників послуг будь-якої іншої країни». Однак країна може вживати заходи, несумісні з РНС, за умови, що такий захід належить до вилучень з РНС. До причини, за якою деякі країни можуть робити винятки з РНС, відносять збереження преференційного режиму в торгівлі послугами в рамках регіональних або інших домовленостей; деякі країни з ліберальними режимами імпорту зробили винятки з РНС в секторах фінансових послуг та морських перевезень. Їхньою метою було збереження важеля для переговорів про лібералізацію торгівлі з країнами, які мають жорсткіші режими. Однак ці винятки не повинні призводити до підвищення бар'єрів у торгівлі послугами для інших (третіх) країн;

2) прозорість правил з торгівлі послугами. Це зобов'язання передбачає створення інформаційних і контактних пунктів. Кожна країна-член повинна створити не менше одного інформаційного пункту, в якому інші країни зможуть одержати інформацію про чинне законодавство і норми щодо торгівлі послугами в тих секторах, що їх цікавлять. Крім того, розвинуті країни для допомоги постачальникам послуг із країн, що розвиваються, повинні створювати контактні пункти, які зобов'язані надавати інформацію про технологію послуг, про комерційні і технічні аспекти надання послуг, про реєстрації, визнання й отримання професійних кваліфікацій. Кожна країна-член СОТ повинна також публікувати інформацію про всі заходи, що стосуються торгівлі послугами, та інформувати Раду торгівлі послугами

про прийняття нових або внесення будь-яких змін до чинних законів, нормативних актів, які суттєво впливають на ринок послуг.

Уряди зобов'язуються давати відповіді на всі запити щодо конфіденційної інформації, яка стосується будь-яких заходів загального застосування або міжнародних угод;

3) взаємне визнання кваліфікації, необхідної для надання послуг. Фізичні та юридичні особи, що надають послуги, повинні одержати сертифікати або ліцензії та інші документи, що надають право займатися цією діяльністю. Тому країни-члени повинні укладати двосторонні і багатосторонні угоди для взаємного визнання кваліфікації, щоб одержати дозвіл на те, щоб займатися цією діяльністю;

4) правила щодо монополій, ексклюзивних постачальників послуг та іншої ділової практики, що обмежує конкуренцію. Постачальники послуг часто є монополістами на місцевих ринках. Крім того, уряди іноді надають ексклюзивні права на торгівлю послугами обмеженої кількості постачальників. Це забороняється правилами ГАТС. Якщо ж виникає така проблема, то постачальники послуг мають право обмежити торгівлю;

5) заходи, спрямовані на лібералізацію торгівлі, зокрема, на забезпечення більшої участі країн, що розвиваються. Розвинуті країни повинні виявляти певну гнучкість до країн, які розвиваються, що дало б змогу останнім, беручи на себе зобов'язання:

- відкривати меншу кількість секторів послуг;
- лібералізувати меншу кількість типів операцій щодо надання послуг;
- поступово розширювати доступ на ринок згідно зі ступенем їх розвитку і створювати умови, спрямовані на посилення можливостей своїх вітчизняних постачальників послуг, їх потенціалу завдяки доступу до сучасних технологій, до інформаційних каналів і мереж.

Конкретні зобов'язання – це зобов'язання, що беруть на себе окремі країни щодо тих чи інших секторів послуг. У кожному з обраних секторів послуг країна зобов'язана брати зобов'язання щодо доступу на ринок, національного режиму та інші зобов'язання.

Національний режим передбачає, що «у секторах, які входять до національного Розкладу, і за виконання умов та кваліфікаційних вимог, обумовлених у ньому, кожен Член повинен надати послугам і постачальникам послуг будь-якого іншого Члена щодо всіх заходів, які стосуються поставки послуг, режим не менш сприятливий, аніж той, який він надає таким же своїм послугам або постачальникам послуг».

Національний режим має більше значення для послуг, ніж для товарів, оскільки послуги підлягають більше внутрішньому національному контролю, що визнає як методи, так і обсяги поставок у межах ринку.

Зобов'язання щодо доступу до ринку означають, що країна надає послугам та постачальникам послуг будь-якого Члена режим, не менш сприятливий, ніж той, який надається згідно з правилами і умовами, зазначеними в його Розкладі.

Умови доступу до ринку визначаються країнами залежно від сектора і способу поставки послуги.

Види умов, які можуть висувати країни, беручи на себе зобов'язання щодо доступу на ринок:

- обмеження кількості постачальників послуг (наприклад, іноземні банки і страхові компанії можуть створити тільки обговорену кількість філій або дочірніх підприємств);
- обмеження загальної вартості операцій з послугами або активів (наприклад, тільки 10 % перестраховальної вартості може належати іноземним компаніям);
- обмеження загальної кількості операцій з надання послуг або загальної кількості наданих послуг, тобто введення кількісних квот на імпорт іноземних послуг (наприклад, квота на кількість закупаваних іноземних фільмів, публікацій і поліграфічних робіт, що здійснюються за винагороду);
- обмеження загальної кількості фізичних осіб, які можуть працювати в певному секторі послуг, або кількість фізичних осіб, яких постачальник послуг може найняти і які необхідні та мають безпосереднє відношення до поставки певної послуги (наприклад, більшість членів Ради директорів повинна мати громадянство цієї країни);
- вимоги до конкретного типу юридичної особи або спільних підприємств, через які постачальник послуги може надавати послугу (наприклад, в сфері надання банківських, страхових послуг, дочірні підприємства мають бути інкорпоровані тобто мати статус юридичної особи);
- обмеження на участь іноземного акціонерного капіталу у формі обмеження максимального відсотка іноземного володіння акціями (наприклад, максимальна участь обмеження 49 % акцій) чи загальної вартості індивідуальних або сукупних іноземних інвестицій.

Ці заходи не є дискримінаційними (можуть застосовуватися і для національних постачальників), однак використовуються для контролю над діяльністю іноземних постачальників на внутрішньому ринку шляхом кількісних та інших обмежень.

Економічні органи Організації Об'єднаних Націй

Серед органів Організації Об'єднаних Націй найбільший вплив на розвиток міжнародної торгівлі мають Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) та Міжнародний торговельний центр (МТЦ). Конференція ООН з торгівлі та розвитку (United Nations

Conference on Trade and Development – UNCTAD) (ЮНКТАД) Женева (Швейцарія), створена в 1964 р. як головний орган Генеральної Асамблеї з питань міжнародного економічного співробітництва. Відомо, що Генеральна Угода про тарифи і торгівлю була укладена поза організаційних структур і впливу ООН. Крім того, з моменту заснування ГАТТ працювала переважно в інтересах розвинених країн. Тому створення ЮНКТАД вирішувало всі проблеми загалом: доповнення структури ООН органом, що відповідає за розвиток світової торгівлі, і можливість надання підтримки країнами, що розвиваються, в налагодженні торговельно-економічних відносин з іншими державами. Ці напрями знайшли особливе відбиття в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», яку було розроблено ЮНКТАД і прийнято Генеральною Асамблеєю в 1976 р. Тому основна мета Конференції – сприяння міжнародній торгівлі, особливо країн, що розвиваються, з метою прискорення їхнього економічного розвитку.

Діяльність ЮНКТАД виходить із таких **принципів**:

- рівноправність держав у міжнародних торговельних відносинах;
- недопустимість дискримінації й економічного тиску; поширення режиму найбільшого сприяння в міжнародній торгівлі;
- надання пільг країнам, що розвиваються, на основі «невзаємності»; скасування преференцій, якими користуються розвинені країни на ринках найслабкіших країн;
- сприяння розширенню експорту з країн, що розвиваються.

Ці й деякі інші принципи задекларовані в документі під назвою «Принципи міжнародних торговельних відносин і торговельної політики». До складу ЮНКТАД входять 194 держави. Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL) (ЮНСІТРАЛ) – створена в 1966 р. з метою підвищення впливу ООН на процес зменшення і ліквідації правових перешкод, що заважають розвитку міжнародної торгівлі.

Функції ЮНСІТРАЛ є:

- уніфікація права міжнародної торгівлі;
- координація роботи міжнародних організацій у сфері права міжнародної торгівлі;
- сприяння широкої участі державу наявних міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;
- підготовка кадрів у галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються. Діяльність ЮНСІТРАЛ знаходить головне вираження в розробці й прийнятті конвенцій – документів, у яких містяться узгоджені норми, принципи і стандарти в галузі міжнародного торговельного права. Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД / COT (International Trade Center UNCTAD / WTO – ITC)

(МТЦ) – створено в 1964 р. за рішенням членів ГАТТ з метою надання зовнішньоторговельної інформації консультаційних послуг у торгівлі та здійсненні конкретних проєктів. У 1968 р. ЮНКТАД став учасником Міжнародного торговельного центру, що визначило його статус (з 1974 р.) як робочого органу ГАТТ і ООН.

МТЦ немає власного членства: членами МТЦ є члени СОТ та ЮНКТАД. З 1998 р. Міжнародний торговельний центр функціонує як спільний орган ГАТТ-СОТ та ООН, являючи собою напіваавтономну організацію в структурі ООН. Штаб-квартира – в Женеві. Головна мета МТЦ – усунути дублювання й паралелізм у діяльності СОТ і ЮНКТАД щодо сприяння розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються.

Основними *функціями* Міжнародного торговельного центру є:

- розвиток структури заохочення торгівлі і стимулювання експорту в державному та приватному секторах;
- збір, обробка та розповсюдження інформації щодо ринкових можливостей для традиційних і нетрадиційних експортних товарів;
- удосконалення імпорتنих операцій з метою оптимального використання дефіцитних ресурсів іноземної валюти шляхом застосування ефективних методів управління у сфері імпорту;
- навчання державних службовців, представників ділових кіл і викладачів технології експортно-імпорتنих операцій, проведення досліджень і вдосконалення навчально-методичних матеріалів з питань зовнішньої торгівлі.

Пріоритетними напрямками діяльності МТЦ на сучасному етапі є:

- 1) сприяння торгівлі для зменшення рівня бідності;
- 2) допомога слаборозвиненим країнам;
- 3) співробітництво між країнами, що розвиваються, «Південь–Південь»;
- 4) участь жінок у розвитку торгівлі;
- 5) підприємництво у сфері експорту;
- 6) екологія в розвитку експорту;
- 7) розвиток людських ресурсів.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Демпінг – ввіз на митну територію країни імпортного товару за ціною, нижчою від порівняльної ціни на подібний товар у країні експорту, що завдає шкоди національному виробнику; необґрунтоване зменшення ціни нижче від рівня світової.

Експорт – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни.

Експортна квота – валюта, обмін якої здійснюється без обмежень на будь-які іноземні валюти.

Зовнішньоторгова політика держави – це система загальнодержавних заходів, спрямованих на оптимізацію торговельного та платіжного балансів країни.

Зовнішньоторговельний оборот – спирається на погоджений еталон – офіційну ціну золота, або на поєднання золота та певних валют, чи на одну або кілька валют.

Імпорт – коли держава встановлює твердий валютний курс щодо базової валюти, проте зв'язок між динамікою курсів не автоматичний, а встановлюється за спеціальною формулою з урахуванням різниці в темпах зростання цін.

Імпортна квота – це такий режим, за якого тільки резиденти країни мають право **купувати**, здійснювати операції в країні з **активами у формі валюти та банківських депозитів**, деномінованих в іноземній валюті.

Міжнародна торгівля – форма організації грошових відносин, яка містить сукупність правових норм, інструментів та інститутів, за допомогою яких здійснюються платіжно-розрахункові операції між суб'єктами.

Міжнародна торговельна політика – це сукупність принципів, підходів, а також засобів регулювання міжнародної торгівлі.

Нетарифне регулювання – це комплекс заходів обмежувально-заборонного порядку, що перешкоджають проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

Протекціонізм – політика держави щодо захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

Фритредерство – політика мінімального державного втручання у зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції.



ТЕСТИ

1. *Торговельне сальдо* – це:

- а) частина платіжного балансу, яка відображає експорт та імпорт;
- б) купівля й продаж закордонних активів, отримання довгострокових і короткострокових позик;
- в) вартісний вираз зовнішньоекономічних відносин країни зі світом;
- г) надходження в Україну з інших держав інвестицій та кредитів і такий же рух капіталів за кордон.

2. Чому галузі, які конкурують з імпортом, виступають проти вільної торгівлі?

- а) вони будуть змушені підвищити ефективність виробництва, щоб залишитися конкурентоспроможними;
- б) вони втрачають обсяг продажу тим споживачам, які бажають купувати імпортовану продукцію;
- в) вони будуть змушені продавати свою продукцію за нижчими цінами, тому що конкуренція загострюється;
- г) вони будуть змушені знизити ефективність виробництва, щоб залишитися конкурентоспроможними.

3. Штаб-квартира СОТ розташовується у:

- а) Москві;
- б) Мілані;
- в) Парижі;
- г) Женеві.

4. Протекціонізм – це:

- а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва (собівартості цих товарів) для отримання конкурентних переваг в експорті на тому чи іншому ринку;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики;
- в) плата за товар, який перетинає митний кордон;
- г) державна політика заохочення вільної торгівлі.

5. Виберіть правильне визначення митного тарифу:

- а) ставка митного збору, яку необхідно сплатити при вивезенні або ввезенні товару на територію країни;
- б) ставка, що залежить від обсягу імпорту товару;
- в) обов'язковий збір, що є умовою експорту або імпорту;
- г) не обов'язковий збір, що є умовою експорту або імпорту.

6. За напрямом дії імпортні квоти бувають:

- а) експортними;
- б) селективними;
- в) галузевими;
- г) імпортними.

7. До функцій митного тарифу не відносять:

- а) фінансову;
- б) перерозподільну;
- в) балансує;у;
- г) протекціоністську.

8. Ввіз на митну територію країни імпортованого товару за ціною, нижчою від порівняльної ціни на товар у країні експорту, що завдає шкоди національному виробнику, – це:

- а) демпінг;
- б) квотування;
- в) експортні субсидії;
- г) ліцензія.

9. Пільги фінансового характеру, що надаються державою експортерам для розширення вивезення товарів за кордон – це:

- а) дотації;
- б) демпінг;
- в) експортні субсидії;
- г) премії.

10. Головний міжнародний регулятор світової торгівлі – це:

- а) НАТО;
- б) СОТ;
- в) ООН;
- г) СНД.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У чому полягає різниця між політикою вільної торгівлі та протекціонізмом?
2. Як можна визначити тип торговельної політики?
3. Які є види мита?
4. Що таке квота і які є її види?
5. У чому полягає специфіка ліцензування?
6. Що розуміється під «добровільним» обмеженням експорту?



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Завдання 1. Величина експорту країни складає 4,5 % від показника ВВП, імпорту – 5 млрд дол., ВВП – 100 млрд дол.

Знайти й прокоментувати величини:

- 1) сальдо торговельного балансу (чистого експорту);
- 2) зовнішньоторговельного обороту країни;
- 3) експортної квоти;
- 4) імпортної квоти;
- 5) зовнішньоторговельної квоти країни. Чи є економіка цієї країни відкритою?

Розв'язання

1) величина експорту дорівнює 4,5 % від 100 млрд дол, тобто 4,5 млрд дол $\Rightarrow$ $\Rightarrow$ величина сальдо торговельного балансу (чистого експорту) = експорт-імпорт = $= 4,5 - 5 = -0,5$ млрд дол. (від'ємне);

2) величина зовнішньоторговельного обороту країни = експорт + імпорт = $= 4,5 + 5 = 9,5$ млрд дол.;

3) експортна квота $k_e = 100 \times 5,4 = 0,045$, або 4,5 %, що закладене в умові задачі;

4) імпортна квота $k_i = 100 \times 5 = 0,05$, або 5 %;

5) зовнішньоторговельна квота $k_{3T} = k_e + k_i = 0,095$, або 9,5 %.

Економіка країни є закритою, тому що експортна квота нижча 10 %.

Завдання 2. Розрахувати рівень внутрішньогалузевої торгівлі, якщо країна А експортує та імпортує три групи товарів при збалансованій зовнішній торгівлі (зовнішньоторговельне сальдо дорівнює нулю).

Таблиця 4.3

Експорт та імпорт країни за групами товарів

Товар	Експорт, дол. США	Імпорт, дол. США
I	250	100
II	250	200
III	300	400

Розв'язання

При збалансованій зовнішній торгівлі індекс внутрішньогалузевої торгівлі розраховується за формулою:

$$I_T = 1 - \frac{\sum |x_i - m_i|}{\sum (x_i + m_i)},$$

де x_i, m_i – відповідно абсолютні величини експорту та імпорту i -ого товару (або товарної категорії).

$$I_T = 1 - \frac{(250 - 100 + 250 - 200 + 300 - 400)}{(250 + 100 + 250 + 200 + 300 + 400)} = 1 - \frac{100}{1500} = 0,93.$$

Оскільки індекс наближається до 1, то зовнішня торгівля країни А характеризується високим рівнем внутрішньогалузевої торгівлі.



РОЗРАХУНКОВО-СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Розрахунково-ситуаційне завдання 1. Відомо, що ВВП Ізраїлю у 2018 р. становив 370,5 млрд дол. США, обсяг експорту – 48,8 млрд дол. США, імпорту – 62,8 млрд дол. США.

Розрахувати експортну, імпортну квоти та рівень залежності від міжнародної торгівлі. На основі проведених розрахунків зробити висновок щодо рівня зовнішньоекономічної відкритості Ізраїлю.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2. Відомо, що ВВП України у 2018 р. становив 3 558 706 млн грн, обсяг експорту послуг – 10 714,3 млн дол. США, експорту товарів – 47 335,0 млн дол. США; імпорту послуг – 5 476,1 млн дол. США, імпорту товарів – 57 187,6 млн дол. США.

Розрахувати експортну, імпортну квоти, якщо середньорічний валютний курс 1 дол. США = 27 грн. На основі проведених розрахунків зробити висновок щодо рівня зовнішньоекономічної відкритості України.

Розрахунково-ситуаційне завдання 3

1. На основі наведених у табл. 4.4 показників розрахувати:

- сальдо торгівельного балансу у 2017 і 2018 рр.;
- зовнішньоторговельний обіг товарів і послуг у 2017 та 2018 рр.;
- темпи приросту експорту товарів, імпорту послуг і зовнішньоторговельного обігу у 2019 р.;
- експортну, імпортну і зовнішньоторговельну квоти у 2017 і 2018 рр.

Таблиця 4.4

Показники зовнішньої торгівлі в 2017 та 2018 рр.

Роки	2017	2018
Валовий внутрішній продукт, трлн дол. США	19,39	20,5
Обсяг експорту послуг, трлн дол. США	1,6	1,7
Обсяг імпорту послуг, млрд дол. США	552	558
Обсяг експорту товарів, млрд дол. США	820	828
Обсяг імпорту товарів, трлн дол. США	2,8	2,6

2. На основі отриманих показників охарактеризувати стан та динаміку розвитку зовнішньої торгівлі США.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародна торгівля: підручник / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, М. І. Барановської. 4-те вид. перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2011. 512 с.
2. Павленко І. І., Варяниченко О. В., Навроцька Н. А. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 256 с.
3. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 602 с.
4. Міжнародна економіка: підручник / за ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича. К.: Центр учбової літератури, 2012. 416 с.
5. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 228 с.
6. Козак Ю. Г., Заєць М. А., Пригула Н. В. та ін. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. Одеса: «ТОВ ПЛУТОН», 2016. 352 с.
7. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.
8. Осика С. Г., Пятницький В. Т. Світова організація торгівлі. 3-є видання, перероблене і доповнене. К.: К.І.С., 2005. 514 с.
9. Міжнародна торгівля: тенденції 2019 р. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/zovnishnoekonomichna-diyalnist/mizhnarodna-torgivlya-tendenciyi-2019-roku.html>

ТЕМА 5

МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

5.1. Форми міжнародного руху капіталу

5.2. Причини та динаміка міжнародного руху капіталу

5.3. Особливості сучасного міжнародного руху капіталу

5.4. Економічні ефекти прямих закордонних інвестицій

5.1. Форми міжнародного руху капіталу

Міжнародний рух капіталу, крім того, що виконує провідну роль у МЕВ, суттєво впливає на тенденції розвитку світової економіки. Активізація процесу інтернаціоналізації ринків на початку 70-х років минулого століття привела до масштабних явищ у сфері переливу капіталу у великих розмірах. Майже всі країни світу з ринковою економікою стали суб'єктами ринку капіталів, про що свідчить постійне зростання темпів росту прямих та портфельних інвестицій, обсягів міжнародного кредитування, кількості операцій на валютних ринках тощо. Капітал виступає одним із факторів виробництва – ресурсом, який необхідно затратити для виготовлення будь-якої продукції. Це нагромаджений запас засобів у продуктивній, грошовій чи товарній формах, необхідний для створення матеріальних і нематеріальних благ та послуг.

Міжнародний рух капіталу – однобічне переміщення за кордон певної вартості і товарній чи грошовій формі з метою отримання прибутку чи підприємницької вигоди.

Міжнародний рух капіталу:

- самоствердження капіталу як самозростаючої вартості у глобальному масштабі;
- сукупність відносин щодо переміщення капіталу в між- та наддержавному просторі на постійній чи терміновій основі заради максимізації його прибутковості чи досягнення інших економічних, соціальних і політичних вигод;
- діалектичне поєднання процесів вилучення частини капіталу з товарно-грошового обігу однієї країни (експорт) та його залучення у господарський оборот іншої країни (імпорт).

Підприємницький капітал рухається в міждержавному просторі у формі інвестицій. У широкому розумінні *міжнародними є ті інвестиції, реалізація яких передбачає взаємодію економічних суб'єктів різних країн, резидентів та нерезидентів стосовно конкретної країни. З країни базування здійснюється експорт капіталу. Вона є місцем перебування інвестиційного суб'єкта (для фізичної особи – це країна громадянства, для юридичної – країна реєстрації). Інвестування капіталу, його безпосереднє вкладення здійснюється у приймаючій країні.*

Міграція підприємницького капіталу обов'язково має характеризуватися такими **ознаками**:

- 1) безпосередня організація та участь у виробничому процесі за кордоном;
- 2) довгостроковий характер вкладення грошових, фінансових та / або матеріальних активів;
- 3) перерозподіл власності між резидентами та нерезидентами конкретної країни;
- 4) цільова функція – *повний контроль над об'єктом інвестування*, отримання підприємницького прибутку та дивідендів.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються в різних формах, що класифікують за окремими ознаками.

1. *За об'єктами вкладення* виділяють реальні та фінансові інвестиції.

Реальні інвестиції – це вкладення коштів у реальні активи як матеріальні (виробничі основні та оборотні фонди, будівлі, споруди, обладнання, товарно-матеріальні цінності тощо), так і нематеріальні (патенти, ліцензії, «ноу-хау», технічна, науково-практична, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна та інша документація тощо). Інколи вкладення коштів у нематеріальні активи, пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризуються як інноваційні інвестиції.

Фінансові інвестиції – вкладення коштів у різні фінансові інструменти (активи), наприклад, фондові (інвестиційні) цінні папери, спеціальні (цільові) банківські вкладення, депозити, паї тощо.

2. *За способом участі в інвестиційному процесі* виділяють прямі та непрямі інвестиції.

Прямі інвестиції характеризуються безпосередньою участю інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладенні коштів. Пряме інвестування здійснюють підготовлені інвестори, які мають достатньо інформації про об'єкт інвестування і знають механізм інвестування. Прямі інвестиції зазвичай здійснюються у формі кредиту без інвестиційних посередників з метою оволодіння контрольним пакетом акцій компанії.

Непрямі інвестиції – це інвестування, опосередковане третіми особами (інвестиційними або фінансовими посередниками). Не всі інвестори мають достатню кваліфікацію для ефективного вибору об'єктів інвестування та подальшого управління ними. У цьому разі вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними або іншими фінансовими посередниками (наприклад, інвестиційні сертифікати інвестиційних фондів або інвестиційних компаній), а останні розміщують зібрані у такий спосіб інвестиційні кошти на власний розсуд у найбільш ефективні об'єкти інвестування, беруть участь у управлінні ними, а отримані доходи розподіляють серед своїх клієнтів.

3. Залежно від форми власності інвесторів розрізняють іноземні та спільні інвестиції. *Іноземні інвестиції* – вкладення, що здійснюються іноземними громадянами, юридичними особами та державами, наднаціональними міжнародними інвестиційними інститутами.

Спільні інвестиції – вкладення, що здійснюються суб'єктами цієї країни та іноземних держав, а також інвестиції підприємств за участю іноземних інвесторів.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це вкладення капіталу з метою отримання підприємницького прибутку (доходу), зумовлені довгостроковим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування.

Прямі іноземні інвестиції (*foreign direct investment, FDI*) – це придбання резидентами країни реальних активів за кордоном, що містять управлінський контроль над національним господарюючим суб'єктом з боку господарюючого суб'єкта іншої країни. Завдяки ПІІ надлишкові капітали однієї країни стають доступними іншим країнам, в яких вони можуть працювати з більшою ефективністю. Крім того, ПІІ відіграють роль механізму передачі певних прогресивних технологій і методів роботи з розвинутих країн до країн, що розвиваються.

Прямі інвестиції – основна форма експорту приватного капіталу, що забезпечує встановлення ефективного контролю і надає право безпосереднього розпорядження закордонною компанією. За визначенням МВФ, прямі іноземні інвестиції є у тому разі, коли іноземний власник володіє не менш ніж 25 % статутного капіталу акціонерного товариства (згідно з американським законодавством – не менше 10 %, у країнах Європейського Союзу – 20–25 %, у Канаді, Австралії і Новій Зеландії – 50 %).

Необхідно розрізняти поняття «введення капіталу» та «іноземні інвестиції». Якщо введення капіталу – це періодичний приплив іноземного капіталу, то *іноземні інвестиції* – загальна сума накопиченого іноземного капіталу в національній економіці за певний період.

Країна, в якій розташовується компанія, що інвестує капітал, називається *країна базування (країна-експортер)*, а країна, де розташовується компанія, в яку інвестують, називається *приймаюча країна (країна-реципієнт, країна-імпортер)*.

Портфельні іноземні інвестиції (ПІІ) – це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не надає інвесторові реального контролю над об'єктом інвестування, і метою якого є виключно отримання доходу у формі дивідендів, відсотків чи спекулятивної курсової різниці.

Головна мета інвестора при портфельному інвестуванні – знайти в міжнародній економіці варіант розміщення капіталу, який дасть змогу йому максимізувати прибуток за оптимального співвідношення «доходність – ризик – ліквідність».

Порівняльні переваги ПрІІ над прямими:

- більш висока ліквідність – спроможність досить швидко та без значних фінансових втрат перетворитися в готівкові гроші;
- порівняно легка керованість (мобільність), зумовлена як швидкістю їхньої реалізаційної спроможності, так і простотою процедури купівлі-продажу.

Порівняльні недоліки:

- високий рівень ризику, який поширюється не лише на дохід, а й на весь інвестований капітал;
- більш низький рівень дохідності (зазвичай дивіденд навіть за найприбутковішими простими акціями, в розрахунку на 1 грошову одиницю вкладеного капіталу складає лише 40–50 % рентабельності прямих інвестицій у реально працюючі компанії);
- здебільшого відсутність можливості впливати на рівень дохідності цінних паперів та їхню ринкову вартість;
- створюють додаткову зовнішню заборгованість країни та її резидентів.

Аналіз структури ПрІІ здійснюється за критеріями:

- за напрямом руху (експорт, імпорт);
- територіально-географічним;
- за суб'єктом інвестування (підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, інституціональні інвестори, приватні особи, державні фінансові установи, міжнародні фінансові організації);
- за інструментами інвестування (цінні папери, що дають право на участь в капіталі (акції), боргові цінні папери, вторинні цінні папери);
- за терміном (короткострокові – до 2-х років, середньострокові – до 10 років, довгострокові – понад 10 років) тощо.

Як і у випадку прямих інвестицій, понад 90 % портфельних зарубіжних інвестицій рухається між розвинутими країнами. Причинами цього є: наявність налагодженої інфраструктури фінансового ринку, потенціал якої дозволяє оперативно «обслуговувати» дуже великі потоки капіталу; традиції та гарантії щодо виконання своїх фінансових зобов'язань; стабільність та достатня прозорість податкового законодавства; менша політична ризикованість операцій тощо.

Головними портфельними інвесторами на і посередниками світового фінансового ринку є **універсальні та спеціалізовані транснаціональні банки та інституціональні інвестори, операції яких як з боку попиту, так і пропозиції визначають ринкові ціни фінансових інструментів.**

Інституціональні інвестори (ІІІ) – це юридичні особи, головною функцією яких є здійснення фінансових операцій:

- *інвестиційні компанії* – юридичні особи, що діють на ринку цінних паперів за власний рахунок і спеціалізуються на:

а) андеррайтингу (випуск та гарантоване розміщення цінних паперів приватних компаній);

б) купівлі–продажу цінних паперів дилерами;

в) вкладанні власних коштів у цінні папери;

– *інвестиційні фонди* – юридичні особи, що здійснюють випуск власних акцій з метою мобілізації грошових коштів інвесторів та їх вкладення від імені фонду в цінні папери та депозити;

– трастові і пенсійні фонди;

– страхові компанії;

– позичково-ощадні асоціації тощо.

Джерела основного доходу ІнІн:

– дивіденди та відсотки по цінним паперам, що перебувають в їхній власності;

– отримання різниці цін купівлі–продажу цінних паперів;

– надання платних послуг клієнтам.

Глобалізація світових ринків також позначилася на інвестиційних фондах і компаніях: протягом останнього десятиріччя їхні внутрішні інвестиції за темпами зростання істотно поступаються іноземним активам.

5.2. Причини та динаміка міжнародного руху капіталу

Об’єктивною основою міжнародного руху капіталу є нерівномірність економічного розвитку країн, яка на практиці проявляється:

– в нерівномірності нагромадження капіталу, насамперед, в його перенакопиченні та відносному падінні норми прибутку в окремих країнах;

– у невідповідності попиту на капітал та його пропозиції в різних ланках глобального економічного середовища.

На сучасний розвиток МРК впливають:

1) фактори економічного характеру:

– глибокі структурні зрушення як в міжнародній економіці, так і в економіці окремих країн;

– необхідність підтримки сталих темпів соціально-економічного розвитку провідними суб’єктами міжнародної економіки в умовах підвищення конкуренції на товарних ринках;

– поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва;

– діяльність транснаціональних та багатонаціональних корпорацій (ТНК і БНК);

– порівняльні ризики вкладення капіталу поза національною економікою тощо;

2) науково-технічний прогрес та інформаційна революція;

3) фактори політичного характеру:

- лібералізація процесів експорту та імпорту капіталу, що має місце у межах інтеграційних об'єднань, вільних економічних і офшорних зонах;
- політика прискореної індустріалізації в країнах «третього світу»;
- політика економічних реформ у нових незалежних країнах (приватизація, підтримка малого та середнього бізнесу, стимулювання іноземних інвестицій тощо).

Характерні риси сучасного етапу МРК визначаються під безпосереднім впливом економічної глобалізації та постіндустріалізації, які створили для нього ефективне інформаційне, мережево-комунікаційне та технологічне підґрунтя (Інтернет) і відкрили просторово-організаційні можливості для формування надпотужного глобального (транснаціонального) фінансового капіталу.

Загальні (глобальні) риси та тенденції МРК:

- зростають темпи і масштаби міжнародних фінансово-кредитних операцій, що на сьогодні за підсумками року майже в 40 разів перевищують масштаби світової торгівлі;
- з'являються нові сегменти й інструменти світового фінансового ринку (сегмент хеджування та управління ризиками, деривативи);
- основна частка операцій, пов'язаних з МРК, здійснюється високодиверсифікованими мережево-організованими бізнес-групами, мета яких полягає у підтримці безперервного активного потоку фінансової ренти та доданої вартості у довгостроковій перспективі;
- підвищується координуюча, регулююча та перерозподільна роль держави, міждержавних та наддержавних інституцій у МРК, зокрема під керівництвом та патронажем Світового Банку створюється уніфікована система міжнародного регулювання іноземних інвестицій;
- істотно знижується частка кредитів у структурі міжнародного руху капіталу при інтенсивному зростанні питомої ваги портфельних іноземних інвестицій та більш повільному – прямих;
- посилюється міграція приватного капіталу між розвинутими країнами тріади «США–ЄС–Японія» (майже 80 % іноземних інвестицій продовжує зосереджуватися в 26 розвинутих країнах) (рис. 5.1). Пріоритетними напрямками прямого іноземного інвестування також є країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки, що мають високі темпи економічного зростання (Китай, Сінгапур, Малайзія, Бразилія тощо);
- загострюється конкуренція за залучення іноземних інвестицій, що приводить до розробки спеціальних національних програм їх стимулювання;
- значна кількість країн виступає одночасно в ролі експортера та імпортера капіталу, що породжує так звані ***«перехресні інвестиції»***.



Рис. 5.1. Потоки прямих іноземних інвестицій, всього і за групами країн у 2007–2018 рр., млн дол. США

В Україні спостерігається скорочення притоку прямих іноземних інвестицій, що пов'язано зі змінами інвестиційного клімату, повільними економічними трансформаціями, надмірним рівнем зарегульованості економічних процесів (табл. 5.1.)

Таблиця 5.1

**Прямі інвестиції в / з України (акціонерний капітал)
у 2010–2018 рр., млн дол.**

Станом на 01.01	Прямі інвестиції в Україну	Прямі інвестиції з України
2010	38 992,9	5 760,5
2011	45 370,0	6 402,8
2012	48 197,6	6 435,4
2013	51 705,3	6 568,1
2014	53 704,0	6 702,9
2015	38 356,8	6 456,2
2016	32 122,5	6 315,2
2017	31 230,3	6 346,3
2018	31 606,4	6 322,0
31.12.2018	32 291,9	6 295,0

Примітка. Дані щодо прямих інвестицій в Україну станом на 01 січня 2015, 2016, 2017 років оновлені (див. Методологічні пояснення).

5.3. Особливості сучасного міжнародного руху капіталу

Кожен етап трансформації світового господарства характеризується як загальними, так і специфічними протиріччями. Насамперед – це поглиблення антагонізму між глобальною експансією монополій і національним економічним суверенітетом країн світу. Діяльність сучасних ТНК, зорієнтована на реалізацію ними стратегій глобальної експансії, тягне за собою ослаблення регулюючої ролі національних держав у міжнародних економічних відносинах. Унаслідок національні економічні інтереси трансформуються відповідно до інтересів міжнародних монополій.

Глобальний капітал, концентруючись у руках міжнародних фінансово-промислових олігархічних груп, породжує асиметрію в масштабах виробництва ВВП і ВНП країн. Отже, економічна глобалізація, з одного боку, «розмиває» одні функції держави і змушує делегувати частину державних повноважень на наднаціональний рівень, а з іншого – обумовлює необхідність посилення інших її функцій заради збереження стабільності і стійкості всієї світової системи. Більша частина глобального національного доходу припадає на розвинені країни.

Сучасний міжнародний ринок інвестицій характеризується високим ступенем конкуренції як між інвесторами, так і між країнами, що приймають інвестиції. Країни ведуть активну боротьбу за залучення іноземного капіталу в національну економіку, створюючи задля цього сприятливий інвестиційний клімат. Інвестор вибирає територію для вкладення своїх фінансових коштів, керуючись рівнем інвестиційного потенціалу й наявністю інвестиційного ризику. У науковій літературі існує широкий спектр визначень інвестиційного клімату.

Інвестиційний клімат – це сукупність правових, соціальних, політичних, природних економічних, а також інших чинників, які сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів.

Інвестиційна привабливість – це узагальнена характеристика переваг та недоліків інвестування окремих об'єктів з позиції конкретного інвестора. Розрізняють інвестиційну привабливість окремих регіонів, галузей, реальних проєктів, фінансових інструментів.

Фактори, що враховуються під час визначення сприятливості інвестиційного клімату, різноманітні, тому розглянемо деякі з них:

1) макроекономічні (ВВП, ВВП на душу населення, рівень інфляції, зайнятості та безробіття, валютний курс, стан платіжного балансу, розмір внутрішнього та зовнішнього боргів країни, структура власності, темп економічного зростання, рівень споживання тощо);

2) фактори стану та розвитку фінансового ринку;

3) політичні (довіра суспільства до влади, політична ситуація в країні, збереження правопорядку, ступінь демократії, рівень корупції тощо);

4) правові (рівень управління інвестиційною діяльністю на рівні органів виконавчої влади, дієва законодавча база, наявність податкових пільг та інших переваг для іноземних інвесторів тощо);

5) інноваційні (впровадження новітніх інноваційних та інформаційних технологій, розвиток науки й техніки, дослідницький потенціал тощо);

6) демографічно-трудові (якість трудових ресурсів, рівень освіти, природний приріст населення, рівень смертності, розмір середньої номінальної заробітної плати);

7) природно-кліматичні (сприятливий клімат, залягання корисних копалин, запаси природних ресурсів, частка земель сільськогосподарського призначення, стан екології тощо);

8) міжнародні відносини (міжнародний рейтинг країни, співпраця з міжнародними організаціями, дотримання норм і правил конвенції та договорів);

9) інституціональні фактори (діяльність міжнародних організацій, наявність механізмів державного контролю, ефективність управління тощо) (рис. 5.2).

Україна має високий рівень інвестиційного потенціалу, проте не реалізує його навіть наполовину. Наша держава багата на різні ресурси, які сьогодні є настільки необхідними для іноземних країн, але у неї майже відсутні ефективні стимулюючі важелі для встановлення та зміцнення міжнародної співпраці.

Хоча останнім часом спостерігається зростання індексу інвестиційної привабливості України, позначка ще далека від задовільного. Можна виділити такі причини «холодного» інвестиційного клімату в Україні:

- високий рівень корупції;
- відсутність довіри до судової системи, довготривалість судової реформи;
- відсутність земельної реформи;
- постійна зміна норм податкового законодавства;
- відсутність інвестиційного кодексу (значна частина інвестиційних відносин підпадає під регулювання законодавчих актів різних галузей, що ускладнює правозастосування інвестиційного законодавства і негативно впливає на розвиток економіки країни).

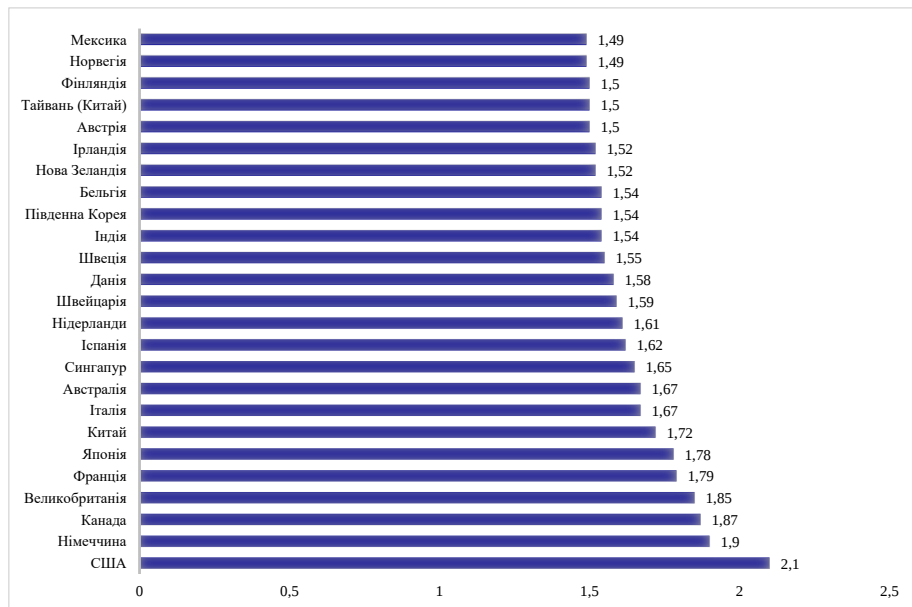


Рис. 5.2. Індекс привабливості країни для прямих іноземних інвестицій за А. Т. Карнієм у 2019 р.

Тож перед державою постає важливе завдання – вдосконалення забезпечення реалізації єдиної державної інвестиційної політики, і на законодавчому рівні також. Низка законодавчих новацій, запроваджених протягом останніх років, здійснює позитивний вплив на інвестиційну привабливість України. Прикладом таких змін може бути лібералізація валютного законодавства, яка сприяє створенню умов для інвестування капіталу в національну економіку.

Важливою умовою розвитку економіки України є відродження інвестиційного процесу. Інвестиції є необхідними для модернізації виробництва, диверсифікації економіки. Саме тому в сучасному розумінні постає проблема формування для іноземного інвестора інвестиційного клімату. Важливу роль для нашої держави, яка прагне вирватися з економічного неблагополуччя, відіграє залучення іноземного капіталу у вигляді прямих капіталовкладень, портфельних інвестицій та інших активів.

5.4. Економічні ефекти прямих закордонних інвестицій

Прямі іноземні інвестиції істотно впливають як на соціально-економічний розвиток країн-інвесторів (звідки відходить капітал) і приймаючих країн (куди спрямовується капітал), на становище різних соціальних груп у цих країнах, так і на стан та динаміку розвитку світового господарства загалом та окремих його регіонів.

Аналіз впливу ПІІ на добробут окремих груп населення показує, що від прямих іноземних інвестицій:

- виграють:

- а) іноземні фірми-інвестори;

- б) робітники приймаючої країни (робочі місця);

- в) населення приймаючої країни від можливого збільшення соціальних послуг завдяки податкам на доходи від ПІІ;

- програють:

- а) робітники країни-інвестора, оскільки ПІІ означають експорт робочих місць;

- б) конкуруючі фірми приймаючої країни;

- в) платники податків країни-інвестора, оскільки прибутки ТНК складніше оподатковувати, й уряди або перекладають недоодержану суму податкових надходжень на інших платників, або скорочують фінансовані з бюджету соціальні програми.

Загальний висновок економістів, що аналізують ПІІ, такий: 1) країна-інвестор у цілому виграє, оскільки вигоди для інвесторів більші, ніж витрати робочих місць та інших категорій осіб у країні базування; 2) приймаюча країна також загалом виграє, тому що виграш для робітників та інших категорій осіб більший, ніж втрати для інвесторів приймаючої країни, змушених конкурувати з фірмами, що мають технологічні, управлінські та інші переваги. Одночасне існування

витрат і вигод породжує розбіжності в ділових колах, серед політиків, учених-економістів стосовно іноземних інвестицій. У багатьох країнах ПП породжують націоналістичні почуття.

Позиція країн, що розвиваються, також двоїста. З одного боку вони, побоюючись надмірного іноземного впливу та експлуатації, а з іншого – скорочення інвестицій як засобу доступу до новітніх технологій, розширення експорту тощо.

У багатьох країнах у сфері інвестиційної політики діють потужні суперечливі лобістські групи, які домагаються у своїх інтересах або обмеження припливу ПП, або їх широкого залучення. У країнах базування ТНК лобістський вплив цих корпорацій на зовнішню політику урядів нерідко призводить до міжнародних воєнних конфліктів з метою захисту інтересів фірм-інвесторів, які не збігаються з інтересами нації загалом.

Загальновідомо, що в глобальному масштабі ПП, обсяг яких у 2018 р. досяг 1,2 трлн дол., відіграють позитивну роль, їх розподіл по країнах, секторах економіки, галузях промисловості великою мірою визначає структуру світового господарства; відношення між його окремими частинами ПП для ТНК є інструментом створення системи міжнародного виробництва, розміщеного в багатьох країнах, але контролюваного з одного центру.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Портфельні інвестиції – вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не надають інвестору права реального контролю об'єкта інвестування.

Прямі інвестиції – вкладення капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу в країні вкладення капіталу, що забезпечує контроль інвестора над об'єктом розміщення капіталу.

Інвестиційна позиція – співвідношення активів, якими володіє країна за кордоном, та активів, якими володіють іноземці в цій країні.

Довгостроковий капітал – вкладення капіталу на термін понад 5 років.

Короткостроковий капітал – вкладення капіталу на термін до 1 року.

Кредитний (позичковий) капітал – засоби, які надаються в кредит з метою отримання процентів.

Офіційний (державний) капітал – кошти з держбюджету, які переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням уряду, а також за рішенням міжурядових організацій.

Підприємницький капітал – це засоби, які вкладаються у виробництво з метою отримання доходу. Вивезення підприємницького капіталу означає створення власниками капіталу підприємств на території іншої країни.

Приватний (недержавний) капітал – це засоби приватних фірм чи організацій, які направляються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням їхніх керівних органів; це інвестиції капіталу, надання торгових кредитів, між-банківське кредитування тощо.



ТЕСТИ

1. *Інвестиційна діяльність – це:*

- а) сукупність дій її суб'єктів щодо здійснення інвестицій за кордон з метою одержання прибутку;
- б) сукупність дій суб'єктів щодо реалізації інвестицій;
- в) сукупність дій суб'єктів щодо отримання прибутку;
- г) сукупність дій суб'єктів з метою реальної участі в управлінні об'єктом інвестування.

2. *Інвестор – це суб'єкт, який:*

- а) є резидентом приймаючої країни та який залучає кошти іноземних інвесторів;
- б) не є резидентом приймаючої країни та який вкладає кошти в реципієнтів, що є резидентами приймаючої країни;
- в) не є резидентом країни базування та який отримує кошти від інвестора, що є резидентом країни базування;
- г) приймає рішення щодо вкладення власних, запозичених або залучених майнових чи інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

3. *До глобально-економічних факторів, що впливають на міжнародні інвестиційні процеси, належать:*

- а) політична стабільність, ставлення до іноземних інвесторів;
- б) розвиток міжнародної інвестиційної інфраструктури, стабільність світової валютної системи;
- в) рівень та інтенсивність втручання держави в економічні процеси, ставлення до національного та іноземних інвесторів;
- г) система дотримання та виконання двох- і багатосторонніх угод.

4. *Головними суб'єктами міжнародної підприємницької інвестиційної діяльності є:*

- а) розвинені країни та Китай;
- б) провідні ТНК розвинених країн;
- в) транснаціональні банки;
- г) міжнародні спільні підприємства.

5. *Капіталізація – це:*

- а) ринкова вартість акцій;
- б) майбутня вартість акцій;
- в) оцінка рівня ризику;
- г) рівень доходності акцій.

6. *До прямих засобів державного регулювання іноземних інвестицій відносять:*

- а) надання іноземним і національним підприємцям фінансових, фіскальних та інших пільг;
- б) захист прав кредиторів;
- в) порядок реєстрації й діяльності компаній з іноземними інвестиціями;
- г) підвищення іміджу приймаючої країни.

7. *За інституційною природою міжнародні інвестиції мають такі види:*

- а) державні, змішані, колективні, глобальні;
- б) державні, приватні, іноземні, фінансові;
- в) державні, приватні, змішані, міжнародних організацій;
- г) державні, портфельні, колективні, змішані.

8. *Інвестиційний клімат – це:*

- а) сукупність правових, соціальних, політичних, природних економічних, а також інших чинників, які сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів;
- б) сукупність політичних, природних економічних, а також інших чинників, які сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів;
- в) сукупність правових, соціальних, політичних, чинників, які сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів;
- г) сукупність правових, соціальних, політичних, природних економічних, а також інших чинників, які сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних інвесторів.

9. *Від прямих іноземних інвестицій виграють:*

- а) іноземні фірми-інвестори;
- б) іноземні фірми і робітники приймаючої країни;
- в) вітчизняні інвестори;
- г) культурні діячі.

10. *Значна кількість країн виступає одночасно в ролі експортера та імпортера капіталу, що породжує так звані:*

- а) перехресні інвестиції;
- б) прямі інвестиції;
- в) портфельні інвестиції;
- г) державні інвестиції.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Назвіть основні форми іноземних інвестицій.
2. Що таке інвестиційний клімат.
3. Чим прямі іноземні інвестиції відрізняються від портфельних?
4. Хто такі інституційні інвестори?
5. Назвіть складові інвестиційного клімату.
6. Які чинники впливають на рух капіталу?



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародна економіка: навч. посіб. / В. В. Білоцерківець та ін.; за ред. А. О. Задої та В. М. Тарасевича. Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. 339 с.
2. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Захарченко О. В., Кравченко Є. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2012. 330 с.
3. Плюси та мінуси для інвестицій: огляд законодавства. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/mizhнародne-pravo-investiciyi/plyusi-ta-minusi-dlya-investiciy-oglyad-zakonodavstva.html>
4. Батюк Л. А., Квятко Т. М., Бабко Н. М. Суспільні ринкові трансформації: глобальний контекст. *Вісник Харків. нац. техн. ун-ту сіл. госп-ва ім. П. Василенка*. Харків: ХНТУСГ, 2018. Вип. 193: Екон. науки. С. 110–120.
5. Global foreign investment flows dip to lowest levels in a decade. URL: <https://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=1980>
6. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. / за ред. Т. О. Зінчук. К.: «Центр учбової літератури», 2017. 512 с.
7. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.

ТЕМА 6

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

6.1. Сутність і особливості міжнародної міграції робочої сили

6.2. Сутність та основні риси світового ринку праці

6.3. Основні види і центри міграції робочої сили

6.4. Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили

6.5. Регуляторні інститути міжнародного ринку праці

6.1. Сутність і особливості міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили – переміщення трудових ресурсів, що спричинено різницею в рівні доходів, кращими перспективами соціального просування або зайнятості тощо.

Міжнародна міграція робочої сили є однією з об'єктивних підстав становлення цілісної світогосподарської системи. Водночас проблема вільної міграції є найнебезпечнішою для урядів як у політичному, так і в соціальному аспекті. Етнічні, релігійні забобони і пряма економічна загроза інтересам окремих груп, котрі побоюються конкуренції з боку іммігрантів, роблять цю проблему надто гострою. А відтак при проведенні міграційної політики дуже важливо знати природу, загальноекономічні та соціальні наслідки цього явища.

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення робочої сили з однієї країни в іншу. Вона містить два основні взаємопов'язані процеси: еміграційний та імміграційний.

Еміграція – це виїзд робочої сили з однієї країни в іншу.

Імміграція – це в'їзд робочої сили до приймаючої країни. Реєміграція – повернення робочої сили в країну еміграції (на батьківщину).

Основними формами міграційних процесів є постійна, тимчасова та нелегальна міграція:

- *постійна* міграція переважала до Першої світової війни. Багато людей на завжди покидали свої країни і переселялися на постійне місце проживання до США, Канади, Австралії тощо. Переселення у зворотному напрямку було незначним;

- *тимчасова* міграція передбачає повернення мігрантів на батьківщину після закінченні певного строку. Через це з цим сучасна трудова міграція набула ротаційного характеру;

- *нелегальна міграція* надто вигідна підприємцям країн-мігрантів і становить своєрідний резерв необхідної їм дешевої робочої сили.

Форми міграції:

- *за відповідністю чинному законодавству: легальна та нелегальна;*

- *за характером переміщення населення: періодична, сезонна, маятникова;*

- за причинами переміщення: добровільна та вимушена;
- за термінами міграції – остаточна (безповоротна), тимчасова;
- за рівнем кваліфікації мігрантів: міграція висококваліфікованої робочої сили, міграція некваліфікованої робочої сили.

Різноспрямовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, котрий функціонує у взаємозв'язку з ринками капіталу, товарів та послуг. Інакше кажучи, міжнародний ринок робочої сили існує у формі трудової міграції.

6.2. Сутність та основні риси світового ринку праці

Світовий ринок праці – система відносин, які виникають між державами стосовно узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Під поняттям світового ринку праці розуміють не просто суму національних ринків, а систему, яка базується на їхніх взаємозв'язках та взаємодоповненнях.

Формування світового ринку праці відбувається двома шляхами:

- по-перше, через міграцію трудових ресурсів та капіталу;
- по-друге, шляхом поступового злиття національних ринків праці, внаслідок чого усуваються юридичні, національно-етичні, культурні та інші перегородки між ними.

Міжнародний ринок робочої сили на сьогодні має сегментований характер. У структурі міжнародного ринку праці виділяють два сегменти:

1. Перший сегмент – охоплює робочу силу, яка характеризується відносно постійною зайнятістю, стабільністю трудових навичок, високим рівнем кваліфікації та зарплати, а також доволі чіткою ієрархією кваліфікації;

2. Другий сегмент – робоча сила, яка походить з районів світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Тут виділяють специфічну категорію так званої нелегальної робочої сили, чималі потоки якої спрямовуються в індустриальні країни, зокрема США. Як окрему категорію виділяють «екологічних біженців», які через катастрофічні природні умови змушені покидати свої насиджені місця, шукати роботу в інших країнах та регіонах.

Працівники, що пересуваються між країнами нелегально, по суті, не мають юридичних і політичних прав. За необхідності приватні компанії легко можуть позбавитись їх, вдаючись до депортації.

Економічна функція нелегального ринку праці зводиться переважно до обслуговування потреб величезної маси дрібних та середніх підприємств в індустриальних країнах, які, на відміну від великих підприємств, неспроможні застосовувати в широких масштабах дорогі технології працевзбереження. Ці підприємства не можуть також за потреби переводити свої капітали у країни з дешевою робочою

силою, як це часто роблять гігантські ТНК. Держава здебільшого мовчазно сприяє використанню праці нелегалів.

Сучасна структура світового ринку праці характеризується, насамперед, виникненням такого нового й особливого його сегменту, який пов'язаний із використанням висококваліфікованих спеціалістів (наукових працівників, інженерів, аналітиків систем тощо), а також фахівців у галузі інформатики, менеджерів і т. д. Розвиток цього сегмента ринку робочої сили значною мірою зумовлюється стрімким зростанням світової торгівлі послугами. Специфіка цього сектора ринку праці полягає в тому, що завдяки розвинутій мережі телекомунікацій певна частина інтелектуальної робочої сили може брати участь у виробничому процесі, що здійснюється на будь-якій відстані від місця її перебування.

6.3. Основні види і центри міграції робочої сили

На сьогодні сформувалися такі напрями міжнародної міграції робочої сили:

- 1) міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;
- 2) міграція в рамках промислово розвинутих країн;
- 3) міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- 4) міграція наукових працівників та кваліфікованих фахівців з промислово розвинутих країн до країн, що розвиваються;
- 5) міграція з колишніх соціалістичних країн до розвинутих країн;
- 6) міграція робочої сили в межах колишнього СРСР.

Міжнародна трудова міграція в сучасних умовах набула глобального процесу. Міграцією охоплено більшість країн світу. На кінець XX ст. кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу, істотно зростає (переважно це країни Центральної та Східної Європи, а також СНД). Кількість мігрантів становить близько 3 % населення планети, що в абсолютному виразі становить майже 200 млн осіб.

Серед найважливіших центрів притягання іноземних працівників, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, можна виділити: Північно- та Південноамериканський регіон, Західну Європу, Південно-Східну та Західну Азію. З них найбільшими центрами виступають США та Канада, котрі історично були і залишаються районами масової міграції населення та робочої сили.

Успішно конкурують з ними країни Західної Європи, де загальна чисельність людей, охоплених міграцією, складає 65 млн осіб. Характерно, що в останні 20 років понад 1 млн осіб щорічно переїжджає в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу, тобто бере участь у внутрішньоконтинентальному міждержавному обміні робочою силою. Для сучасних європейських міграцій характерні такі напрямки: з менш розвинутих країн Південної та Східної Європи (Греції, Іспанії, Туреччини, Польщі, Угорщини та ін.) до високорозвинених країн Західної та

Північної Європи (Франції, Англії, Німеччини, Швеції тощо); з країн Північної Африки, Індії, Пакистану на західноєвропейський ринок праці; переїзд робітників з однієї високорозвиненої країни до іншої.

У 90-ті роки ХХ ст. збільшилась еміграція до країн Західної Європи з СНД та Прибалтійських держав. Наприклад, до Німеччини переселилося 2 млн радянських німців, а всього кількість іммігрантів з колишнього СРСР до Німеччини досягла 5 млн осіб.

Важливим центром притягання робочої сили залишається Австралія. Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили став район Перської затоки, де вже в 1975 р. загальна чисельність немісцевого населення в 6 країнах (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати) становила 2 млн осіб, а в 1980 р. – 4 млн осіб, або майже 40 % усього населення. Більша частина арабських емігрантів надходить з Палестини, Єгипту, Іраку, Сирії, Йорданії.

На Африканському континенті центри притягання – країни Південної та Центральної Африки. Загальна чисельність мігрантів у всіх країнах Африки досягає 6 млн осіб.

Поряд із Західною Європою за останні два десятиліття створюються нові центри притягання іноземних робітників, котрі відображають трудову міграцію з одних країн, що розвиваються, в інші, переміщення іноземної робочої сили з більш розвинутих до менш розвинутих країн, що не було характерним для міждержавної міграції в минулому. Це насамперед «нові індустріальні країни» Азіатсько-Тихоокеанського регіону. А в Латинській Америці – Аргентина, Венесуела, Бразилія.

6.4. Соціально-економічні наслідки міграції робочої сили

Наслідки міжнародної міграції робочої сили досить різноманітні. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, переносючи певні вигоди та втрати обом сторонам, хоча, як показує аналіз, вигод більше в країнах-імпортерах робочої сили, а в країнах-експортерах здебільшого втрати перевищують вигоди. Світ загалом виграє, оскільки свобода міграції дає людям змогу переміщатися в країни, де вони можуть внести більший дохід у світове виробництво.

Країни, що приймають робочу силу, отримують такі переваги:

1. У країні, що ввозить робочу силу, особливо кваліфіковану, прискорюються темпи зростання економіки: додатковий попит на товари та послуги іммігрантів стимулює зростання виробництва і створює додаткову зайнятість у країні їхнього перебування.

2. Підвищується конкурентоспроможність товарів, які виробляються країною, внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаного з нижчою ціною іноземної

робочої сили і можливістю стримувати зростання заробітної плати місцевим робітникам через підвищену конкуренцію на ринку праці;

3. Приймаюча країна виграє завдяки податкам, розмір яких залежить від кваліфікаційної та вікової структури іммігрантів. Висококваліфіковані фахівці, що вже володіють мовою приймаючої країни, зразу стають великими платниками податків.

4. Значний дохід приносить трансферт знань з країни еміграції. У разі імпорту кваліфікованих працівників і наукових кадрів приймаюча країна економить на витратах на освіту та професійну підготовку. Наприклад, у США 230 членів Національної Академії Наук, 33 % лауреатів Нобелівської премії – іммігранти.

5. Іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор на випадок зростання безробіття: вони можуть бути звільнені насамперед.

6. Іммігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, які потерпають від старіння населення. Наприклад, у Німеччині, Франції, Швеції 10 % усіх новонароджених з'являються в сім'ях переселенців, у Швейцарії – 24 %, у Люксембургу – 38 %.

До негативних наслідків, породжених імміграцією, належать: соціальні чвари, конфлікти, загострення міжнаціональних проблем, злочинність тощо.

Зміни густоти населення і соціальні чвари використовуються урядами приймаючих країн як аргументи на користь політики обмеження або поступовості імміграції, відбору іммігрантів, що допускаються в країну.

Країни-експортери робочої сили також отримують певні вигоди:

- зниження рівня безробіття і як наслідок – соціального напруження в країні;
- безплатне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним навичкам, ознайомлення з передовою технологією, організацією праці тощо;
- отримання доходів унаслідок грошових переказів емігрантів.

Це один бік наслідків міграції для країн-експортерів робочої сили. З іншого боку, ці країни мали такі *наслідки експорту робочої сили*:

- скорочення податкових надходжень через зменшення числа платників податків;
- постійна міграція означає, що відбувається відплив кваліфікованих, ініціативних працівників – «відплив розумів», який призводить до уповільнення темпів зростання науково-технічного та культурного рівня країни. За підрахунками фахівців, ці втрати в середині 90-х років становили близько 73 млрд дол.

Можливими шляхами зняття негативних наслідків еміграції робочої сили можуть бути такі заходи держави:

- 1) заборона еміграції;
- 2) введення податку на «відплив розумів» з метою компенсувати державні капіталовкладення в емігрантів;
- 3) створення державою високоприбуткових галузей, що здійснюють експорт робочої сили. Така практика існує. Наприклад, азіатські країни створили потужну

високоприбуткову галузь економіки – експорт робочої сили; котра займається підготовкою і вербуванням працівників необхідних спеціальностей для роботи за кордоном. Перекази грошей на батьківщину експортованими працівниками приносять державі значний дохід. Наприклад, експортні працівники Південної Кореї, відповідно до чинного законодавства, зобов'язані 80 % заробітку переказувати на батьківщину в твердій валюті через національні банки.

6.5. Регуляторні інститути міжнародного ринку праці

Необхідно розрізняти адміністративно-правове регулювання та міжнародне економічне регулювання міграційних процесів [1; 5; 6].

Адміністративно-правове регулювання передбачає:

- встановлення правових норм, які згладжують спірні моменти цього процесу;
- встановлення міграційних квот;
- встановлення рамок можливостей міграції (терміни, географія, сфери діяльності).

Економічне регулювання складається з:

- встановлення митних бар'єрів;
- встановлення відповідних візових ставок;
- регулювання заробітної плати мігрантів;
- введення різного роду штрафних санкцій за порушення.



Рис. 6.1. Державне регулювання міграційних процесів

Спочатку розглянемо вплив міграції робочої сили на країни-імпортери. Приймаючи іноземну робочу силу, країни використовують її як фактор розвитку своїх продуктивних сил. На практиці існує кілька явищ, що підтверджують це положення.

У трудомістких галузях і тих видах виробництва, які не користуються попитом у місцевого населення, іммігранти сприяють подоланню «вузьких місць» і забезпечують нормальний процес усупільненого виробництва. Наприклад, у кінці 80-х років іноземні робітники склали в Західній Європі від 5 до 25 % всіх працюючих за наймом.

У деяких галузях питома вага іммігрантів ще більша. Наприклад, наразі іноземні робітники складають у Франції 33 % зайнятих в автомобілебудуванні, у Швейцарії – 40 % всіх будівельних робочих, в Бельгії – 50 % шахтарів і тощо.

Найчастіше під час тривалого використання іноземних робітників залежність від їхньої праці в окремих державах стає настільки велика, що без залучення нових іммігрантів неможливо нормальне функціонування деяких галузей національної економіки – будівництва, вугільної промисловості, сфери послуг і тощо.

Іммігранти дають змогу промислово розвиненим країнам у період відносно високих темпів економічного зростання з меншими витратами провести переміщення трудових ресурсів і згладити диспропорцію в їх розподілі між країнами і галузями виробництва, які зазнали значних структурних зрушень через НТР або процеси інтеграції. Перелив національної робочої сили в найбільш динамічні сектору економіки веде до зростання її кваліфікації.

Внаслідок розвитку процесів трудової міграції в багатьох промислово розвинених країнах складається подвійний ринок праці. На одному йде продаж національної робочої сили, а на іншому – іноземної. Населення цієї країни виконує кваліфіковану роботу в промисловості і сфері послуг. Більшість же іммігрантів зайняті на найбільш трудомістких і шкідливих для здоров'я видах робіт і мають більш тривалий робочий тиждень, а заробітну плату нижчу, ніж місцеві робітники.

Місцеві підприємці вииграють від імпорту іноземної робочої сили ще й тому, що це дає змогу їм до певної міри стримувати темпи зростання заробітної плати своїх робітників. З одного боку, наявність іммігрантів зміцнює позиції підприємця на переговорах з профспілками. З іншого боку, відсутність дешевої робочої сили з-за кордону змусила б підприємців самих істотно підняти рівень заробітної плати у трудомістких і «непривабливих» галузях і видах виробництва.

Розвиток імміграції дає змогу країнам-реципієнтам економити великі кошти на підготовку кадрів. Наприклад, внаслідок «викрадення умів» Сполучені Штати заощадили лише у сфері освіти і наукової діяльності за період з 1965 по 1990 р не менше 15 млрд дол. США викрадають уми у всіх країн світу, також і у країнах, що розвиваються. У Сполучених Штатах вчать тисячі людей з Азії, Африки і Латинської Америки, багато з яких залишаються в цій країні.

Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) стверджує, що іммігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, які страждають старінням. Водночас, хоча й сповільнюється загальний темп старіння населення країни, на співвідношення народжуваності і смертності корінних жителів ця статистика не впливає зовсім [5; 8; 12].

З огляду на вищевикладене політику ввезення іноземної робочої сили наразі підтримують багато економістів. Зокрема американський дослідник Дж. Саймон, який опублікував у 1989 р. фундаментальну працю «Економічні наслідки імміграції», оцінює, безумовно, позитивно вплив міжнародної міграції робочої сили на світову економіку загалом. Точно так характеризують вплив імміграції на зростання економіки США і 81 % опитаних експертів, які в різні роки займали керівні посади в Американській економічній асоціації або колись були членами президентської Ради економічних радників.

Отже, *країни, що приймають робочу силу, отримують такі переваги:*

- підвищується конкурентоспроможність вироблених країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаних із більш низькою ціною іноземної робочої сили;
- іноземні робітники, здійснюючи додатковий попит на товари та послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятість у країні перебування;
- під час імпорту кваліфікованої робочої сили приймаюча країна економить на витратах на освіту та професійну підготовку;
- іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор у випадку криз і безробіття (вони першими можуть бути звільнені);
- іноземні працівники не забезпечуються пенсіями і не враховуються при реалізації різного роду соціальних програм.

Однак, не можна не сказати і про деякі негативні моменти, пов'язані з імпортом робочої сили. До них варто віднести виникнення елементів соціальної напруженості в суспільстві (при занятті тих робочих місць, на які претендують місцеві працівники), міжнаціональну неприязнь тощо.

Що стосується країн-експортерів трудових ресурсів, то експорт робочої сили означає зменшення тиску надлишкових трудових ресурсів на ринок праці і, відповідно, соціальної напруги в країні. Позитивним наслідком міграції для цих країн є також безкоштовне навчання робочої сили новим професійним навичкам, знайомство з передовою організацією праці, які відбуваються в зарубіжних країнах, куди виїжджає населення.

«Витік умів» є серйозною проблемою для більшості країн, що розвиваються, особливо в Африці (Малаві, Судан, Заір, Замбія). Однак «відплив умів» зазвичай припиняється, коли економічне становище країни поліпшується. Зокрема індійські вчені, які повернулися на батьківщину після того, як кілька років працювали

у високотехнологічних американських корпораціях в районі Силіконової долини, стали основоположниками розвитку індійської промисловості зі створення нових комп'ютерних програм.

Економічні ефекти імміграції найчастіше спрощено описують як негативні, оскільки робітники, які приїжджають з-за кордону, скорочують кількість робочих місць і збільшують безробіття серед корінного населення. Не заперечуючи існування такої проблеми, необхідно, проте, відзначити, що іммігранти привносять новий досвід, знання і навички. США, Канада і Австралія – країни, що виникли внаслідок імміграції.

В інших країнах іммігранти привносять динамізм в економічний розвиток цілих галузей. Прикладом можуть бути китайські промислові робітники в Індонезії та Малайзії, підприємці з Гонконгу в Канаді, індійські і ліванські бізнесмени в Африці, йорданські і палестинські службовці в нафтовидобувних країнах Перської затоки. Навіть більше, іммігранти в багатьох країнах заповнюють вакансії, на які однаково немає претендентів серед місцевого населення. Некваліфіковані працівники з Туреччини та Північної Африки складають 60–80 % імміграції у ФРН, Франції. На важку роботу охоче наймаються палестинці в Ізраїлі, індонезійці в Малайзії, болівійці в Аргентині. Крім того, деякі галузі виробництва, що дають, зокрема й експортний дохід для країн, не вижили б без іммігрантів. Серед прикладів – гірничорудна промисловість ПАР, сільськогосподарські плантації в Домініканській Республіці, Малайзії та Іспанії, каучукова і гумова промисловість Малайзії.

Не можна, безумовно, заперечувати і негативні наслідки імміграції, які в розвинених країнах пов'язані насамперед зі зниженням, внаслідок припливу іммігрантів, реальних зарплат некваліфікованої робочої сили.

Підбиваючи підсумок, варто зазначити, що міграція робочої сили являє собою переселення працездатного населення з одних держав в інші терміном понад рік, викликане причинами економічного й іншого характеру, і може набувати форму еміграції (виїзду) та імміграції (в'їзду). Внаслідок міграції сукупний обсяг світового виробництва зростає внаслідок ефективнішого використання трудових ресурсів та їхнього міждержавного перерозподілу.

Кількісні показники, пов'язані з міграцією робочої сили, є частиною балансу поточних операцій і класифікуються за статтями доходів (виплати нерезидентам) і приватних неоплачених переказів, які являють собою оцінний грошовий еквівалент майна, переміщуваного мігрантами в момент їхнього від'їзду за кордон і надсилання згодом товарів і грошей на батьківщину. Розподіл позитивного економічного ефекту відбувається у формі зростання доходів мігрантів, переказів грошових коштів з-за кордону на батьківщину, наслідок зниження витрат виробництва в країнах, які отримують грошові перекази. Розвинені країни є основним напрямком імміграції, а країни, що розвиваються – джерелом еміграції [14].

Державне регулювання міжнародного ринку праці здійснюється на основі національного законодавства приймаючих країн і країн, що експортують робочу силу, а також на основі міждержавних і міжвідомчих угод між ними. Регулювання здійснюється через прийняття фінансованих з бюджету програм, спрямованих на обмеження припливу іноземної робочої сили (імміграції) або на стимулювання іммігрантів до повернення на батьківщину (реєміграції). Приймаючі країни здебільшого використовують селективний підхід при регулюванні імміграції. Відсів небажаних іммігрантів здійснюється на основі вимог, що висуваються до кваліфікації, освіти, віку, стану здоров'я, на основі кількісного і географічного квотування, прямих і непрямих заборон на в'їзд, тимчасових та інших обмежень. Стимулювання реєміграції здійснюється через оплату матеріальної компенсації іммігрантам, створення робочих місць, професійну підготовку іммігрантів, надання економічної допомоги країнам масової еміграції.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Міжнародна міграція робочої сили – переміщення трудових ресурсів, що спричинено різницею у рівні доходів, кращими перспективами соціального просування або зайнятості тощо.

Еміграція – це виїзд робочої сили з однієї країни в іншу.

Імміграція – це в'їзд робочої сили до приймаючої країни.

Реєміграція – повернення робочої сили в країну еміграції (на батьківщину).

Світовий ринок праці – система відносин, які виникають між державами стосовно узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту.

«Відплив умів» – міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.

Перекази працівників – грошові перекази і пересилання товарів мігрантами своїм родичам, що залишилися на батьківщині.

Трудовий дохід – заробітна плата та інші виплати у готівковій або натуральній формі, отримані приватними особами-нерезидентами за роботу, виконану для резидентів та оплачену останніми.

Міжнародний ринок праці – сукупність відносин власності між найманими працівниками та роботодавцями різних країн, а також державами щодо умов праці та часткової оплати її результатів.

Міграційне сальдо – різниця між кількістю емігрантів та кількістю іммігрантів. Міграція населення – переміщення населення через кордони певних територій з причини зміни місця проживання, викликане політичними, етнічними, релігійними, військовими, сімейними та іншими причинами.

Міжнародна трудова міграція – процес організованого чи стихійного переміщення працездатного населення між країнами, що носить постійний чи тимчасовий характер і викликаний економічними причинами.

Переміщення мігрантів – оціночний грошовий еквівалент вартості майна мігрантів, яке вони перевозять з собою при виїзді за кордон.



ТЕСТИ

1. *Міграція робочої сили – це:*

- а) виїзд працездатного населення з певної країни за її кордони;
- б) в'їзд працездатного населення у певну країну з інших країн;
- в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне проживання;
- г) переміщення працездатного населення через кордони певних національних економік зі зміною місця постійного проживання або періодичним поверненням до нього.

2. *Еміграція робочої сили – це:*

- а) виїзд працездатного населення з певної країни за її кордони;
- б) в'їзд працездатного населення у певну країну з інших країн;
- в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне проживання;
- г) переміщення працездатного населення через кордони певних національних економік зі зміною місця постійного проживання або періодичним поверненням у країну.

3. *Реєміграція робочої сили – це:*

- а) виїзд працездатного населення з певної країни за її кордони;
- б) в'їзд працездатного населення у певну країну з інших країн;
- в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне проживання;
- г) переміщення працездатного населення через кордони певних національних економік зі зміною місця постійного проживання або періодичним поверненням у країну.

4. *«Втеча умів» – це:*

- а) виїзд працездатного населення з певної країни за її кордони;
- б) в'їзд працездатного населення у певну країну з інших країн;
- в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне проживання;
- г) переміщення працездатного населення через кордони певних національних економік зі зміною місця постійного проживання або періодичним поверненням у країну.

5. *Масова міграція робочої сили стала типовим явищем міжнародної економіки, починаючи із:*

- а) першої половини XX сторіччя;
- б) середини XIX сторіччя;
- в) кінця XVIII сторіччя;
- г) другої половини XX сторіччя.

6. *Вкажіть основні причини міграції населення:*

- а) пошук роботи;
- б) отримання більш високих доходів;
- в) втеча від військових дій та політичних репресій;
- г) усі вищеназвані:

7. *З перерахованих чинників міграції населення зазначте не економічний:*

- а) диференціація вартості робочої сили у межах окремих країн;
- б) стан національного ринку праці;
- в) дискримінація за національними та расовими ознаками;
- г) структурна перебудова економіки.

8. *Вкажіть класифікацію міжнародних міграційних потоків робочої сили за відповідністю чинному законодавству:*

- а) періодична, сезонна, маятникова;
- б) легальна, нелегальна;
- в) добровільна, вимушена;
- г) міграція висококваліфікованої робочої сили, міграція некваліфікованої робочої сили;
- д) остаточна (безповоротна), тимчасова.

9. *Вкажіть класифікацію міжнародних міграційних потоків робочої сили за терміном:*

- а) періодична, сезонна, маятникова;
- б) легальна, нелегальна;
- в) добровільна, вимушена;
- г) міграція висококваліфікованої робочої сили, міграція некваліфікованої робочої сили;
- д) остаточна (безповоротна), тимчасова.

10. *Вкажіть класифікацію міжнародних міграційних потоків робочої сили за рівнем кваліфікації мігрантів:*

- а) періодична, сезонна, маятникова;
- б) легальна, нелегальна;
- в) добровільна, вимушена;

г) міграція висококваліфікованої робочої сили, міграція некваліфікованої робочої сили;

д) остаточна (безповоротна), тимчасова.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Назвіть основні форми міграції.
2. Основні етапи міжнародної міграції робочої сили.
3. Причини міжнародної трудової міграції.
4. Що передбачає адміністративно-правове регулювання?
5. Які переваги отримують країни, що приймають робочу силу?
6. Фактори впливу на міжнародну міграцію населення.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Завдання 1. До здійснення міграційних процесів між країнами у країні В середній рівень заробітної платні складає 2 тис. дол. на рік, в країні А – 6 тис. дол. на рік. Таким чином, після зняття обмежень на рух робочої сили між країнами спостерігається відтік робочої сили з країни В у країну А.

До міграції кількість зайнятих в країні А складає 17 млн осіб, а в країні В – 20 млн осіб, а кількість робочих місць в економіці країни А складала 14 млн осіб, країни В – 20 млн осіб. Потік міграції складає 8 млн осіб. Середньорічний рівень заробітної платні в країні А – 6 тис. дол., а після зняття обмежень рівень заробітної платні зменшився до 4 тис. дол. на рік. Середньорічний рівень заробітної платні в країні В – 2 тис. дол., а після зняття обмежень рівень заробітної платні збільшився до 3 тис. дол. на рік.

Оцінити економічні ефекти для країн внаслідок міграції робочої сили:

- а) виграш роботодавців країни А внаслідок міграції;
- б) втрати робітників країни А;
- в) чистий виграш країни-імпортера робочої сили;
- г) виграш робітників країни В внаслідок міграції;
- д) втрати роботодавців країни В;
- е) виграш мігрантів;
- ж) чистий виграш країни-експортера робочої сили.

Розв'язання

Для оцінки економічних ефектів, що виникають для країн внаслідок міграції робочої сили, доцільно використовувати модель ринку робочої сили, що представлена на рис. 6.2.

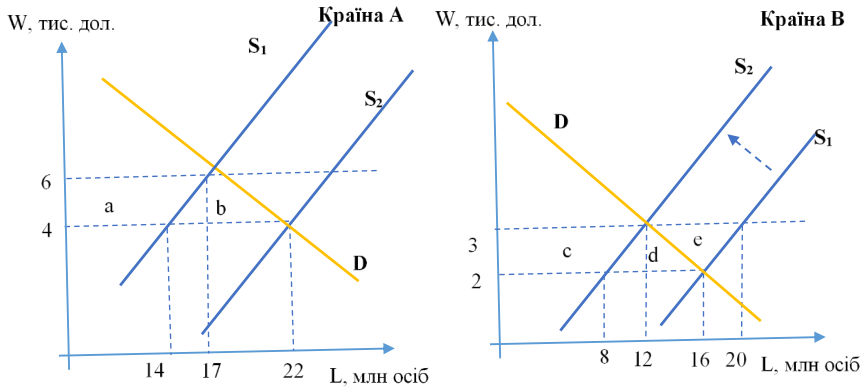


Рис. 6.2. Економічні ефекти від міграції робочої сили між країнами А та В

Отже, після зняття обмежень на рух робочої сили між країнами спостерігається відтік робочої сили з країни А в країну В. Розглянемо наслідки міграції робочої сили для країни А. До міграції кількість зайнятих у країні складає 17 млн осіб, середньорічний рівень заробітної платні – 6 тис. дол. Приплив іноземної робочої сили у кількості 8 млн осіб (22 – 14) відображається переміщенням кривої пропозиції з S_1 до S_2 . Як це видно з графіка, мігранти займають 5 млн вільних робочих місць і витискають 3 млн осіб робітників країни А.

а) роботодавці країни А виграють внаслідок збільшення пропозиції робочої сили та зменшення її вартості області (a + b). У нашому прикладі виграш складає: $0,5 \times (17 + 22) \times (6 - 4) = 39$ млрд дол.

б) робітники країни А втрачають область (a) внаслідок скорочування зайнятості та зменшення рівня заробітної платні. Втрати складають:

$$0,5 \times (14 + 17) \times (6 - 4) = 31 \text{ млрд дол.}$$

в) виграш країни-імпортера робочої сили загалом відображає область (b) і є різницею між втратами робітників країни та виграшем роботодавців. У нашому прикладі він складає: $39 - 31 = 8$ млрд дол.

Дещо інші економічні ефекти спостерігаються у країні, що є експортером робочої сили. Еміграція робочої сили у розмірі 8 млн осіб відображається на рис. 6.2 зміщенням кривої сукупної пропозиції з S_1 до S_2 . Зменшення пропозиції робочої сили змушує роботодавців країни В збільшити ставку заробітної платні в країні до 3 тис. дол. на рік. Водночас кількість зайнятих у країні досягає 12 млн осіб. Загальна кількість зайнятих підданих країни В як у самій країні та і за кордоном складає 20 млн осіб (12 млн в середині країни В + 8 млн в країні А). Таким чином, завдяки збільшенню кількості зайнятих та підвищенню середньої ставки заробітної

платні для робітників країни В незалежно від країни, в якій вони працевлаштовані, спостерігається виграш від міграції робочої сили.

Виграш складає область (с + d + e). При цьому область (с) є виграшем робітників, які залишилися працювати в країні В, область (d + e) відображає виграш мігрантів.

Втрати роботодавців країни В обумовлені зменшенням пропозиції робочої сили на ринку праці країни та підвищенням середньорічної ставки заробітної платні. Відображені на рис. 6.2 областю (с + d).

г) у нашому прикладі втрати роботодавців країни В складають:

$$0,5 \times (12 + 16) \times (3 - 2) = 14 \text{ млрд дол.}$$

д) виграш робітників, що залишилися працювати в країні В:

$$0,5 \times (8 + 12) \times (3 - 2) = 10 \text{ млрд дол.}$$

е) виграш мігрантів: $0,5 \times (8 + 8) \times (3 - 2) = 8 \text{ млрд дол.}$

ж) виграш країни В складає область (е) і є різницею між виграшем робітників країни та втратами роботодавців: $(10 + 8) - 14 = 4 \text{ млрд дол.}$

Завдання 2. Нехай в країні А ринок праці характеризується такими умовами: крива попиту описується рівнянням: $D_A = 400 - 20 W$, а крива пропозиції: $S_A = 240 + 12 W$ (де D_A , S_A – рівень зайнятості в млн осіб, а W – рівень заробітної плати в грошових одиницях за годину). В країні В криві попиту і пропозиції відповідно описуються рівняннями: $D_B = 240 - 6 W$ і $S_B = 80 + 10 W$.

Необхідно:

- визначити стан ринку праці в ситуації закритої економіки;
- оцінити наслідки трудової еміграції на рівні 20 млн осіб;
- визначити зміни кривих пропозиції робочої сили в обох країнах;
- визначити переваги і недоліки підприємців, найманих працівників і країни загалом.

Розв'язання

а) до відкриття ринків

для країни А: $400 - 20 W = 240 + 12 W$,

$W_A = 5 \text{ гр. од.,}$

$L_A = 300 \text{ тис. осіб – зайнятість у країні А;}$

для країни В: $240 - 6 W = 80 + 10 W$,

$W_B = 10 \text{ гр. од.,}$

$L_B = 180 \text{ тис. осіб – зайнятість у країні В;}$

б) після відкриття ринків

– нова пропозиція робочої сили складе:

для країни А: $S_A' = 220 + 12 W$,

для країни В: $S_B' = 100 + 10 W$ 2;

– нові рівноважні ціни робочої сили на ринках:

для країни А: $400 - 20W = 220 + 12W$,

$W_A = 5,6$ гр. од.,

$L_A = 287,5$ тис. осіб;

для країни В: $240 - 6W = 100 + 10W$,

$W_B = 8,75$ гр. од.,

$L_B = 187,5$ тис. осіб;

в) визначимо зміни кривих пропозиції робочої сили в обох країнах (рис. 6.3);

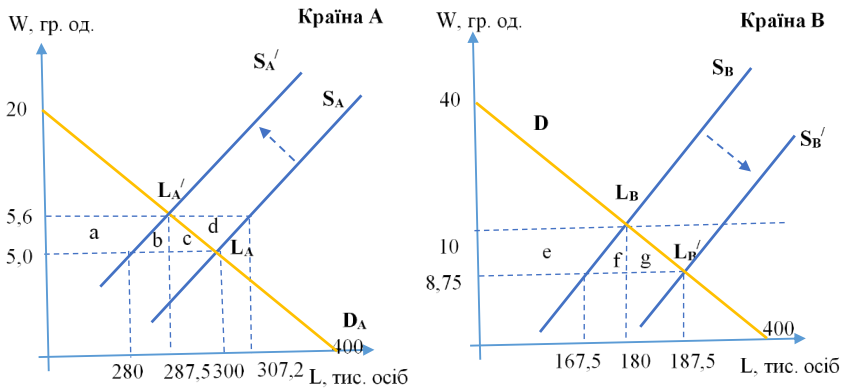


Рис. 6.3. Економічні ефекти від міграції робочої сили між країнами А та В

г) визначити переваги і недоліки підприємців, найманих працівників і країни загалом:

ефекти для країни А:

a – вигрaш робітників, що залишилися в країні

a + b + c – втрати підприємців (зростання з/п)

b + c + d – вигрaш емігрантів

Сукупний ефект: $a - (a + b + c) + (b + c + d) = d$

$0,5 \times (307,2 - 287,5) \times (5,6 - 5) = 6$ млн гр. од.

Ефекти для країни В:

e – втрати робітників у В

e + f + g – вигрaш підприємців (зниження з/п)

Сукупний ефект: $-e + (e + f + g) = f + g$

$0,5 \times (187,5 - 167,5) \times (10 - 8,75) = 12,5$ млн гр. од.



РОЗРАХУНКОВО-СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Розрахунково-ситуаційне завдання 1. Відомо, що торік з країни А емігрувало 5 070 осіб, а іммігрувало 8 112 осіб. Загальна чисельність населення країни станом на 1 січня минулого року становила 12 637 275 осіб.

Визначте показники валової та чистої міграції, а також частку чистої міграції в загальній чисельності населення країни А.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2. На основі даних про міграцію, наведених у таблиці, розрахувати показники механічного руху населення і заповнити вільні місця в таблиці.

Таблиця 6.1

Міграційні потоки в країні

Напрями міграції	Абсолютні показники, тис. осіб				Відносні показники, %			
	прибули	вибули	сальдо	оборот	коефіцієнт прибуття	коефіцієнт вибуття	коефіцієнт механічного приросту	коефіцієнт механічного обороту
Усі напрями міграції	820	842,5						
Міграція в межах країни	784,4	784,4						
Міждержавна міграція								

Розрахунково-ситуаційне завдання 3. Для країни на кінець року переміщення людей призвело до такого результату: населення – 311,5 тис. осіб, емігранти – 2 тис. осіб, іммігранти – 3 тис. осіб. Виходячи із наведених даних, визначити: осяг чистої міграції, коефіцієнт міграційного сальдо та коефіцієнт прибуття.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Багрова І. В., Гетьман О. О., Власюк В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. / за ред. І. В. Багрової. К.: «Центр навчальної літератури», 2004. С. 180–208.

2. Воронкова А. Е., Ерохіна Л. В., Рябенко Л. І. Міжнародні економічні організації: навч. посіб. К.: ВД «Професіонал», 2006. 352 с.

3. Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури. 2004. С. 130–169.
4. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 204 с.
5. Румянцев А. П. Міжнародна економіка: підручник. 3-є вид. випр. і доп. К.: Знання, 2006. 479 с.
6. Міжнародна економіка: навч. посіб. рек. МОН / ред. О. Г. Гупало. К.: «Хай-Тек Прес», 2007. 368 с.
7. Одягайло Б. М. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Знання, 2005. С. 169–201.
8. Семенов Г. А., Панкова М. О. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: навч. посіб. 2-е вид., перероб. і доп. К.: Центр навчальної літератури. 2006. 232 с.
9. Гальків Л. І. Статистичне оцінювання міграційних процесів в Україні у контексті втрат людського капіталу. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20(5). С. 124–131.
10. Гуменюк Ю. П. Міжнародний ринок унікальної робочої сили: перспективи мігрантів. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 691. С. 321–327.
11. Ионцев В. А. Экономика народонаселения. М.: ИНФРА-М, 2007. 667 с.
12. Кизима І. С. Чинники зовнішньої трудової міграції населення України. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2009. № 15. С. 365–369.
13. International Labour Organization. URL: <http://www.ilo.org/global/language/index.htm>
14. International Organization of Migration. URL: <http://www.iom.int>

ТЕМА 7

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ОБМІН

7.1. Суть та особливості науково-технічного обміну

7.2. Форми міжнародної передачі технології

7.3. Види захисту та забезпечення міжнародного науково-технічного обміну

7.1. Суть та особливості науково-технічного обміну

«Зовсім скоро основою економічного зростання стануть не капітал або природні ресурси, а інновації та людська уява», – таку ідею озвучив в одній зі своїх статей засновник і президент Всесвітнього економічного форуму в Давосі Клаус Шваб.

На початок третього тисячоліття світ перетворився у глобальну економічну систему, в якій практично не залишилося можливостей для сповідування стихійних ринкових відносин між державами. Виник глобально функціонуючий світовий виробничо-господарський механізм, складовими якого стали окремі національні економіки. Поступове формування міжнародної глобальної економіки – це досить проблематичний процес. На його протікання величезний вплив здійснюють різноманітні політичні причини, а також неоднорідність світового економічного простору через збільшення технологічного розриву між країнами у міру розвитку індустріального суспільства.

У цих умовах темпи прискорення НТП і залежність інтенсивного економічного розвитку як окремих країн, так і світового господарства загалом від ефективності використання досягнень науки і техніки висунули об'єктивну необхідність об'єднання зусиль і ресурсів різних країн для досягнення національних і глобальних науково-технічних цілей. Науково-технічна та інноваційна взаємозалежність держав, використання переваг міжнародної спеціалізації і кооперації у сфері НДДКР стають невід'ємною умовою подальшого розвитку цивілізації. Динаміка інтеграційних і глобалізаційних процесів на сучасному етапі найглибше виявляється саме в науково-технічній сфері, що дає основу для ефективного розвитку всіх сфер життя суспільства.

В економічній літературі поняття міжнародного технологічного обміну зазвичай тлумачиться подвійно: у широкому сенсі під ним розуміють проникнення будь-яких науково-технічних знань і обмін виробничим досвідом між країнами, а у вузькому – передача науково-технічних знань і досвіду, що належать до відтворення конкретних технологічних процесів.

Міжнародний технологічний обмін необхідно насамперед визначати як багаторівневу систему обміну, в якій як товар виступає технологія. У цьому аспекті

багаторівневість міжнародного технологічного обміну визначається тим, що його учасниками (суб'єктами ринку) можуть виступати:

- держави;
- підприємства;
- науково-дослідні організації;
- приватні особи (винахідники);
- міжнародні організації всесвітнього і регіонального характеру.

Перспективні напрями світового науково-технічного прогресу формуються у процесі розвитку інтеграційних науково-технічних зв'язків між економічно розвиненими країнами. Цьому, зокрема, сприяє встановлення прямих науково-виробничих зв'язків між фірмами, що посідають провідні місця у розвитку відповідних напрямів світового науково-технічного прогресу.

Спільні науково-технічні програми реалізуються у межах міжнародних організацій та інтеграційних об'єднань. Основні напрямки цих досліджень – інформатика, телекомунікації, енергетика, біо- та електронно-обчислювальна робототехніка, нові матеріали тощо. На рубежі XX і XXI ст. у світовій економіці різко прискорилися зміни і в технології, структурі, масштабі, територіальному розміщенні промисловості і в організації виробництва на глобальному, континентальному, національному і регіональному рівнях.

Якщо на початку 90-х рр. XX ст. на Заході переважало уявлення про вирішальну роль економічної глобалізації і про необхідність підстроювання до неї інших сфер людської діяльності, то з другої половини 90-х рр. форсуються дослідження політичних, адміністративних, науково-технічних, культурних та інших трансформацій як самостійних чинників глобалізації. Це спричинено насамперед посиленням кризових тенденцій у промислово розвинених країнах і ослабленням їхніх внутрішніх рушійних сил економічного розвитку.

Процеси глобалізації науковці ще донедавна розглядали спрощено – як формування світового співтовариства через перенесення на глобальний рівень найважливіших міжнародних та економічних інститутів і регулятивних механізмів найбільш передових і розвинених країн, насамперед США. Вдосконалення управління міждержавними політичними й економічними відносинами вбачалося на основі монополярної моделі розвитку міжнародних відносин. Подолання відмінностей у соціокультурній і гуманітарній сферах завжди вважалося складним завданням. Поряд з цим багато проявів глобалізації. Наприклад: міграція людей, електронна торгівля товарами і послугами, обмін знаннями і технологіями, розвиток телекомунікацій і зв'язку. Це стало самостійними феноменами прискорення глобалізаційного розвитку і стали джерелами нових трансформацій у сфері міжнародних економічних відносин. Саме вони спричинили появу абсолютно нових закономірностей і проблем, сприяли формуванню нових центрів економічної потужності й ухвалення рішень.

У сучасних умовах внесок науки, інновацій і нових технологій є вирішальним чинником соціального та економічного розвитку. За їх допомогою постійно збільшуються обсяги виробництва продуктів, товарів і послуг, їхня різноманітність. Технології нових поколінь насамперед орієнтовані на нарощування прогресивних переваг і утримання негативних чинників соціально-економічного розвитку у певних межах. Внесок інновацій і нових технологій у розвиток економіки більшості розвинених країн високий і постійно продовжує збільшуватися. Наприклад, якщо у США протягом 1920–1957 рр. приріст національного доходу на душу населення завдяки «прогресу в знаннях» склав 40 %, то в останні два десятиліття частка приросту ВВП завдяки інноваціям і новим технологіям наближається до 90 %. Економічне зростання країн Західної Європи, Японії і Південної Кореї також базоване на інноваціях і нових технологіях. Навіть у СРСР, економічний потенціал якого базувався насамперед на величезних запасах нафти, природного газу, кам'яного вугілля, залізняку, частка внесків інтенсивних чинників в економічне зростання протягом 70–80-х рр. складала 60 %.

Інновації забезпечують не стільки збільшення ВВП, як його якісну, прогресивну зміну. Зокрема, термін «стійкий розвиток», що був введений у науковий обіг після Конференції ООН в Ріо-де-Жанейро в 1992 р., означає гармонізацію розвитку світового співтовариства загалом. Такий розвиток не зводиться тільки до послідовного, стійкого економічного зростання, що проявляється лише через зростання ВВП. Для стійкого розвитку важлива саме якість економічного зростання, одним з основних чинників якого є створення умов для розширеного відтворення науково-технічного потенціалу держави як одного з головних факторів соціально-економічного прогресу.

Сьогодні більшість розвинених країн пов'язує стійке довгострокове зростання насамперед з переходом на інноваційний шлях розвитку. Отже, світова економіка сьогодні – багаторівнева динамічна система, на вершині якої відбувається обмін переважно науко- і техномісткими готовими виробами і їх компонентами. За даними аналітиків ОЕСР, на ці статті доходу в розвинених країнах припадає від 85 до 95 % приросту ВВП. На нижньому рівні цієї системи – сфера торгівлі природними ресурсами або їх похідними. У людства сьогодні немає іншої альтернативи окрім подальшої інтенсифікації свого технологічного розвитку через невідворотне вичерпання наявних природних ресурсів, зростання населення планети та екологічних змін. На передній план вийшло завдання визначення шляхів стійкого соціально-економічного розвитку на основі ширшого застосування нових досягнень науки і техніки та спільних зусиль усіх країн світу.

7.2. Форми міжнародної передачі технології

На міжнародному ринку технологій трансфер технології відбувається некомерційним і комерційним шляхом (рис. 7.1).

Некомерційними формами технологічного обміну є:

- технічні, наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література;
- бази і банки даних;
- міжнародні виставки, ярмарки, симпозиуми, конференції;
- обмін делегаціями;
- міграція вчених і фахівців;
- стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях;
- навчання студентів і аспірантів;
- діяльність міжнародних організацій у сфері науки і техніки.



Рис. 7.1. Основні форми міжнародного трансферу технологій

До форм технології, що підлягає міжнародному обміну на комерційній основі, належать:

1) Матеріальні види технологій:

- підприємства «під ключ»;
- технологічні лінії;
- агрегати, устаткування, інструменти та інше.

Ця форма технологічного трансферу пов'язана із прямими інвестиціями в будівництво, реконструкцію, модернізацію фірм і виробництв. Питання щодо міжнародного технологічного обміну матеріальними видами технологій належать до міжнародної торгівлі промисловими товарами.

2) Нематеріальні види технологій:

а) *патент* – свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу.

Патент засвідчує визнання пропозиції винаходом, авторство на винахід і виключне право патентовласника на винахід. Це право власник може реалізувати так:

- виготовляти патентовані вироби;
- застосовувати патентовані вироби у виробництві;
- комерційно реалізовувати патентовану продукцію;
- передавати усі права або їхню частину іншій особі;
- монопольно ввозити патентовані вироби на територію країни дії охоронного документа або дозволити іншим особам таке ввезення;
- виконувати патентне маркування виробів або їхнього упакування (проставляти на них слова «патент» і його номер).

Уперше патенти і привілеї, що зберігають права винахідника, були введені в Англії в 1623 р. Пізніше – у США (1787 р.), у Франції (1791 р.), у Росії (1812 р.), Нідерландах (1817 р.), Іспанії (1820 р.). З розвитком капіталістичного способу виробництва патентна система удосконалювалася, але основні її принципи збереглися дотепер.

До них належать:

- виключне право патентовласника на використання об'єкта промислової власності;
- необхідність сплати мита за видачу і підтримку патенту;
- територіальна обмеженість патентних прав;
- система критеріїв патентоспроможності об'єкта промислової власності

б) *ліцензія* – дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату.

в) *копірайт* – ексклюзивне право автора літературного, аудіо чи відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи;

г) *товарний знак* – символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;

д) *ноу-хау* – надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, застосовуються у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

3) Науково-технічні, інжинірингові, консультаційні міжнародні послуги.

Інжиніринг – це послуги з використання технологічних та інших науково-технічних розробок. У цьому полягає його відмінність від ліцензійної торгівлі, де об'єктом купівлі-продажу є сама технологія. Отже, інжиніринг є лише непрямою формою передачі технології.

Інжинірингові послуги можна підрозділити на три групи:

1) послуги з підготовки виробництва:

- передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, вивчення ринку, польові дослідження, топографічна зйомка, дослідження ґрунтів, розвідка корисних копалин, підготовка техніко-економічних обґрунтувань тощо, а також консультації і нагляд за проведенням зазначених робіт);

- проектні послуги (складання генеральних планів і схем, робочих креслень, технічних специфікацій тощо, а також консультації і нагляд);

- післяпроектні послуги (підготовка контрактної документації, ведення проєкту, нагляд та інспекція за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи тощо);

2) послуги з організації процесу виробництва і керування підприємством;

3) послуги із забезпечення реалізації продукції.

Міжнародний консалтинг визначається як вид міжнародної діяльності спеціалізованих компаній у сфері послуг, метою яких є надання консультацій, передача передового світового досвіду державам, виробникам, продавцям і споживачам інших країн із широкого кола питань економічної діяльності.

Консалтингова діяльність полягає у консультуванні керівників, управлінців, профільних фахівців із широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності. Міжнародний консалтинг зазвичай розглядається у двох аспектах: як один із напрямів функціонування світового ринку та як спосіб спеціалізації певного виду консультаційної допомоги (міжнародний фінансовий, інвестиційний, кадровий консалтинг). Специфікою консалтингових послуг є створення інтелектуального продукту, який залишається у володінні клієнта після завершення консультування. Досить часто консалтингові послуги надаються паралельно чи разом з іншими, а тому найчастіше трапляються компанії, які спеціалізуються саме на наданні комбінованих послуг (аудиторські та консалтингові чи юридичні у поєднанні з консалтинговими тощо). Загалом сектор консалтингових послуг розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими галузями світової економіки. Особливо значний розвиток ринку консалтингових послуг спостерігається в країнах Центральної та Східної Європи, СНД, Азії, Індії та Китаї. За відомостями ГЕАСО, на східноєвропейські країни припадає понад 11 % послуг грецьких консалтингових фірм, 10 % – російських, по 5 % – хорватських та словенських. Найбільш перспективним ринком з погляду обсягу попиту є Китай.

7.3. Види захисту та забезпечення міжнародного науково-технічного обміну

Охорона прав на винаходи, промислові зразки і товарні знаки – предмет активного міжнародного регулювання. В останній третині ХХ ст. процес появи технологічних нововведень вийшов за межі окремо узятих країн і набув наднаціонального характеру. Наслідки цього наразі спостерігають сьогодні у всіх країнах, і в Україні також. Щоб досягнути роль МНТС на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин, необхідно оцінити наявні тенденції і підходи до процесів глобалізації. Широке розповсюдження на Заході зараз отримав пошук форм і методів глобального «управління без держави». Водночас чітко простежуються два різних підходи.

Перший виходить з того, що держава – це суспільний інститут, який виконує тільки певні соціально-політичні функції. На практиці подібні масштабні перетворення призводять до переродження суті політичних процесів, до перегляду цілей і пріоритетів, до перетворення процесів із знаряддя суспільного розвитку в інструмент захисту корисливих інтересів вузьких груп осіб.

Другий напрям пов'язує зі зростаючою роллю неурядових міжнародних організацій у політичному житті більшості країн. Останнім часом істотно зросла кількість неурядових організацій, що діють на міжнародному рівні як повноправні учасники, особливо в таких сферах, як захист прав людини, екологія, біотехнологія.

Одним із характерних проявів такої міжнародної технологічної співпраці на сучасному етапі стає формування стратегічних технологічних альянсів, міжфірмових і транснаціональних партнерств, регіональних і локальних інноваційних мереж. Основна рушійна сила їх розвитку – загальні економічні, фінансові, оборонні, соціальні та екологічні інтереси континентів, регіонів і сусідніх країн.

Особливо виразно це проявляється у Західній Європі, де науково-технічна кооперація і співпраця ґрунтується на багаторівневій основі. Активне залучення західноєвропейських країн до міжнародної науково-технічної інтеграції і глобальної технологічної кооперації примушує державні органи більшості країн адаптувати національну систему регулювання науково-технічної сфери до вимог міжнародної співпраці.

Посилення науково-технічної кооперації спричинене насамперед підвищенням ризиків і витрат на проведення НДДКР, переорієнтацією значної частки досліджень і розробок з військових на цивільні цілі, необхідністю зниження негативних наслідків промислового розвитку в глобальному масштабі, міжнародною діяльністю транснаціональних корпорацій (ТНК) і посиленням технологічної конкуренції. Глобалізація в сучасній науково-технічній сфері проявляється в таких формах: розширення участі іноземного капіталу у фінансуванні НДДКР; нарощення

міжфірмової кооперації компаній різних країн, створення транснаціональних інноваційних стратегічних альянсів і партнерств, поглиблення співпраці національних університетів та іноземних промислових компаній, міждержавна співпраця у сфері захисту і продаж авторських прав, патентів і ліцензій.

Глобалізація світового господарства, зростання масштабів економічної експансії ТНК, подальший прогрес у розвитку електронних технологій і засобів зв'язку, а також інтернаціоналізація науки обумовлюють посилення тенденцій розширення міжнародної науково-технічної співпраці і кооперації у сфері НДДКР.

У межах діяльності колишньої РЕВ науково-технічне співробітництво розглядалося як складова багатостороннього співробітництва. Воно організовувалося комітетом РЕВ з науково-технічного співробітництва і здійснювалось шляхом систематичних взаємних консультацій з основних питань науково-технічної політики; координації державних планів країн-членів РЕВ з наукових і технічних проблем, що становили взаємний інтерес; розробки науково-технічних прогнозів на 10–15 років; спільного планування та здійснення заінтересованими сторонами проєктів у сфері важливих наукових і технічних проблем; співробітництва у сфері науково-технічної інформації та підготовки наукових кадрів; забезпечення наукових досліджень апаратурою, матеріалами, приладами; надання допомоги країнам РЕВ, які перебувають на нижчому рівні щодо техніки та економіки.

Основними формами науково-технічного співробітництва були координація, кооперація і спільне виконання наукових розробок. Для ефективного проведення спільних наукових і технічних досліджень створювалися міжнародні інститути, організації, координаційні центри, лабораторії. На 41-ому позачерговому засіданні сесії РЕВ (1985 р.) було прийнято Комплексну програму науково-технічного прогресу країн-членів РЕВ 2000 р. У ній визначено п'ять пріоритетних напрямів співробітництва: електронізація народного господарства; комплексна автоматизація; атомна енергетика; розробка нових матеріалів і технологій їх виробництва та обробки; біотехнологія. Програма стала основою для розробки узгодженої, а в окремих випадках спільної науково-технічної політики країн-членів РЕВ. Основною ланкою були головні організації – координатори проблем. Вони мали право укладати господарські договори і контракти, здійснювати взаємне передавання результатів робіт.

У сучасному світі наукові дослідження виконують переважно організації та підрозділи, які займаються цим видом діяльності професійно. Сукупність науково-дослідних і дослідно-конструкторських організацій стала специфічною галуззю економіки, що продукує відкриття, винаходи та інші об'єкти так званої промислової власності.

Міждержавне співробітництво в галузі науки і техніки – така сама об'єктивна реальність, як промислове та сільськогосподарське співробітництво. Наука і техніка розвиваються під впливом чинників міжнародного поділу праці.

Той факт, що різні країни світу беруть участь у міжнародному науково-технічному співробітництві, є доказом його економічної та політичної доцільності. Проте зазначимо, що регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва на універсальному (глобальному) рівні поширене значно менше, ніж в інших сферах.

До міжнародно-правових актів у сфері міжнародно-правового регулювання науково-технічного співробітництва належать такі:

- Статут Міжнародного союзу електров'язку (від 22.12.92);
- Конвенція Міжнародного союзу електров'язку (від 22.12.92);
- Статут Міжнародного агентства з атомної енергії (станом на 28.12.89);
- Конвенція про допомогу у випадку ядерної аварії або радіаційної аварійної ситуації (від 26.09.86);
- Конвенція про оперативне повідомлення у випадку ядерної аварії (від 26.09.86).

Отже, міжнародно-правове забезпечення співробітництва держав світу у сфері науки і техніки потребує подальшого опрацювання. У 1963 р. у Женеві відбулася перша конференція ООН з питань застосування досягнень науки і техніки в інтересах країн, що розвиваються. Друга конференція ООН з питань розвитку науки і техніки відбулася у Відні в 1973 р. На ній було схвалено Програму дій щодо використання досягнень науки і техніки для економічного розвитку країн світу (особливо тих, що розвиваються).

Спираючись на рекомендації зазначеної конференції, 34-та сесія Генеральної Асамблеї ООН у грудні 1979 р. заснувала Міжурядовий комітет з розвитку науки і техніки. Основними його функціями є такі: надання допомоги Генеральній Асамблеї в розробці директивних принципів для погодження політики органів, організацій і підрозділів ООН з питань науково-технічної діяльності; виявлення першочергових завдань для оперативного планування розвитку науки і техніки на національному, субрегіональному, регіональному, міжрегіональному та глобальному рівнях; упровадження заходів, пов'язаних із виявленням та оцінюванням нових науково-технічних досягнень, які можуть позитивно вплинути на науково-технічний потенціал країн, що розвиваються; сприяння оптимальному залученню ресурсів і здійснення керівництва системою фінансування науки і техніки ООН.

Допоміжним органом зазначеного Міжурядового комітету є Консультативний комітет з питань розвитку науки і техніки, який було створено у липні 1980 р. Економічною і соціальною радою ООН. Цей комітет, як видно з його назви, надає консультативні послуги Міжурядовому комітету, Генеральній Асамблеї, ЕКОСОР та іншим міжурядовим організаціям.

У межах Секретаріату ООН Генеральною Асамблеєю було створено Центр з питань розвитку науки і техніки. Питаннями розв'язання проблем науково-

технічного прогресу займаються також регіональні міжнародні організації, що мають статус спеціалізованих агенцій ООН.

Провідну роль серед них відіграє Організація об'єднаних націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО). До неї входять понад 160 держав-членів. Основна її мета – сприяти миру та безпеці у світі шляхом надання допомоги країнам у міжнародному співробітництві у сфері освіти, науки, культури, інформації.

Згідно з наявною класифікацією Організація об'єднаних націй з питань освіти, науки і культури належить до спеціалізованих закладів ООН культурно-гуманітарного характеру.

Важливу роль у світовому розвитку науки і техніки відіграє Всесвітня організація інтелектуальної власності (BOIB) (World Intellectual Property Organization – WIPO). Вона, як і щойно розглянута, є асоційованою агенцією ООН культурно-гуманітарного характеру. Діяльність її дуже близька до сфери інтересів міжнародного економічного права. Це, зокрема, зазначається і в Угоді ТРІПС.

Важливою у сфері регулювання міжнародної передачі технологій є і Європейська патентна організація (ЄПО), яка була створена на основі Конвенції про видачу європейського патенту Європейським патентним відомством на основі уніфікованих правил (прийнята на Мюнхенській конференції в 1973 р., ратифікована в 1977 р.). Європейський патент діє 20 років, як і національний патент у деяких або у всіх договірних державах. Може видаватися згідно з міжнародною заявкою, поданою відповідно до Договору про патентну кооперацію. ЄПО з 1993 р. укладає з державами-нечленами ЄПО договори про поширення дії європейських патентів на їхній території, якщо ці країни мають власне патентне відомство і прийняли закон про охорону інтелектуальної власності. Основні цілі ЄПО: видача європейських патентів; розширення співробітництва між європейськими державами в галузі охорони винаходів; посилення патентного захисту завдяки єдиній процедурі видачі патентів.

Окремі багатосторонні договори, хоча й торкаються галузей міжнародного публічного права, але стосуються більшою мірою питання розвитку науки і техніки в контексті міжнародного економічного права. Прикладом є Договір про принципи діяльності держав із дослідження і використання космічного простору, включно з Місяцем та іншими небесними тілами (1966 р.). Цей договір забороняє державам привласнювати космос, але не забороняє привласнювати його ресурси. Проголошено свободу наукових досліджень космічного простору.

Правовою основою міжнародного співробітництва у сфері науки і техніки у Світовому океані є Конвенція ООН з морського права (1982 р.). Вона, зокрема, регулює питання мореплавства, польотів над океанами і морями, розвідки й експлуатації ресурсів, охорони довкілля, рибальства тощо.

У Брюсселі 19 грудня 1984 р. було прийнято Правило Комісії Європейського Співтовариства про застосування статті 85/3 Римського договору до категорії угод

з науково-дослідницької та дослідно-конструкторської роботи (НДДКР) (research and development – R&D дослідження та розвиток) Рада Європейського Співтовариства 20 грудня 1971 р. прийняла Правило № 2821/71, відповідно до якого конкурентне законодавство Спільного ринку не поширювалося на такі контракти між підприємствами:

- щодо застосування стандартів і типів;
- щодо здійснення НДДКР, пов'язаних із питаннями продуктів, технологічних процесів до стадії промислового застосування та використання результатів, включно з положеннями про права на промислову власність (тобто патентів) і конфіденційну технічну інформацію;
- щодо спеціалізації, зокрема й угод про її досягнення.

У Правилі 1971 р. йшлося про те, що будь-які угоди з НДДКР є законними з погляду конкурентного законодавства. Через 13 років європейський законодавець змушений був задуматись. У ст. 1 Правила 1971 р. зафіксовано, що конкурентне законодавство не поширюється на угоди між підприємствами щодо окремих питань: про спільні НДДКР, пов'язані з продуктами або технологічними процесами і суспільним використанням результатів цих НДДКР; про спільне використання результатів НДДКР, пов'язаних із продуктами та процесами, які стосуються раніше укладених угод між цими ж підприємствами; про спільні НДДКР, пов'язані з продуктами та технологічними процесами, за винятком спільного використання відповідних результатів, якщо таке використання підпадає під дію конкурентного законодавства.

Спільне використання може стосуватися поліпшень, одержаних у межах спільних НДДКР, але застосованих з метою, що не є природним наслідком саме цих НДДКР. Таке використання може здійснюватися шляхом ліцензування прав на промислову власність, організації спільного виробництва та спеціалізації. Спільні НДДКР можуть виконуватися спільною командою, організацією чи підприємством, спільним дорученням третій особі, шляхом спеціалізації сторін.

За останні десятиліття в сучасній економіці відбулися серйозні структурні зміни, коли матеріаломісткі та енергоємні галузі поступилися місцем наукомістким, знизилася роль природоексплуатуючих галузей на тлі різкого підвищення значення сфери послуг, розвитку високих технологій, створення і використання інтелектуальних продуктів.

Відмова від індустріальних преференцій і трансформація в бік інноваційно-орієнтованої політики обумовлені посиленням ролі і впливу нових технологій як на формування споживчих переваг, так і на організацію та ефективність виробничих процесів. Світ вступив в епоху інноваційної економіки, і головним джерелом добробуту стають не природні ресурси, а результати інтелектуальної діяльності і засновані на них нововведення.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Інжиніринг – це послуги з використання технологічних та інших науково-технічних розробок.

Копірайт – ексклюзивне право автора літературного, аудіо- чи відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи.

Ліцензійна угода – міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію.

Ліцензія – дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату.

Міжнародний консалтинг – вид міжнародної діяльності спеціалізованих компаній у сфері послуг, метою яких є надання консультацій, передача передового світового досвіду державам, виробникам, продавцям і споживачам інших країн із широкого кола питань економічної діяльності.

Міжнародний трансфер технологій – форма міжнародних економічних відносин стосовно обміну технологіями.

«Ноу-хау» – надання технічного досвіду і секретів виробництва, що містять знання технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує визначені переваги (звичайно комерційно коштовні, але не запатентовані винаходи).

Патент – свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу.

Патентна угода – міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту уступає свої права на використання винаходу покупцеві патенту.

Товарний знак – символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника.



ТЕСТИ

1. Патентна угода – це:

а) міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту уступає свої права на використання винаходу покупцеві патенту;

б) міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію;

в) надання технічного досвіду і секретів виробництва, що містять знання технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує визначені переваги (звичайно комерційно коштовні, але не запатентовані винаходи);

г) міжнародна торговельна угода, за якою покупець патенту уступає свої права на використання винаходу власнику патенту.

2. Ліцензійна угода – це:

а) надання технічного досвіду і секретів виробництва, що містять знання технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує визначені переваги;

б) міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту уступає свої права на використання винаходу покупцеві патенту;

в) міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію;

г) форма міжнародних економічних відносин щодо обміну технологіями.

3. Міжнародний трансфер технологій – це:

а) форма поділу праці між країнами, в якій зростання концентрації однорідного виробництва відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв;

б) форма міжнародних економічних відносин щодо обміну технологіями;

в) форма міжнародних економічних відносин, пов'язана з міжнародними запозиченнями, кредитуванням, банківськими депозитами;

г) міжнародна торговельна угода, за якою покупець патенту уступає свої права на використання винаходу власнику патенту.

4. «Ноу-хау» – це:

а) надання технічного досвіду і секретів виробництва, що містять знання технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує визначені переваги;

б) міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту уступає свої права на використання винаходу покупцеві патенту;

в) міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію;

г) форма поділу праці між країнами, в якій зростання концентрації однорідного виробництва відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв.

5. Некомерційними формами технологічного обміну є:

- а) підприємства під ключ;
- б) технічні, наукові і професійні журнали;
- в) міжнародні виставки, міграція вчених і фахівців;
- г) ліцензія та патент.

6. Комерційними формами технологічного обміну є:

- а) інжинірингові та консалтингові послуги;
- б) міжнародні виставки, ярмарки, симпозіуми;
- в) обмін делегаціями;
- г) конференції.

7. Копірайт – це:

- а) свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
- б) ексклюзивне право автора літературного, аудіо- чи відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи;
- в) символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- г) свідоцтво, яке видається міжнародною організацією винахідникові і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу.

8. Товарний знак – це:

- а) свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
- б) ексклюзивне право автора літературного, аудіо- чи відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи;
- в) символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- г) право власника літературного, аудіо- чи відеопродукту на показ і відтворення певної роботи.

9. До міжнародно-правових актів у сфері міжнародно-правового регулювання науково-технічного співробітництва належать такі:

- а) Статут Міжнародного союзу електров'язку;
- б) Конвенція про допомогу у випадку ядерної аварії або радіаційної аварійної ситуації;
- в) Конвенція про інтелектуальну власність;
- г) Статут ООН.

10. Учасниками міжнародного технологічного обміну можуть виступати:
- а) підприємства;
 - б) приватні особи (винахідники);
 - в) міжнародні організації всесвітнього і регіонального характеру;
 - г) державні установи.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення міжнародному трансферу технологій.
2. Назвіть основні форми міжнародного трансферу технологій?
3. У чому різниця між патентом і ліцензією?
4. Перерахуйте учасників міжнародного технологічного обміну.
5. Як відбувається регулювання міжнародного трансферу технологій?
6. Назвіть основні міжнародно-правові акти у сфері міжнародно-правового регулювання науково-технічного співробітництва.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 256 с.
2. Любохинець Л. С., Дашевська А. А. Роль міжнародного консалтингу в розвитку національного ринку консалтингових послуг. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 234–239.
3. Медведкін Т. С. Імперативи міжнародного трансферу знань в системі глобальних науково-технологічних трансформацій: дис. на здобуття ступеня д-ра екон. наук. Донецьк. 2013.
4. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 464 с.
5. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, М. А. Зайця. Одеса: «ТОВ.ПЛУТОН», 2016. 352 с.

ТЕМА 8

СВІТОВІ ФІНАНСИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

- 8.1. Фінансові ресурси світового господарства
- 8.2. Поняття та функції світового фінансового ринку
- 8.3. Структура та класифікація світового фінансового ринку
- 8.4. Світові фінансові центри

8.1. Фінансові ресурси світового господарства

Фінансові ресурси – капітал у грошовій формі (фінансові активи, фінанси).

У світовому господарстві постійно відбувається переливання грошового капіталу, що формується в процесі кругообігу капіталу. Фінансові ресурси належать приватним особам, компаніям, національним і міжнародним організаціям, державам. Вони нерівномірно розподілені між країнами й тому постійно переміщуються між ними. Цей рух фінансових активів набуває форми міжнародного руху капіталу. Водночас частина фінансових ресурсів зайнята в обслуговуванні платежів, що виникають у міжнародній торгівлі товарами та послугами, за передачі знань (технологій) і міжнародної міграції населення. Цей рух фінансових активів у світі набуває форми міжнародних валютно-розрахункових відносин або фінансування міжнародної торгівлі.

Тлумачення фінансових ресурсів світу в широкому та вузькому розумінні наведені на рис. 8.1.



Рис. 8.1. Тлумачення фінансових ресурсів світу
в широкому та вузькому розумінні

На рух фінансових потоків впливає низка *факторів*:

- стан економіки;
- взаємна лібералізація торгівлі країн-учасниць ГАТТ / СОТ;

- структурна перебудова економіки;
- масштабне перенесення за кордон низькотехнологічних виробництв;
- міждержавний розрив темпів інфляції та рівнів процентних ставок;
- зростання масштабів незбалансованості міжнародних розрахунків;
- випередження вивозом капіталу торгівлі товарами та послугами.

Основні канали руху світових фінансових потоків:

- 1) валютно-кредитне та розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів (зокрема особливого товару – золота) і послуг;
- 2) зарубіжні інвестиції в основний та оборотний капітал;
- 3) операції з цінними паперами та різними фінансовими інструментами;
- 4) валютні операції;
- 5) перерозподіл частини національного прибутку через бюджет у формі допомоги країнам, що розвиваються, та внесків держав у міжнародні організації.

Перерозподіл частини національного доходу здійснюється через бюджет у формі допомоги країнам, що розвиваються, та внесків держав у міжнародні організації тощо.

Основні характеристики світових фінансових потоків:

- 1) **Єдність форми** (грошова форма у вигляді різних фінансово-кредитних інструментів).
- 2) **Місце реалізації** (сукупний ринок – специфічна сфера ринкових відносин).

8.2. Поняття та функції світового фінансового ринку

Світовий фінансовий ринок виник на основі інтеграційних процесів національних фінансових ринків, зміцнення зв'язків та активного розширення контактів між ними.

Світовий фінансовий ринок можна розглядати з:

- **функціонального погляду** – це система ринкових відносин, де об'єктом операцій є грошовий капітал, яка здійснює акумуляцію та перерозподіл світових фінансових потоків для забезпечення безперервності та рентабельності виробництва;
- **інституціонального погляду** – це сукупність банків, спеціалізованих фінансово-кредитних установ, фондових бірж, через які здійснюється рух світових фінансових потоків та які є посередниками перерозподілу фінансових активів між кредиторами і позичальниками, продавцями та покупцями фінансових ресурсів.

Головне призначення міжнародного фінансового ринку полягає в забезпеченні перерозподілу між країнами акумульованих вільних фінансових ресурсів для сталого економічного розвитку світового господарства й одержання від цих операцій певного доходу.

Об'єктами відносин на світовому фінансовому ринку є грошово-кредитні ресурси, цінні папери та фінансові послуги.

Суб'єктами світового фінансового ринку є:

- **кредитори або первинні інвестори** – фізичні та юридичні особи, державні, міждержавні та наддержавні інститути, що мають надлишкові ліквідні активи;
- **позичальники та емітенти** – фізичні та юридичні особи, державні, міждержавні та наддержавні інститути, що мають дефіцит коштів;
- **спеціалізовані фінансові посередники** – комерційні банки, інвестиційні компанії, трастові, пенсійні та інвестиційні фонди, ощадно-позичкові асоціації тощо;
- **хеджери** – страховики ризиків, пов'язаних з валютними кредитними операціями та операціями з цінними паперами;
- **органи регулювання і контролю.**

Місце та роль світового фінансового ринку наведені на рис. 8.3.

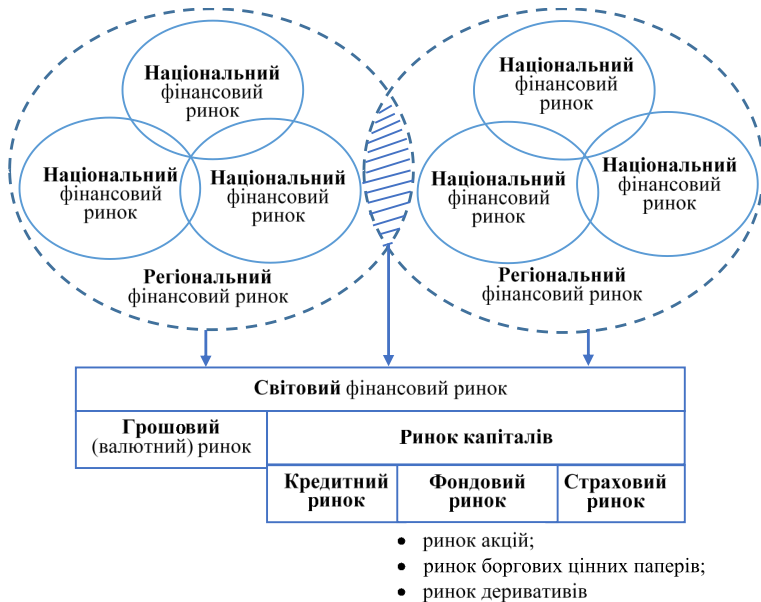


Рис. 8.3. Роль та місце світового фінансового ринку

Головною метою міжнародного фінансового ринку є забезпечення міжнародної ліквідності, тобто можливості швидко залучати достатню кількість фінансових засобів у різних формах на вигідних умовах на наднаціональному рівні.

Основні функції світового фінансового ринку представлені в табл. 8.1.

Таблиця 8.1

Основні функції світового фінансового ринку

Функції	Характеристика функцій
1. Посередницька	передбачає організацію різноманітних форм взаємодії кредиторів та позичальників у глобальному масштабі
2. Перерозподільна	передбачає переведення через розгалужену інфраструктуру тимчасово вільних фінансових ресурсів із тих секторів міжнародної економіки, де вони є відносно надлишковими та / або непродуктивними, у ті сектори, де в них є потреба
3. Ціноутворююча	визначення на підставі взаємодії попиту та пропозиції ціни купівлі / продажу різноманітних фінансових активів та кредитних грошей
4. Інформаційна	поширення за допомогою цінкових сигналів та агрегованих біржових індексів різноманітної інформації, на підставі якої економічні суб'єкти визначають свою поведінку у коротко- та довгостроковому періодах

Побудова ефективного фінансового ринку потребує закладення в його основу певних **принципів**, до яких належать:

- вільний доступ до ринкової інформації і ринкових інструментів для всіх учасників фінансового ринку;
- прозорість ринку й реальний захист інвесторів;
- ліквідність фінансових інструментів ринку;
- конкурентність та ефективність;
- відповідність міжнародним стандартам.

8.3. Структура та класифікація світового фінансового ринку

Світовий фінансовий ринок нині є глобальною системою акумулювання вільних фінансових ресурсів та надання їх позичальникам із різних країн на принципах ринкової конкуренції.

Світовий фінансовий ринок являє собою дуже складну структуровану систему. Відповідно, існує велика кількість ознак, за якими можна класифікувати фінансовий ринок (рис. 8.4).

Виділяють такі структури світового фінансового ринку:

1. Функціональна структура – охоплює грошовий ринок і ринок капіталу – інститути, що забезпечують оборот коротко- і довгострокових фінансових ресурсів відповідно.

2. Інституціональна структура – відображає рух фінансів між вкладниками, позичальниками та посередниками.

3. Валютна структура – відображає частку різних валют, в яких здійснюються фінансові операції.

4. Географічна структура – відображає рух фінансів між країнами та регіонами світу через міжнародні фінансові центри.



Рис. 8.4. Класифікація світового фінансового ринку

8.4. Світові фінансові центри

Світовий фінансовий центр – це місце зосередження банків і спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, які здійснюють міжнародні валютні, кредитні, фінансові операції, реалізують угоди з цінними паперами та золотом.

Світові фінансові центри є складовими міжнародних ринків капіталу, які можуть функціонувати лише за умови концентрації капіталу в багатьох розвинutih фінансових центрах. Для цього потрібна наявність принаймні трьох суттєвих **факторів**:

1. Створення відносного надлишку капіталу в окремих пунктах світового господарства.
2. Виникнення світових грошей, які спроможні за своїм правовим статусом забезпечити вільний рух капіталу.
3. Достатньо високий ступінь організації транснаціональних та міжнаціональних кредитно-фінансових інституцій.

Для світового фінансового ринку характерна певна географічна локалізація.

Основні вимоги до світового фінансового центру наведені на рис. 8.5.

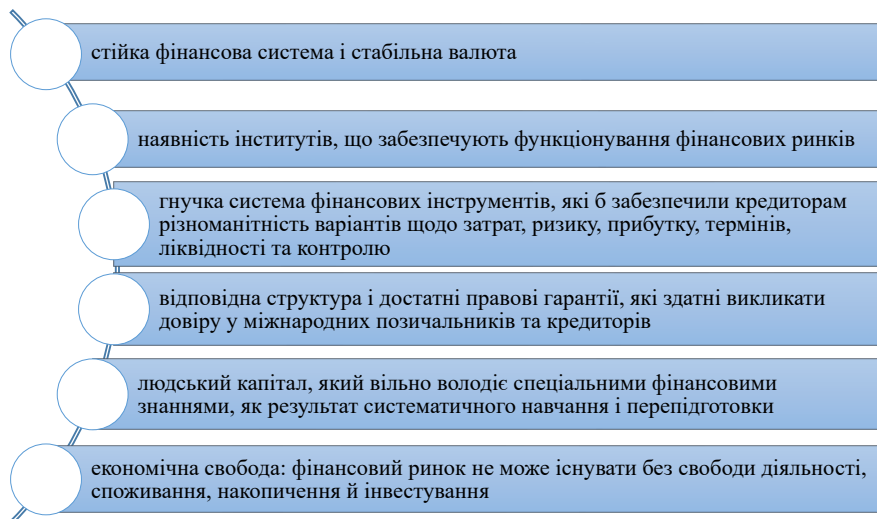


Рис. 8.4. Основні вимоги до світового фінансового центру

Наразі у світі діє велика кількість різноманітних фінансових центрів, які доцільно поділити на три типи (рис. 8.5).

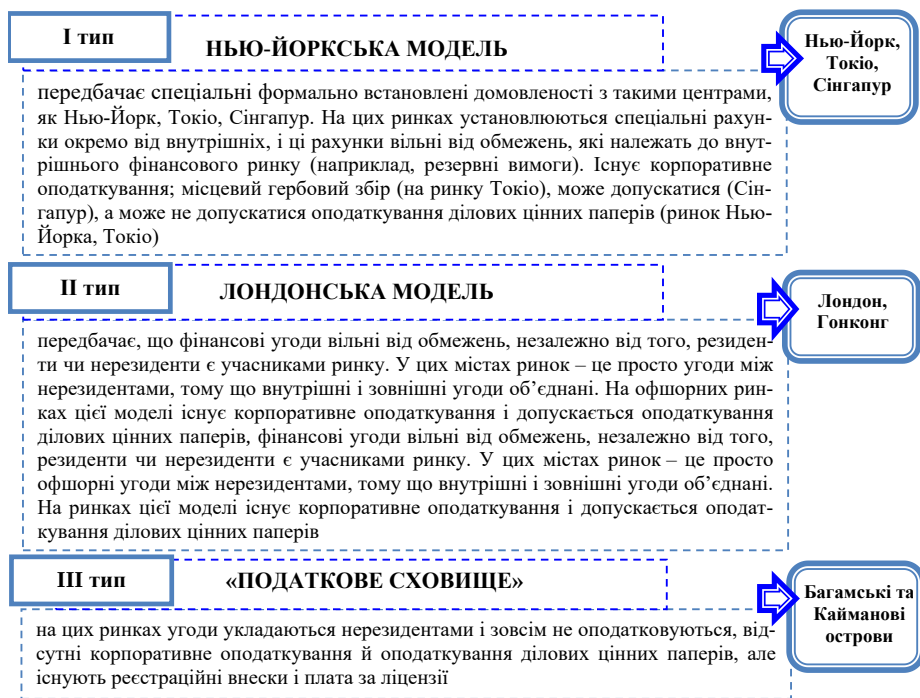


Рис. 8.5. Типи світових фінансових центрів

Основні міжнародні фінансові центри:

Нью-Йорк (США) – головний міжнародний центр, де діє найбільша у світі фінансова біржа, основною функцією якої є реалізація цінних паперів.

Лондон (Велика Британія) – основний європейський фінансовий центр. Він посідає перше місце у світі за обсягом валютних і кредитних операцій.

Цюрих (Швейцарія), Франкфурт-на-Майні (Німеччина), Люксембург – фінансові центри, що спеціалізуються на коротко- та середньострокових кредитних операціях.

Токіо, Сінгапур, Гонконг (Сянган), Бахрейн – спеціалізуються на кредитних операціях.

Латиноамериканські фінансові центри – Панама, Багами, Антіли та інші.

Найвпливовішими світовими фінансовими центрами є Лондон, Нью-Йорк, Токіо.

ЛОНДОН як фінансовий центр очолює другу групу фінансових центрів промислово розвинених країн, для яких характерним є домінування власне міжнародних елементів над національними. Основою Лондонського фінансового центру є банки, біржі та біллерброкери (вексельні маклери).

Дуже добре розвинений ринок золота. До 1968 р. Лондонський ринок золота був найбільшим у світі. На ньому переважно здійснювалися операції із золотом офіційних резервів центральних банків розвинутих країн. Це ринок монетного золота.

Валютний ринок у Лондоні є найбільшим у світі. Через Лондонську валютну біржу проходить третина усіх контрактів з валюти. Основою фінансової могутності Лондона є не національний, а міжнародний валютний ринок і ринок позичкового капіталу, тому він не є монополістом в усіх операціях. Цей ринок контролюється не банками, а брокерськими фірмами, через які ці банки здійснюють певні операції. Ринок банківських кредитів посідає провідне місце у світі, що пояснюється широкою сіткою закордонних філіалів англійських банків і наявності великої кількості іноземних банків у самому Лондоні. Саме тут такі позичальники, як міжнародні корпорації і центральні банки, можуть отримати практично будь-які суми.

Фондова біржа Лондона відіграє у міжнародній сфері переважно роль котирувального центру. Понад 30 великих банків світу мають котирування своїх паперів на Лондонській біржі.

Лондонська фондова біржа має декілька ринків: ринок урядових цінних паперів; ринок акцій і облігацій місцевих фірм і компаній; ринок іноземних паперів; ринок південноафриканських золотопромислових компаній та інші.

З вересня 1982 р. в Лондоні функціонує Лондонська міжнародна біржа фінансових ф'ючерсів (LIFFE) – ринок контрактів з процентних активів і з валют, конкурент американських ринків. У травні 1985 р. було створено ринок валютних опціонів, який тісно співпрацює із спеціалізованим ринком у Філадельфії.

Лондонський ринок страхових операцій є світовим монополістом.

НЬЮ-ЙОРК є фінансовим центром, де домінує іноземний ринок капіталів, який є основним джерелом євродоларів. З усіх складових в Нью-Йорку основне місце посідає ринок банківських кредитів. Крім ринку банківських кредитів є інші ринки, але вони не мають особливого значення:

- ринок золота (монетарно-товарний);
- валютний ринок – хоча цей ринок розвинений слабо, його вважають найбільшим у світі центром з торгівлі валютою як з погляду обороту, так і з погляду і кількості валют, що обертаються.

У США відсутня валютна біржа, на якій щоденно встановлюється офіційне котирування. Торгівля валютою здійснюється виключно на міжбанківському ринку, де встановлюється середній курс, який є основою для встановлення курсів продавця і покупця для банківських клієнтів.

ТОКИО – Токійський фінансовий центр дещо відстав від інших. Це пояснюється великою нестачею капіталу на внутрішньому ринку. У кінці 60-х рр. XX ст. Японія офіційно проголосила політику загального стимулювання прямих капіталовкладень за кордоном. Впровадження вказаної політики в життя стало можливим

завдяки таким факторам: по-перше, широко розвинутій системі добровільного примусового збереження коштів; по-друге, жорсткому раціонуванню видатків заощадженого капіталу у всіх секторах і галузях економіки; по-третє, специфіці діяльності японських закордонних банківських установ, яка полягає у тому, що вони не тільки фінансують зовнішню торгівлю всієї країни й обслуговують експорт та імпорт капіталу, але також є ефективним інструментом з рециркуляції іноземних капіталів.

Загалом Токійський фінансовий центр виконує два завдання: балансує внутрішній ринок капіталу і згладжує нерівноваженість зовнішніх платіжних відносин країни.

На ньому оперують уповноважені японські банки, які інколи називають валютними, та іноземні банки. Іноземні банки в Токіо займаються кредитуванням промисловості і торгівлі в ієнах та іноземній валюті, наданням кредитів закордонним японським підприємствам через свої батьківські банки, обліком експортних векселів, підтвердженням акредитивів тощо.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Біржовий (організований) ринок – регулярно функціонуючий ринок, який діє за правилами, встановленими спеціальними фінансовими установами.

Валютна структура світового фінансового ринку – відображає частку різних валют, в яких здійснюються фінансові операції.

Вторинний ринок – ринок, на якому укладаються угоди щодо купівлі-продажу раніше випущених фінансових активів (акції, ф'ючерси та опціони).

Географічна структура світового фінансового ринку – відображає рух фінансів між країнами та регіонами світу через міжнародні фінансові центри.

Грошовий ринок – це ринок, де здійснюються операції з купівлі-продажу фінансових активів з терміном обертання до одного року: короткострокові казначейські зобов'язання, ощадні (депозитні) сертифікати, векселі, різні види короткострокових облігацій тощо.

Інституціональна структура світового фінансового ринку – відображає рух фінансів між вкладниками, позичальниками та посередниками.

Лондонська модель фінансового центру – передбачає, що фінансові угоди вільні від обмежень, незалежно від того, резиденти чи нерезиденти є учасниками ринку.

Нью-Йоркська модель фінансового центру – передбачає спеціальні формальності встановлені домовленості з такими центрами, як Нью-Йорк, Токіо, Сінгапур. На цих ринках устанавлюються спеціальні рахунки окремо від внутрішніх, і ці

рахунки вільні від обмежень, які належать до внутрішнього фінансового ринку (наприклад, резервні вимоги).

Первинний ринок – ринок перших емісій, на якому здійснюється початкове розміщення фінансових активів серед інвесторів і початкове вкладення капіталу в різні галузі економіки.

«Податкове сховище» – фінансовий центр, де угоди укладаються нерезидентами і зовсім не оподатковуються, відсутні корпоративне оподаткування й оподаткування ділових цінних паперів, але є реєстраційні внески і плата за ліцензії.

Позабіржовий (неорганізований) ринок – ринок, на якому діють так звані торгово-інформаційні системи (СВІФТ).

Ринок акціонерного капіталу – коштикладаються на невизначений термін, водночас інвестор отримує право на дивіденд та право співвласності.

Ринок з негайною (терміновою) реалізацією угод («ринок спот») – ринок, на якому угоди здійснюються за короткий термін (зазвичай до 3-х днів) і потребують негайної оплати.

Ринок з реалізацією угод у майбутньому («ринок своп») – це ринок, предметом обігу, на якому є фондові, валютні, товарні деривативи.

Ринок капіталів – це ринок, що призначений для довгострокового інвестування коштів в основний капітал; на цьому ринку здійснюються операції купівлі-продажу фінансових інструментів з терміном обертання понад один рік.

Ринок нерухомості – сегмент ринку, який розглядається як галузь вкладення капіталу в об'єкти нерухомості.

Ринок позикового капіталу – це ринок, ресурси якого передаються на умовах позики на визначений термін та під процент за допомогою боргових цінних паперів або кредитних інструментів.

Ринок фінансових послуг – це сфера діяльності учасників з метою надання та споживання певних фінансових послуг.

Ринок цінних паперів (фондовий ринок) – це система економічних і правових відносин, пов'язаних із випуском та обігом цінних паперів.

Світовий фінансовий ринок (з інституціонального погляду) – це сукупність банків, спеціалізованих фінансово-кредитних установ, фондових бірж, через які здійснюється рух світових фінансових потоків, та які є посередниками перерозподілу фінансових активів між кредиторами й позичальниками, продавцями та покупцями фінансових ресурсів.

Світовий фінансовий ринок (з функціонального погляду) – це система ринкових відносин, де об'єктом операцій є грошовий капітал, і яка здійснює акумуляцію та перерозподіл світових фінансових потоків для забезпечення безперервності та рентабельності виробництва.

Світовий фінансовий центр – це місце зосередження банків і спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, які здійснюють міжнародні валютні, кредитні, фінансові операції, реалізують угоди з цінними паперами та золотом.

Фінансові ресурси (в широкому розумінні) – сукупність фінансових ресурсів усіх країн, міжнародних організацій та міжнародних фінансових центрів світу.

Фінансові ресурси (у вузькому розумінні) – ті фінансові ресурси, які використовуються в міжнародних економічних відносинах, тобто у взаєминах між резидентами та нерезидентами.

Функціональна структура світового фінансового ринку містить грошовий ринок і ринок капіталу – інститути, що забезпечують оборот коротко- і довгострокових фінансових ресурсів відповідно.



ТЕСТИ

1. За періодом обертання фінансових активів фінансовий ринок поділяється на:

- а) ринок грошей і ринок капіталів;
- б) валютний ринок і ринок фінансових послуг;
- в) біржовий ринок і позабіржовий ринок;
- г) ринок золота і страховий ринок.

2. До суб'єктів фінансового ринку відносять:

- а) емітентів, інвесторів;
- б) населення, іноземних учасників ринку;
- в) фінансових посередників, державу;
- г) усі відповіді правильні.

3. Вторинний ринок цінних паперів – це:

- а) ринок, на якому розміщуються вперше випущені (емітовані) цінні папери, відбувається мобілізація капіталів корпораціями, товариствами, підприємствами і запозичення коштів ними та державою;
- б) ринок, де продаються та купуються раніше випущені цінні папери;
- в) ринок, де відбувається зміна власників цінних паперів;
- г) правильної відповіді немає.

4. Фінансові центри, що спеціалізуються на коротко- та середньострокових кредитних операціях:

- а) Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Люксембург;
- б) Панама, Багами, Антілі;
- в) Токіо, Сінгапур, Гонконг, Бахрейн;
- г) Лондон.

5. *Може не допускати оподаткування ділових цінних паперів:*

- а) Токіо;
- б) Сінгапур;
- в) Нью-Йорк;
- г) Лондон.

6. *Із запропонованих ознак виділіть принципи світового фінансового ринку:*

- а) забезпечення взаємодії покупців і продавців фінансових активів;
- б) ліквідність фінансових інструментів;
- в) конкурентність та ефективність;
- г) відповідність міжнародним стандартам.

7. *Об'єктами світового фінансового ринку є:*

- а) гроші;
- б) продовольчі товари;
- в) цінні папери;
- г) усі відповіді правильні.

8. *Міжнародний ринок поточних конверсійних операцій називається:*

- а) спот-ринком;
- б) валютним ринком;
- в) форвард-ринком;
- г) правильної відповіді немає.

9. *Функція світового фінансового ринку, пов'язана з організацією різноманітних форм взаємодії кредиторів та позичальників у глобальному масштабі, має назву:*

- а) розподільної;
- б) контрольної;
- в) посередницької;
- г) інформаційної.

10. *Ринок, на якому укладаються угоди щодо купівлі-продажу раніше випущених фінансових активів (акції, ф'ючерси та опіони) – це ринок:*

- а) вторинний;
- б) офіційний;
- в) позабіржовий;
- г) капіталів.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Визначте основні структурні сегменти світового фінансового ринку.
2. Назвіть та охарактеризуйте суб'єктів світового фінансового ринку.
3. Функції та принципи функціонування світового фінансового ринку.
4. Назвіть основні класифікаційні ознаки світового фінансового ринку.
5. Сутність та основні вимоги світових фінансових центрів.
6. Які основні типи світових фінансових центрів?



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Завдання 1. Протягом року були отримані такі результати економічної діяльності країни (табл. 8.2):

Таблиця 8.2

Результати економічної діяльності країни, млрд грн

Показники	Сума
Емітовано акцій	48
зокрема іменних	11
Емітовано облігацій	25
зокрема короткострокових	7
Реалізовано похідних цінних паперів	21

Половина облігацій та ринкових акцій протягом року перепродається. Комісійні за послугами професійних посередників ринку фінансових послуг становили (у % до вартості відповідних операцій з цінними паперами):

- андерайтерські послуги – 1 %;
- реєстраторські послуги – 2 %;
- депозитарні послуги – 3 %;
- клірингові послуги – 4 %;
- брокерські послуги – 5 %.

Визначити величину доходів фінансових посередників на первинному, вторинному ринку цінних паперів та фондовому ринку.

Розв'язання

1. Визначимо величину доходів фінансових посередників на первинному ринку цінних паперів за формулою:

$$\text{ДРЦП}_\pi = (A + O) \times k_a + A_{\text{ім}} \times k_p + (A + O) \times k_d, \quad (8.1)$$

де A – емітовані акції;

O – емітовані облігації;

A_{im} – іменні акції;

ФО – фінансовий обіг держави;

k_a – комісійні за андерайтерські послуги;

k_p – комісійні за реєстраторські послуги;

k_d – комісійні за депозитарні послуги;

$ДРЦП_{\pi} = (48 + 25) \times 0,01 + 11 \times 0,02 + (48 + 25) \times 0,03 = 3,14$ млрд грн.

2. Визначимо величину доходів фінансових посередників на вторинному ринку цінних паперів за формулою:

$$ДРЦП_{\text{в}} = (A - A_{im} + O + ЦП_{\pi}) \times k_{\text{б}}, \quad (8.2)$$

де $ЦП_{\pi}$ – похідні цінні папери;

$k_{\text{б}}$ – комісійні за брокерські послуги;

$ДРЦП_{\text{в}} = (0,5 \times (48 - 11 + 25) + 21) \times 0,05 = 2,60$ млрд грн.

3. Визначимо величину доходів фінансових посередників на фондовому ринку за формулою:

$$ДРЦП = ((A - A_{im} + O - O_k) + ЦП_{\pi}) \times k_k + ((A - A_{im} + O - O_k) + ЦП_{\pi}) \times k_{\text{б}}, \quad (8.3)$$

де O_k – емітовані короткострокові облігації;

k_k – комісійні за клірингові послуги.

$ДРЦП = (0,5 \times (48 - 11 + 25 - 7) + 21) \times 0,04 + (0,5 \times (48 - 11 + 25 - 7) + 21) \times 0,05 = 4,37$ млрд грн.

Відповідь: $ДРЦП_{\pi} = 3,14$ млрд грн; $ДРЦП_{\text{в}} = 2,60$ млрд грн; $ДРЦП = 4,37$ млрд грн.

Завдання 2. Протягом року були отримані такі результати економічної діяльності країни, млрд грн (табл. 8.3):

Таблиця 8.3

Результати економічної діяльності країни, млрд грн

Показники	Сума
Фінансовий обіг держави	206
Величина збалансованого бюджету	22
Оборот ринків фінансових послуг, що не пов'язані з обігом цінних паперів	49
Вартість цінних паперів іменних	16
Вартість цінних паперів товарних	8
Обіг ринку короткострокових цінних паперів	35
Обіг позабіржового ринку цінних паперів	25

Визначити оборот ринків фінансових послуг, цінних паперів, вторинного ринку цінних паперів, фінансових інструментів, фондового ринку та біржового ринку.

Розв'язання

1. Визначимо оборот ринку фінансових послуг за формулою:

$$\text{РФП} = \text{ФО} - \text{ДБ}, \quad (8.4)$$

де ФО – фінансовий обіг держави;

ДБ – сальдо збалансованого бюджету.

$$\text{РФП} = 206 - 22 = 184 \text{ млрд грн.}$$

2. Визначимо оборот ринку цінних паперів за формулою:

$$\text{РЦП} = \text{РФП} - \text{О}_{\text{РФП}}, \quad (8.5)$$

де $\text{О}_{\text{РФП}}$ – оборот ринків фінансових послуг, що не пов'язані з обігом цінних паперів.

$$\text{РЦП} = 184 - 49 = 135 \text{ млрд грн.}$$

3. Визначимо оборот вторинного ринку цінних паперів за формулою:

$$\text{РЦП}_в = \text{РЦП} - \text{ЦП}_{\text{ім}}, \quad (8.6)$$

де $\text{ЦП}_{\text{ім}}$ – іменні цінні папери.

$$\text{РЦП}_в = 135 - 16 = 119 \text{ млрд грн.}$$

4. Визначимо оборот ринку фінансових інструментів за формулою:

$$\text{РФІ} = \text{РЦП} - \text{ЦП}_т, \quad (8.7)$$

$$\text{РФІ} = 135 - 8 = 127 \text{ млрд грн.}$$

5. Визначимо оборот фондового ринку за формулою:

$$\text{ФОР} = \text{РФІ} - \text{ЦП}_к, \quad (8.8)$$

де $\text{ЦП}_к$ – короткострокові цінні папери.

$$\text{ФОР} = 127 - 35 = 92 \text{ млрд грн.}$$

6. Визначимо оборот біржового ринку за формулою:

$$\text{БР} = \text{ФОР} - \text{ЦП}_п, \quad (8.9)$$

де $\text{ЦП}_п$ – обіг позабіржового ринку цінних паперів.

$$\text{БР} = 92 - 25 = 67 \text{ млрд грн.}$$

Відповідь: РФП = 184 млрд грн; РЦП = 135 млрд грн; $\text{РЦП}_в$ = 119 млрд грн; РФІ = 127 млрд грн; ФОР = 92 млрд грн; БР = 67 млрд грн.



РОЗРАХУНКОВО-СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Розрахунково-ситуаційне завдання 1. Протягом року були отримані такі результати економічної діяльності країни (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Результати економічної діяльності країни, млрд грн

Показники	Сума
Фінансовий обіг держави	185
зокрема. сума податків	87
Емітовано акцій	42
зокрема іменних	9
Емітовано облігацій	25
зокрема короткострокових	7
Реалізовано похідних цінних паперів	21
Реалізовано товарних цінних паперів	14

Половина облігацій та ринкових акцій протягом року перепродається.

Визначити величину: фінансового ринку, первинного та вторинного ринків цінних паперів, ринку фінансових інструментів та фондового ринку.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2. Протягом року були отримані такі результати економічної діяльності країни (табл. 8.5):

Таблиця 8.5

Результати економічної діяльності країни, млрд грн

Показники	Сума
Емітовано акцій	58
зокрема іменних	21
Емітовано облігацій	35
зокрема. короткострокових	17
Реалізовано похідних цінних паперів	11

Третина облігацій та ринкових акцій протягом року перепродається. Комісійні за послугами професійних посередників ринку фінансових послуг становили (у % до вартості відповідних операцій з цінними паперами):

- андеррайтерські послуги – 1,5 %;
- реєстраторські послуги – 2,5 %;
- депозитарні послуги – 3 %;
- клірингові послуги – 3,5 %;
- брокерські послуги – 4,5 %.

Визначити величину доходів фінансових посередників на первинному, вторинному ринку цінних паперів та фондовому ринку.

Розрахунково-ситуаційне завдання 3. Протягом року були отримані такі результати економічної діяльності країни, млрд грн (табл. 8.6):

Таблиця 8.6

Результати економічної діяльності країни, млрд грн

Показники	Сума
Фінансовий обіг держави	380
Величина збалансованого бюджету	–25
Оборот ринків фінансових послуг, що не пов’язані з обігом цінних паперів	69
Вартість цінних паперів іменних	36
Вартість цінних паперів товарних	18
Обіг ринку короткострокових цінних паперів	55
Обіг позабіржового ринку цінних паперів	45

Визначити оборот ринків фінансових послуг, цінних паперів, вторинного ринку цінних паперів, фінансових інструментів, фондового ринку та біржового ринку.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Дема Д. І. Фінансовий ринок: навч. посібник / за заг. ред. Д. І. Деми. Житомир: ЖНАЕУ, 2017. 448 с.
2. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Т. В. Шталь та ін. Харків: «Видавництво «Форт», 2015. 364 с.
3. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака. 5-те вид., перероб. та доп. Київ–Катовіце: Центр учбової літератури, 2014. 348 с.
4. Міжнародні фінанси: підручник / за заг. ред. О. М. Мозгового; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ: КНЕУ, 2016. 515 с.

ТЕМА 9

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА І МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ

9.1. Сутність, функції та складові елементи світової валютної системи

9.2. Поняття валюти, її види та типи. Конвертація валюти

9.3. Валютний курс: сутність, види і методи визначення

9.4. Еволюція світової валютної системи

9.5. Валютна політика і платіжний баланс

9.1. Сутність, функції та складові елементи світової валютної системи

Інтенсивний розвиток країн був би неможливим без існування міжнародних валютних відносин.

Міжнародні валютні відносини – сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств.

Формою організації міжнародних валютних відносин є **валютна система** – форма організації грошових відносин, яка охоплює сукупність правових норм, інструментів та інститутів, за допомогою яких здійснюються платіжнорозрахункові операції між суб'єктами.

Виділяють такі рівні валютної системи:

1. Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, що закріплена національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права.

Національна валютна система є **складовою частиною** грошової системи країни і залежить від ступеня розвитку економіки і зовнішньоекономічних зв'язків країни.

2. Міжнародна (регіональна) валютна система – це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн.

Прикладом такої системи є створена у 1979 р. **валютна система країн ЄС** – це специфічна організаційно-економічна форма відносин країн ЄЕС у валютній сфері, спрямована на стимулювання інтеграційних процесів, зменшення амплітуди коливання курсів національних валют та їхню взаємну ув'язку.

3. Світова валютна система – це форма організації міжнародних валютних відносин, що історично склалася і закріплена міждержавною домовленістю. Це сукупність способів, інструментів, міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжнорозрахунковий оборот у рамках світового господарства.

Основні завдання світової валютної системи представлені на рис. 9.1.

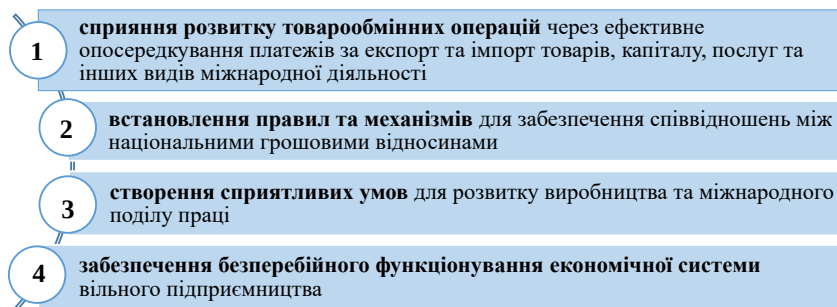


Рис. 9.1. Основні завдання світової валютної системи

Взаємний зв'язок національної і світової валютних систем не означає їхню тотожність, оскільки різні завдання, умови функціонування і регулювання (рис. 9.2).



Рис. 9.2. Основні елементи валютних систем

Зокрема, якщо національна валютна система базується на національній валюті – грошовій одиниці країни, то світова валютна система базується на одній або кількох резервних валютах або міжнародній лічильної грошової одиниці.

9.2. Поняття валюти, її види та типи. Конвертація валюти

Поняття «валюта» широко використовується в економічній літературі. Але, незважаючи на широке застосування, сутність цього економічного терміна не має однозначного трактування.

Деякі економісти визначають валюту як грошову одиницю будь-якої країни.

В інших наукових роботах поняття «валюта» означає грошову одиницю, яка використовується у функціях світових грошей, тобто як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу та платежу.

Зведення поняття валюти до грошової одиниці у всіх визначеннях у кращому випадку некоректне, оскільки грошова одиниця – лише незначна складова явища грошей, пов'язана з масштабом цін, і вона не спроможна вичерпати таку складну функцію грошей, як світові гроші.

Враховуючи сказане, будемо визначати *валюту* як грошову одиницю, яка обслуговує міжнародні економічні відносини і використовується як міжнародна розрахункова одиниця чи міжнародний засіб обігу і платежу. Класифікатор іноземних валют наведено у Додатку 1.

Валюта класифікується за багатьма критеріями (рис. 9.3).

Найважливішою якісною характеристикою валюти є її конвертованість.

Конвертованість валюти – це здатність резидентів та нерезидентів вільно без обмежень обмінювати її на іноземну і використовувати в угодах з реальними і фінансовими активами.

Залежно від режиму конвертованості розрізняють такі її види:

1. Внутрішня конвертованість – це такий режим, за якого тільки резиденти країни мають право **купувати, здійснювати операції в країні з активами у формі валюти та банківських депозитів**, деномінованих в іноземній валюті (валюти індустриально розвинених країн, країн базування світових офшорних та фінансових центрів, країн-експортерів нафти, країн, що входять до міжнародної банківської системи CLS (17 валют).

2. Зовнішня конвертованість – зовнішня конвертованість – право резидентів здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами (існує в Україні).

3. Часткова конвертованість – застосовуються **обмеження для резидентів з окремих видів валютних операцій** (обмін не на всі валюти та не з усього комплексу операцій).

4. Режим повної конвертованості дає можливість усім юридичним і фізичним особам, резидентам і нерезидентам вільно витрачати валюту певної держави з будь-якою метою.

У цьому разі відсутні обмеження на обмін національної валюти на будь-яку іноземну та вільний вивіз її за кордон.

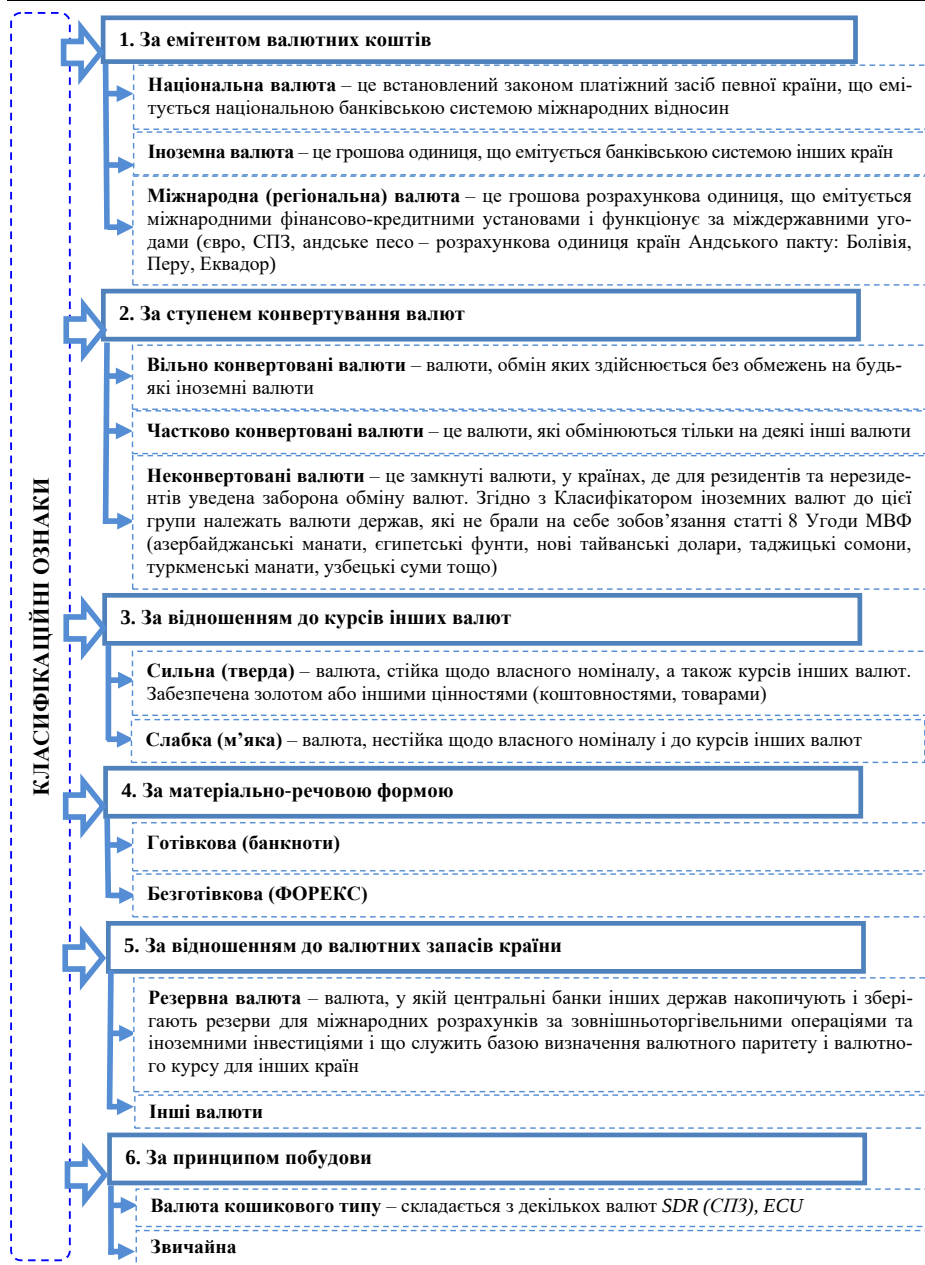


Рис. 9.3. Класифікація валюти

Розрізняють:

- елементи конвертованості;
- інструменти регулювання відносин зі світовим ринком;
- найважливіші елементи загальноекономічної політики.

Елементи конвертованості представлені на рис. 9.4.

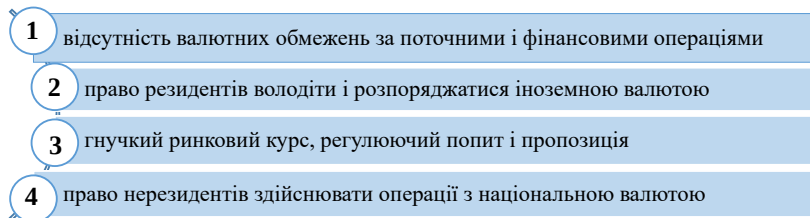


Рис. 9.4. Елементи конвертованості

Елементом валютної системи є **валютний паритет** – співвідношення між двома валютами, встановлене в законодавчому порядку. Фактично валюти низки країн прив'язані до однієї з провідних валют або кошика валют.

Валютний паритет є основою валютного курсу, який також є елементом валютної системи. Також елементом валютної системи є міжнародна валютна ліквідність.

Міжнародна валютна ліквідність – це можливість окремої країни або групи країн безперебійно оплачувати свої зобов'язання прийнятними платіжними засобами.

Розрізняють кількісні і якісні аспекти ліквідності. *Кількісний* – характеризує масштаби ліквідних резервів, що використовуються для врегулювання вимог і зобов'язань. *Якісний* – визначає ступінь їхньої придатності для виконання функції світових грошей.

Структура міжнародної валютної ліквідності містить: іноземну валюту, золото, резервну позицію в МВФ, СПЗ. Основну частину міжнародної валютної ліквідності складають офіційні золотовалютні резерви, запаси, що належать державі (у злитках, монетах та іноземній валюті) у центральному банку і фінансових органах країни, а також у міжнародних і регіональних валютно-кредитних і фінансових організаціях, призначені для міжнародних розрахунків.

Сутність міжнародної валютної ліквідності проявляється в трьох її **функціях**:

- 1) засіб утворення ліквідних резервів;
- 2) засіб міжнародних платежів (для покриття дефіциту ЦБ);

3) засіб валютної інтервенції. Показником міжнародної валютної ліквідності є відношення офіційних золотовалютних резервів до суми річного товарного імпорту.

Інший елемент валютної системи – міжнародні кредитні засоби обігу. Регламентація їхнього використання, як і практика міжнародних розрахунків, здійснюється відповідно до уніфікованих міжнародних норм (Женевська конвенція (вексельна і чекова), Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів та інкасо тощо).

9.3. Валютний курс: сутність, види і методи визначення

Розвиток зовнішньоекономічних відносин вимагає особливого інструменту, за допомогою якого суб'єкти, що діють на міжнародному ринку, могли б підтримувати між собою тісні фінансові взаємозв'язки. Таким інструментом виступає валютний курс.

Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни.

Валютний курс необхідний:

- під час купівлі та продажу валюти для з експорту та імпорту товарів чи послуг;
- для порівняння цін світових та національних ринків, а також: вартісних показників різних країн, виражених у національних або іноземних валютах;
- для надання кредитів та здійснення інших зовнішньоекономічних операцій.

Валютний курс формується під впливом співвідношення попиту та пропозиції валюти, які визначаються багатьма чинниками (рис. 9.5).



Рис. 9.5. Чинники, що впливають на валютний курс

Елементи валютного курсу наведені на рис. 9.6.

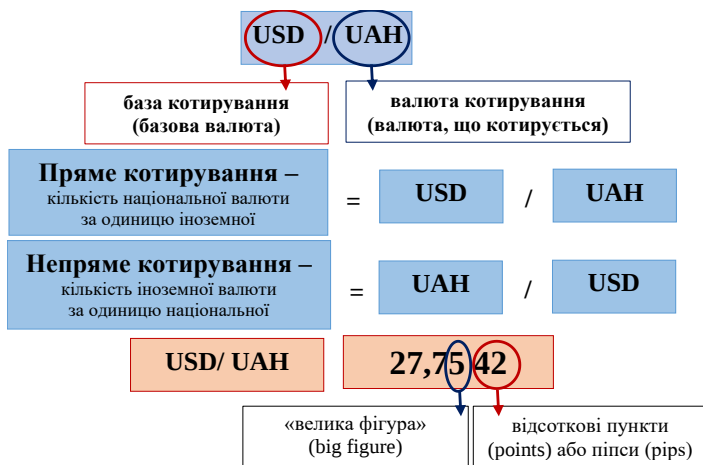


Рис. 9.6. Елементи валютного курсу

Валютний курс можна класифікувати за різними ознаками (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Класифікація видів валютного курсу

Критерій	Види валютного курсу
1. За використовуваним режимом	Фіксований, плаваючий, змішаний
2. За строками котирування	Спот-курс та форвардний курс
3. За способом встановлення	Офіційний, неофіційний
4. За урахуванням інфляції	Реальний, номінальний
5. По відношенню до учасників угоди	Курс покупки, курс продажу, середній курс

1. За використовуваним режимом виділяють курси:

1. Фіксовані валютні курси передбачають наявність твердих зареєстрованих паритетів, що покладені в основу валютних курсів і підтримуються державними валютними органами.

Фіксованими бувають:

– **реально фіксовані валютні курси**, що спираються на золотий паритет і допускають відхилення валютного курсу від золотого паритету в рамках золотих точок;

– **договірні фіксовані курси**, які спираються на погоджений еталон – офіційну ціну золота, або на поєднання золота та певних валют, чи на одну або кілька валют:

• **ординарні валютні курси:**

❖ **прив'язані до СДР** (курси Лівії, М'яни, Раунди, Сейшельських островів);

❖ **прив'язані до долара США** (курси Аргентини, Сирії, Іраку, Панамі, Венесуели, Нігерії, Анголи, Оману, Туркменії, Гаїті, Гондурасу, Анголи, Ямайки та ін.);

❖ **прив'язані до французького франка** (курси колишніх колоній Франції – країни Африки);

❖ **прив'язані до інших валют** (до євро – країни Західної Європи, до російського рубля – валюта Таджикистану, до ранду ПАР – курси валют Намібії, Лесото, Свазіленду);

- **кошиковий курс** – прив'язаний до штучно побудованих комбінацій валют основних торговельних партнерів. Це валюти Австрії, Алжиру, Фінляндії, Кіпру, Ісландії, Угорщини тощо;

- **валютний курс, оснований на системі змінного паритету**, коли держава встановлює твердий валютний курс щодо базової валюти, проте зв'язок між динамікою курсів не автоматичний, а визначається за спеціальною формулою з урахуванням різниці в темпах зростання цін. Це валюти Бразилії, Чилі, Колумбії, Мадагаскару, Португалії.

2. Плаваючі валютні курси – змінюються під впливом попиту та пропозиції на валютному ринку, можуть використовувати такі режими:

- **незалежне плавання** (курс валюти формується на девізних ринках при помітних інтервенціях центральних банків). Таку різновидність валютних курсів використовують США, Японія, Великобританія, Італія, Швейцарія, Норвегія, Канада, Аргентина, Австралія, Венесуела, Індія, Гана, Філіппіни, Азербайджан (всього 59 країн);

- **кероване плавання** – подібне до незалежного плавання, однак при більшому втручанні центральних банків (валюти Ізраїлю, Туреччини, Росії, України, Греції, КНР, Південної Кореї, Югославії, Польщі, Сінгапуру – всього 36 країн);

- **змішане плавання** щодо однієї валюти (валюти Бахрейну, Саудівської Аравії, Катару, ОАЕ);

- **спільне плавання** – використовує валютне угруповання ЄС, причому з двома валютними режимами – один для валютних операцій членів ЄС, другий – для відносин країн-членів ЄС з іншими партнерами.

2. *За строками котирування* валютні курси поділяються на:

1. Спот-курс – курс обміну протягом не більше 2 робочих днів з моменту досягнення угоди про курс – це курс на ринку на певну дату:

- **TODay** – угода, за якою конвертація валюти проводиться в день укладання угоди;

- **TOMorrow** – угода, за якою конвертація проводиться на наступний день після укладення угоди, хоча курс конвертації фіксується в день укладання угоди;

- **SPOT** – аналогічна угоді **TOM**, але конвертація проводиться на третій день після укладення угоди.

2. Строковий (форвардний курс) – визначається шляхом додавання премії від поточного курсу чи віднімання знижки з нього. Валюта котирується з премією

чи дисконтом на валютному ринку залежно від очікуваних перспектив динаміки її курсу і від рівня міжнародних процентних ставок до неї і до інших валют. Якщо валюта котирується на певний термін зі знижкою, то її форвардний курс нижче поточного, і навпаки.

Для визначення форвардного курсу своп-ставки додають або віднімають від спот-курсу. Якщо своп-ставки котируються банком у порядку «менша-більша», то вони **ДОДАЮТЬСЯ** до спот-курсу, якщо вони котируються в порядку «більша-менша», то вони **ВІДНІМАЮТЬСЯ** від спот-курсу.

Своп-ставки, що котируються в банківських інформаційних системах, даються тільки для повних місяців або так званих «ординарних дат».

Ситуація ускладнюється, якщо спот-дата валютування збігається з останнім днем місяця. У цьому разі діє **правило «кінця місяця»**, коли всі форвардні угоди на такому спот-курсі мають дату валютування в останній день місяця.

ПРИКЛАД. Якщо 6-місячний форвард укладається 26 лютого, то відповідною спот-датою буде 28 лютого (другий робочий день після укладання угоди), тобто кінець місяця. Тоді форвардна угода повинна бути оплаченою 31, а не 28 серпня

Усі дати, що не підпадають під правило «кінця місяця» та не є «ординарними», називають «**рваними**» датами. У цьому разі своп-ставки «рваних дат» перераховуються кожен раз по-новому через перерахунок у щоденну ставку різниці у своп-ставках для двох «ординарних» дат до та після необхідної дати.

3. З урахуванням ролі уповноважених органів у встановленні валютного курсу розрізняють офіційний і неофіційний (ринковий) валютні курси.

1. Ринковий валютний курс – встановлюється на внутрішньому валютному ринку основними його учасниками. Зазвичай він встановлюється на основі операцій, проведених найбільшими учасниками (комерційними банками) на міжбанківському ринку.

2. Офіційний валютний курс – котирується центральним банком на основі політики, що проводиться державою в галузі валютних курсів, з урахуванням операцій, що проводяться на міжбанківському валютному ринку. Він використовується для зовнішніх розрахунків держави, митних платежів і ведення бухгалтерського обліку.

4. Залежно від урахування інфляції розрізняють номінальний і реальний валютні курси.

Номінальний валютний курс – це курс між двома валютами, тобто відносна ціна двох валют.

Реальний валютний курс – це номінальний валютний курс, скоригований на відносний рівень цін у своїй країні і тій країні, до валюти якої котирується національна валюта. Він визначається за формулою:

$$E_r = E_n \frac{P_f}{P_d}, \quad (9.1)$$

де E_r – реальний валютний курс;

P_h – рівень внутрішніх цін (у національній валюті) – дефлятор національної економіки;

P_f – рівень цін за кордоном (в іноземній валюті) – дефлятор іноземної економіки;

E_n – номінальний валютний курс – кількість національної валюти на одиницю іноземної.

Індекс реального валютного курсу показує його зміну з поправкою на темп інфляції в обох країнах. Якщо темп інфляції у своїй країні вищий від зарубіжного, то реальний валютний курс буде вищим від номінального.

ПРИКЛАД. Номінальний валютний курс гривні щодо долара впав з 27,55 до 27,95 грн/дол. Ціни в США за цей самий період зросли на 0,4 %, в Україні – на 12 %. Внаслідок цього реальний валютний курс склав:

$$E_r = 27,95 \frac{100,4}{112} = 25,06,$$

тобто зріс

Ефективний номінальний та реальний валютні курси розраховують як співвідношення між національною валютою і валютами інших країн, зваженим відповідно частки цих країн у валютних операціях даної країни:

$$E_n^e = \sum_{i=1}^n \frac{E_{ni}^1}{E_{ni}^0} \times W_i, \quad (9.2)$$

де E_n^e – ефективний номінальний валютний курс;

E_{ni}^1, E_{ni}^0 – номінальний валютний курс за поточний і попередній роки відповідно;

W_i – частка кожної країни в торговельному обігу цієї країни з країнами, що є головними торговельними партнерами.

$$E_r^e = \sum_{i=1}^n \frac{E_{ri}^1}{E_{ri}^0} \times W_i, \quad (9.3)$$

де E_r^e – ефективний реальний валютний курс;

E_{ri}^1, E_{ri}^0 – реальний валютний курс за поточний і попередній роки відповідно;

W_i – частка кожної країни в торговельному обігу цієї країни з країнами, що є головними торговельними партнерами.

5. З урахуванням учасників угоди валютні курси розрізняються в залежності від того, здійснюється купівля чи продаж валюти.

1. Курс покупки (bid rate) – це курс, за яким банк-резидент купує іноземну валюту за національну.

2. Курс продавця (offer rate) – це курс, за яким банк-резидент продає іноземну валюту за національну.

Різниця між курсами продавця і покупця використовується для покриття витрат банку і переважно містить банківський прибуток. Ця різниця, що називається маржею, або спредом (англ. *spread*), зазвичай становить десятки або соті частки відсотка, але може коливатися залежно від конкретної ситуації, що складається на валютному ринку. Виділяють два види маржі: абсолютна та відносна.

Абсолютна маржа розраховується за формулою:

$$S_{\text{абс}} = \text{offer rate} - \text{bid rate}. \quad (9.4)$$

Відносна маржа розраховується за формулою:

$$S_{\text{від}} = \frac{\text{offer rate} - \text{bid rate}}{\text{offer rate}} \times 100. \quad (9.5)$$

Фіксинг – визначення міжбанківського курсу послідовним співставленням попиту і пропозиції кожної з валют і встановлення курсу продавця і покупця.

Окрім обмінних валютних курсів є також різні розрахункові курси, які застосовуються при статистичних співставленнях та економічному аналізі. До них належить, наприклад, **середній курс**, що являє собою середнє арифметичне курсів продавця і покупця. Такого курсу насправді не існує, однак його величина щодня повідомляється засобами масової інформації.

Виділяють **три методи розрахунків крос-курсів для середніх курсів** (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Методи розрахунків крос-курсів для середніх курсів

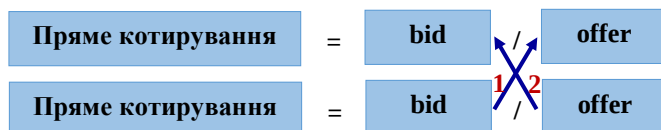
Методи	Приклад
1 спосіб: розрахунок для валют із прямим котируванням до долара США Для визначення середнього крос-курсу необхідно курс валюти котирування в крос-курсі поділити на курс бази котирування в крос-курсі	Визначити середній крос-курс CAD/CHF, якщо USD/CHF = 1,3245, а USD/CAD = 1,8320. <i>Розв'язання</i> $CAD/CHF = [USD/CHF] / [USD/CAD] = 1,3245 / 1,8320 = 0,7230$
2 спосіб: розрахунок для валют із прямим та непрямым котируванням до долара США Для визначення середнього крос-курсу необхідно доларовий курс валюти котирування в крос-курсі помножити на доларовий курс бази котирування в крос-курсі	Визначити середній крос-курс GBP/CAD, якщо GBP/USD = 1,6540, а USD/CAD = 1,8550. <i>Розв'язання</i> $GBP/CAD = [GBP/USD] \times [USD/CAD] = 1,6540 \times 1,8550 = 3,0682$
3 спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із непрямым котируванням до долара США Для визначення середнього крос-курсу необхідно доларовий курс бази котирування в крос-курсі поділити на доларовий курс валюти котирування в крос-курсі	Визначити середній крос-курс GBP/EUR, якщо GBP/USD = 1,6800, а EUR/USD = 0,9250. <i>Розв'язання</i> $GBP/EUR = [GBP/USD] / [EUR/USD] = 1,6800 / 0,9250 = 1,8162$

Крос-курси становлять собою котирування двох іноземних курсів, жоден із яких не є національною валютою учасника угоди, який встановлює курс.

Для визначення **крос-курсів** використовують такі правила:

1. Для валют з прямим котируванням до американського долара:

- для одержання сторони **bid крос-курсу** треба розділити сторону bid курсу валюти, що виступає в крос-курсі валютою котирування, на сторону offer курсу валюти, що у крос-курсі є базою котирування;
- для одержання сторони **offer крос-курсу** треба розділити сторону offer курсу валюти, що виступає в крос-курсі валютою котирування, на сторону bid курсу валюти, що у крос-курсі є базою котирування.



ПРИКЛАД. Визначити крос-курси купівлі та продажу CHF/JPY, якщо USD/CHF 0,9016/0,9020 USD/JPY = 77,18/77,19.

Розв'язання

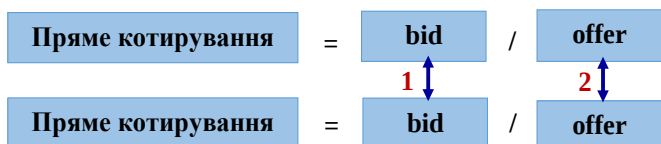
$$\text{bid CHF/JPY} = \frac{77,18}{0,9020} = 85,5654$$

$$\text{offer CHF/JPY} = \frac{77,19}{0,9016} = 85,6145$$

Отже, крос-курс CHF/JPY – 85,5654/85,6145.

2. Для валют з прямим та зворотним котируванням:

- для одержання сторони **bid крос-курсу** треба помножити сторони bid доларових курсів цих валют;
- для одержання сторони **offer крос-курсу** треба помножити сторони offer доларових курсів цих валют.



ПРИКЛАД. Потрібно знайти крос-курс австралійського долара до шведської крони – AUD/SEK за умови, що AUD/USD – 1,0272/1,0277 – непрямим котируванням, USD/SEK = 6,6065/6,6115.

Розв'язання

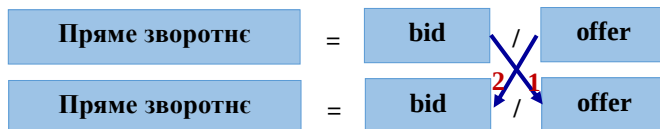
$$\text{bid AUD/SEK} = 1,0272 \times 6,6065 = 6,7862$$

$$\text{offer AUD/SEK} = 1,0277 \times 6,6115 = 6,7946$$

Отже, крос-курс AUD/SEK – 6,7862/6,7946.

3. Для валют зі зворотним котируванням:

- для одержання сторони **bid крос-курсу** треба розділити сторону bid курсу базової валюти на сторону offer курсу валюти котирування;
- для одержання сторони **offer крос-курсу** треба розділити сторону offer курсу базової валюти на сторону bid курсу валюти котирування.



ПРИКЛАД. Дилеру необхідно визначити крос-курс новозеландського долара до євро NZD/EUR, за умови: NZD/USD = 0,7852/0,7862 EUR/USD = 1,3755/1,3760.

Розв'язання

$$\text{bid NZD/USD} = \frac{0,7852}{1,3760} = 0,5706$$

$$\text{offer NZD/USD} = \frac{0,7862}{1,3755} = 0,5715$$

Отже, крос-курс NZD/EUR буде 0,5706/0,5715.

9.4. Еволюція світової валютної системи

Еволюція світової валютної системи визначається розвитком і потребами національної і світової економіки, змінами в розстановці сил у світі.

Еволюція світової валютної системи наведена в табл. 9.3.

Система «золотого стандарту»

Офіційне визнання ця система отримала на конференції в Парижі в 1821 р. Основа – золото, за яким законодавчо закріплювалася функція головної форми грошей. Курс національних валют жорстко прив'язувався до золота і через золотий зміст валюти відносився один до одного за твердим курсом; відхилення від фіксованого курсу були незначними (не більш +/- 1 %) і знаходилися в межах «золотих крапок» – максимальних відхилень курсу валюти від встановленого паритету, що визначалися витратами на транспортування золота закордон.

Усередині цієї системи виділяють три різновиди: золотомонетний, золотозлитковий, золотодевізний стандарт.

Золотомонетна валютна система – перша світова система – була стихійно сформована в XIX столітті після промислової революції на базі золотого стандарту. Юридично вона була оформлена міжнародною угодою на Паризькій конференції в 1867 р.

Таблиця 9.3

Етапи еволюції світової валютної системи

Критерії	I – 1867 р. Паризька валютна система	II – 1922 р. Генуезька валютна система	III – 1944 р. Бреттон-Вудська валютна система	IV – 1976-1978 рр. Ямайська валютна система	V – з 1979 р. Європейська валютна система (регіональна)
1. База	Золотомонетний стандарт	Золотодевізний та золотозлитковий стандарт	Золотовалютний (доларовий) стандарт	Стандарт SDR	Стандарт ЕКЮ (1979–1998 рр.); стандарт євро (з 1999 р.)
2. Ознаки	• функціонування золотого стандарту як світових грошей; • фіксація золотого вмісту національної валют; • наявність фіксованих валютних курсів; • на внутрішньому ринку золото виконувало всі функції грошей; • вільне карбування золотих монет; • банкноти і білонні монети вільно розмінювалися на золото	• в обігу відсутні золоті монети; • скасовано вільне карбування золотих монет; • окрім золота центральні банки вносять до своїх резервів валюту, які обмінюються на золото; • банкноти і білонні монети розмінювалися на валюту за фіксованими курсами; девізи або, як винаток, на золоті злитки	• збереження ролі золота як розрахункової одиниці в міжнародному обігу; • фіксовані валютні курси; • заборона вільної купівлі-продажу золота; • долар у режимі золотого стандарту, привіювався до золота	• повна демонетизація золота у сфері валютних відносин; • анульовано офіційну ціну на золото та фіксацію масштабу цін; • колективна валюта SDR (спеціальні права запозичення) стала головним резервним активом та засобом світових грошей; • впровадження плаваючих валютних курсів для національних грошових одиниць	Спільно плаваючий валютний курс у межах +2,25; +15 % (з серпня 1993 р.) («європейська валютна змія»). З 1999 р. тільки для 4 країн, що не приєдналися до зони євро
3. Режим валютного курсу	Вільне коливання курсу в межах золотих крапок (з 30-х років)	Вільно коливаючі курси без золотих крапок (з 30-х років)	Фіксовані паритети курсів (+0,75; +1 %)	Вільний вибір режиму валютного курсу	Спільно плаваючий валютний курс у межах +2,25; +15 % (з серпня 1993 р.) («європейська валютна змія»). З 1999 р. тільки для 4 країн, що не приєдналися до зони євро
4. Інституціональна структура	Конференція	Конференція, нарада державного валютного регулювання	МВФ – орган міжнародного валютного регулювання	МВФ, нарада «у верхах»	Європейський фонд валютного співробітництва (1979–1993 рр.); Європейський валютний інститут (1994–1998 рр.); Європейський центральний банк (з 1999 р.)

В основу Паризької валютної системи були покладені такі **принципи** (рис. 9.7).

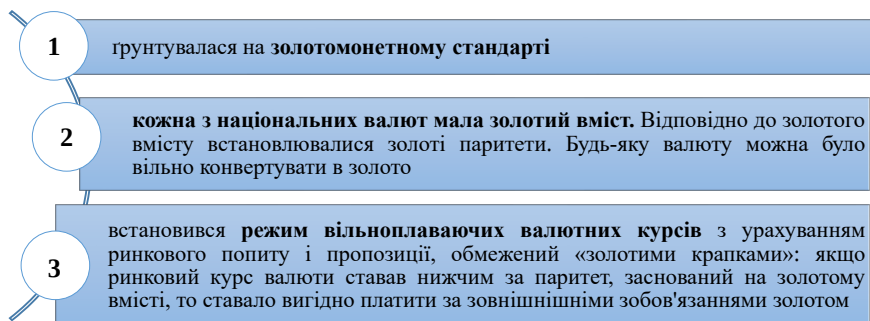


Рис. 9.7. Принципи Паризької валютної системи

За цих умов золото виконувало всі функції грошей. Тому грошова і валютна системи, як в національних рамках, так і у світовому масштабі, були тотожні. При золотому монометалізмі існує вільна чеканка золотих монет при певному і незмінному золотому вмісті грошової одиниці. Вміст (вага) чистого золота в грошовій одиниці країни встановлювався державою і фіксувався законом. Проблема обміну однієї валюти на іншу вирішувалася просто: обмін йшов за вагою золотих монет. Пізніше, коли золоті монети почали витіснятися з обігу паперовими і кредитними грошима, задача обміну валют ускладнилася. Для її вирішення була придумана система золотого стандарту.

Золотий стандарт – це механізм обміну національних валют, заснований на встановленні фіксованої ваги золота, до якого прирівнювалася паперова грошова одиниця певного грошового номіналу. В цьому випадку обмін валют здійснювався на основі співвідношення ваги золота, що міститься в тій або іншій валюті.

Співвідношення двох грошових одиниць за вагою чистого золота, що міститься в них, називається золотим паритетом. При золотому стандарті паперові і кредитні гроші вільно обмінюються на золото. Золото вільно переміщується із країни в країну, тобто була свобода ввезення і вивезення золота.

Вже до 1913 р. дві третини всього золота припадали на 5 країн: США, Великобританію, Францію, Німеччину і Росію. Це значно звужувало золоту базу грошового обігу в інших країнах і ослабляло їх грошову систему, тому виникла необхідність заміщення металевих грошей кредитними грошима.

Золото почало поступово витіснятися кредитними грошима.

Це призвело до зменшення частки золота в грошовій масі країни. У США, Англії і у Франції з 28 % до 10 % в 1913 р.

Отже, золотий стандарт поступово перестав відповідати масштабам господарських зв'язків. Перша світова війна ознаменувалася кризою світової валютної системи.

Під час війни був припинений обмін банкнот на золото усередині країни і заборонено вивезення золота в інші країни. Крім того, для оплати державних витрат під час війни почалася широка емісія (випуск) паперових грошей, незабезпечених золотом. Виникла величезна інфляція. Все це призвело до краху золотого стандарту. Після Першої світової війни були зроблені спроби повернення до золотомонетної системи, але вони не мали успіху.

Генуезька валютна система. Золотодевізний стандарт

Перехід до другої світової валютної системи був юридично оформлений міжнародною угодою на Генуезькій конференції в 1922 р.

В основу Генуезької валютної системи лягли такі принципи (рис. 9.8).

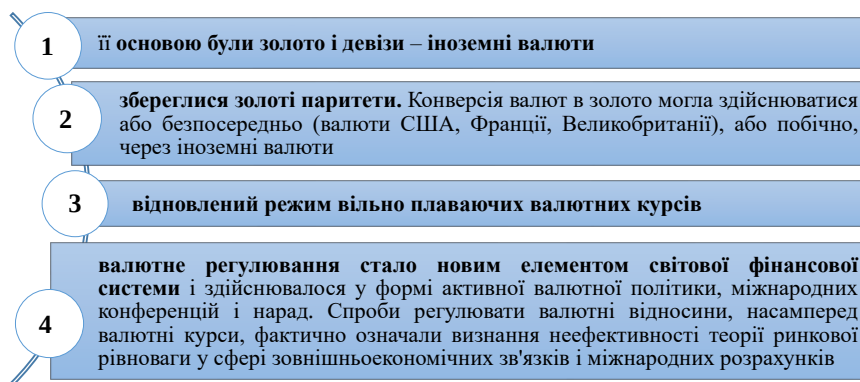


Рис. 9.8. Принципи Генуезької валютної системи

У 1922–1928 рр. наступила відносна валютна стабілізація. Але її неміцність полягала в такому:

- замість «золотомонетного» стандарту були введені урізані форми золотого монометалізму в грошовій і валютній системах;
- процес стабілізації валют розтягнувся на кілька років, що створило умови для валютних війн;
- методи валютної стабілізації зумовили її хиткість. У більшості країн була проведена девальвація, причому в Німеччині, Австрії, Польщі, Угорщині близька до нуліфікації. Французький франк був девальвований у 1928 р. на 80 %. Тільки у Великобританії внаслідок ревальвації в 1925 р. було відновлено довоєнний золотий вміст фунта стерлінгів;
- стабілізація валют була проведена за допомогою іноземних кредитів. США, Великобританія, Франція використовували важке валютно-економічне становище низки країн для нав'язування ним обтяжливих умов міжурядових позик. Однією з умов позик, наданих Німеччині, Австрії, Польщі та іншим країнам, було призначення іноземних експертів, які контролювали їхню валютну політику.

Валютна стабілізація була підірвана світовою кризою в 30-х рр. XX ст.

Міжнародний кредит, особливо довгостроковий, був паралізований внаслідок масового банкрутства іноземних боржників, включно із 25 державами, які припинили зовнішні платежі. Утворилася маса «гарячих» грошей – грошових капіталів, що стихійно переміщуються з однієї країни в іншу у пошуках отримання спекулятивного надприбутку або надійного притулку. Раптовість їх притоку і відтоку підсилила нестабільність платіжних балансів, коливань валютних курсів і кризових потрясінь економіки. Валютні суперечності переросли у валютну війну, що проводиться за допомогою валютної інтервенції, валютних стабілізаційних фондів, валютного демпінгу, валютних обмежень і валютних блоків.

Внаслідок кризи Генуезька валютна система втратила відносну еластичність і стабільність.

Переваги системи «золотого стандарту»

Забезпечення стабільності, як у внутрішній, так і в зовнішній економічній політиці, що пояснюється таким:

- транснаціональні потоки золота стабілізували обмінні валютні курси і тому створили сприятливі умови для зростання і розвитку міжнародної торгівлі;
- стабільність курсів валют, що забезпечує достовірність прогнозів грошових потоків компанії, планування витрат і прибутку.

Недоліки системи «золотого стандарту»

- залежність грошової маси від видобутку і виробництва золота (відкриття нових родовищ і збільшення його видобутку призводили до транснаціональної інфляції);
- неможливість проводити незалежну грошово-кредитну політику, направлену на вирішення внутрішніх проблем країни.

Золотовалютний стандарт. Бреттон-Вудська валютна система

Бреттон-Вудська валютна система була офіційно оформлена на Міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН, що проходила з 1 по 22 липня 1944 р. в м. Бреттон-Вудс (США). На ній були встановлені правила організації світової торгівлі, валютних, кредитних і фінансових відносин. Тут також були засновані МВФ і МБРР.

Цілі створення Бреттон-Вудської валютної системи:

- відновлення вільної торгівлі валютами;
- встановлення стабільної рівноваги системи міжнародного обміну на основі системи фіксованих валютних курсів;
- передача в розпорядження держав ресурсів для протидії тимчасовим труднощам у зовнішньому балансі.

Бреттон-Вудська система базувалася на певних принципах (рис. 9.9).

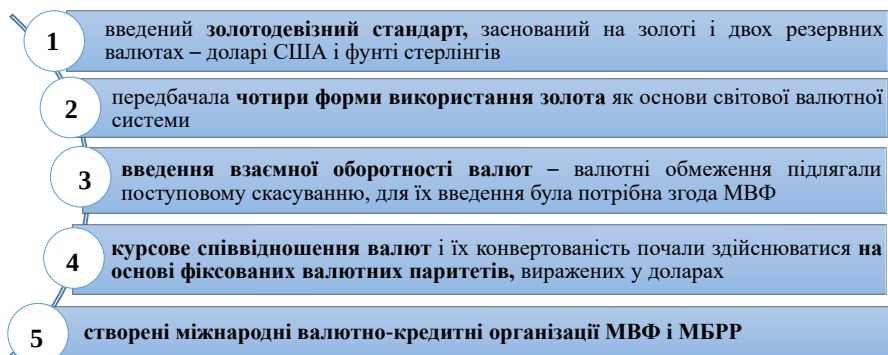


Рис. 9.9. Принципи Бреттон-Вудської валютної системи

Бреттон-Вудська угода передбачала чотири форми використання золота як основи світової валютної системи:

- збережено золоті паритети валют і введена їхня фіксація у МВФ;
- золото продовжувало використовуватися як міжнародний платіжний і резервний засіб;
- спираючись на свій збільшений валютно-економічний потенціал і золотий запас, США прирівняли долар до золота, щоб закріпити за ним статус головної резервної валюти;
- з цією метою казначейство США продовжувало розмінювати долар на золото центральним іноземним банкам і урядовим установам за офіційною ціною, встановленою в 1934 р., виходячи із золотого вмісту своєї валюти (35 дол. за 1 тройську унцію, = 31,1035 г).

Курсове співвідношення валют і їх конвертованість почали здійснюватися на основі фіксованих валютних паритетів, виражених у доларах. Девальвація понад 10 % допускалася лише з дозволу МВФ. Встановлений режим фіксованих валютних курсів: ринковий курс валют міг відхилятися від паритету у вузьких межах ($\pm 1\%$ за Статутом МВФ і $\pm 0,75\%$ за Європейською валютною угодою). Для дотримання меж коливань курсів валют центральні банки були зобов'язані проводити валютну інтервенцію в доларах.

Причини кризи Бреттон-Вудської валютної системи

У 60-х рр. XX ст. наступила криза Бреттон-Вудської валютної системи, сутність якої полягала в суперечності між інтернаціональним і глобальним характером міжнародних економічних відносин і використанням для їх здійснення національних валют, схильних до знецінення.

Причинами валютної кризи стали:

1. Світова циклічна криза, що охопила економіки різних країн з 1969 р.
2. Посилення інфляції і відмінності в її темпах у різних країнах робили вплив на динаміку курсів валют і створювали умови для курсових перекосів.
3. Хронічний дефіцит платіжних балансів одних країн і активне сальдо інших підсилювали різкі коливання валют у відповідних напрямках.
4. Валютна система, заснована переважно на одній національній валюті – доларі, прийшла в суперечність з інтернаціоналізацією і глобалізацією світового господарства. У міру ослаблення економічних позицій США збільшувалося покриття дефіциту платіжного балансу цієї країни національною валютою, що призводить до зростання зовнішнього боргу. В результаті короткострокова заборгованість США зросла у 8,5 разів за 1949–1971 рр., а офіційні золоті резерви скоротилися у 2,4 рази, через що була підірвана стійкість основної резервної валюти. Положення посилювалося наполегливою відмовою США до 1971 р. девальвувати свою валюту, а режим фіксованих паритетів і курсів посилював курсові перекоси.
5. Ринок євродоларів, що спочатку підтримував позиції американської валюти, поглинаючи надлишок доларів, на початку 70-х років став джерелом «гарячих» грошей, які, переливаючись з країни в країну, загострювали валютну кризу.
6. Зіграли свою дезорганізуючу роль і великі транснаціональні корпорації. Володіючи величезними активами в різних валютах, вони активно брали участь у валютних спекуляціях, додаючи їм грандіозний масштаб.

Криза Бреттон-Вудської системи досягла кульмінації весною і літом 1971 р., коли в його центрі опинилася головна резервна валюта. Долар США в масовому порядку конвертувався в золото і стійкі валюти. Безконтрольно кочівні євродолари наповнили валютні ринки Західної Європи і Японії, вимушуючи центральні банки скуповувати їх для підтримки курсів у встановлених МВФ межах.

Ямайська валютна система

Криза Бреттон-Вудської валютної системи породила велику кількість проєктів валютної реформи: від створення колективної резервної одиниці, випуску світової валюти, забезпеченої золотом і товарами, до повернення до золотого стандарту.

Пошуки виходу з валютної кризи велися довго – спочатку в академічних, а потім і у правлячих колах і різних комітетах.

У 1972–1974 рр. «комітет двадцяти» МВФ підготував проєкт реформи світової валютної системи.

У січні 1976 р. на конференції МВФ в Кінгстоні (Ямайка) було офіційно обумовлено устрій Ямайської валютної системи.

Основа Ямайської валютної системи: плаваючі обмінні курси і багатовалютний стандарт.

Основні характеристики Ямайської валютної системи:

1. Система поліцентрична, тобто заснована не на одній, а на декількох ключових валютах.
2. Скасований монетний паритет золота.
3. Основним засобом міжнародних розрахунків стала вільно конвертована валюта, а так само СПЗ і резервні позиції в МВФ.
4. Не існує меж коливань валютних курсів. Курс валют формується під впливом попиту і пропозиції.
5. ЦБ країн не зобов'язані втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти. Проте, вони здійснюють валютні інтервенції для стабілізації курсів валют.
6. Країна сама обирає режим валютного курсу, але їй заборонено виражати його через золото.
7. МВФ спостерігає за політикою країн в межах валютних курсів: країни-члени МВФ повинні уникати вільного маніпулювання валютними курсами, що дає змогу перешкодити дійсній перебудові платіжних балансів або отримувати односторонні переваги перед іншими країнами-членами МВФ.

Спеціальні права запозичення (СПЗ)

(SDR; Special Drawing Rights) – «штучні гроші», створені внаслідок рішення МВФ.

SDR є безготівковими грошима у вигляді записів на спеціальному рахунку країни в МВФ.

SDR можуть бути конвертовані у валюти, що реально обертаються.

Вартість SDR розраховується на основі стандартного «кошика», що містить основні світові валюти.

Спочатку «кошик» було створено з 16 валют. З 1 січня 1981 р. до кошика входило 5 валют, а з 2001 – 4 валюти.

Склад і значення окремих валют в «кошику» SDR переглядаються кожні 5 років.

Значення валют в цьому «кошику» відображають відносну роль кожної з 4 валют у світовій торгівлі і платежах, оцінювану за вартістю експорту товарів і послуг кожної з цих країн, а також за величиною активів в даній валюті, які використовувалися країнами-учасниками МВФ як резерви впродовж попереднього 5-річного періоду.

Сучасні валютні відносини відрізняються наявністю плаваючих валютних курсів за втручання ЦБ.

Для Ямайської валютної системи характерне сильне коливання валютного курсу для долара США, що пояснюється суперечливою економічною політикою США у формі експансіоністської фінансової і рестриктивної грошової політики.

Ці коливання долара стали причиною багатьох валютних криз.

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄС створили власну міжнародну (регіональну) валютну систему з метою стимулювання процесу економічної інтеграції.

Європейська валютна система

Європейська валютна система (у складі 8 країн Спільного ринку – Німеччини, Франції, Бенілюксу, Італії, Ірландії, Данії) почала функціонувати з 13 березня 1979 р.

Основні цілі ЄВС:

1. Забезпечення досягнення економічної інтеграції.
2. Створення зони європейської стабільності з власною валютою на противагу Ямайській валютній системі, заснованій на доларовому стандарті. Відсутність такої системи ускладнювала співпрацю країн-членів ЄС у сфері виконання загальних програм і у взаємних торгових відносинах.

3. Захист ринку від експансії долара.

4. Зближення економічних і фінансових політик країн.

Основні положення ЄВС

1. ЄВС базується на ЕКЮ.

ЕКЮ – це складена валюта, її підтримує «кошик» національних валют країн співтовариства, причому частка кожного учасника залежить від важливості країни в сукупному валовому продукті і взаємній торгівлі.

Квоти виглядали так (рис. 9.10):

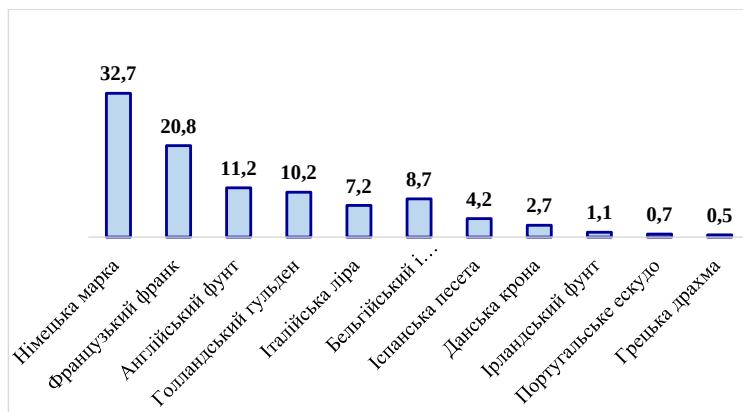


Рис. 9.10. Квоти національних валют країн ЄС

2. На відміну від Ямайської валютної системи, що юридично закріпила демонетизацію золота, ЄВС використовувала його як реальні резервні активи.

По-перше, емісія ЕКЮ частково забезпечена золотом.

По-друге, з цією метою створений спільний золотий фонд шляхом об'єднання 20 % офіційних золотих резервів країн ЄВС.

По-третє, країни ЄС орієнтуються на ринкову ціну золота для визначення внеску до золотого фонду, а також регулювання емісії й обсягу резервів в ЕКЮ.

3. Режим валютних курсів заснований на спільному плаванні валют у формі «європейської валютної змій» у встановлених межах взаємних коливань ($\pm 2,25$ % від центрального курсу).

«Валютна змія», або «змія в тунелі» – крива, що описує спільні коливання курсів валют країн ЄС щодо курсів інших валют, які не входять у це валютне угруповання.

4. У ЄВС здійснюється міждержавне регіональне валютне регулювання шляхом надання ЦБ кредитів для покриття тимчасового дефіциту платіжних балансів і розрахунків, пов'язаних з валютною інтервенцією.

Проте є відмінності ЕКЮ і SDR, які визначають переваги перших.

Перехід країн ЄС до єдиної валюти «євро»

Найбільш яскравою рисою сучасного розвитку ЄС є формування єдиної валютної системи на основі єдиної грошової одиниці євро.

З 1 січня 1999 року було скасовано ЕКЮ як міжнародний і платіжний засіб. 11 країн ЄС перевели свої безготівкові розрахунки на ЄВРО, яке було станом на цю дату введено замість ЕКЮ в пропорції 1:1.

Як «пропусчні критерії» участі в зоні євро були встановлені такі:

- дефіцит держбюджету не більше 3 % до ВВП;
- державний борг не більше 60 % до ВВП;
- довгострокові ставки по кредитах не повинні перевищувати 2 відсоткових пункти порівняно з середнім рівнем цього показника за трьома країнами ЄС з найбільш стабільними цінами;
- інфляція не більше ніж на 1,5 % вище середнього рівня цього показника за трьома країнами ЄС з найбільш стабільними цінами;
- відсутність курсових коливань національної валюти за межі, дозволені ЄВС, протягом останніх двох років.

Всі ці критерії були виконані 11 країнами, що сформували «зону євро».

Проведення єдиної кредитної і валютної політики наразі здійснюється через працюючі з 1 липня 1998 р. наднаціональні банківські інститути – Європейський центральний банк (ЄЦБ) і Європейську систему центральних банків (ЄСЦБ).

І, нарешті, 1 січня 1999 р. ЄВРО було введено як законну валюту в країнах Єврозони і почало використовуватися для безготівкових розрахунків.

Спочатку в зону ЄВРО було допущено 11 європейських держав: Австрія, Бельгія, Німеччина, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія і Франція.

Великобританія, Швеція і Данія утрималися від вступу, Греція не відповідала економічним нормам. Остання була прийнята в Єврозону в 2000 р., коли змогла досягти необхідних показників.

1 січня 2002 р. – ЄВРО було введено в наявний обіг.

На сьогодні у склад Єврозони входять 17 країн-членів ЄС (Австрія, Бельгія, Нідерланди, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, Люксембург, Португалія, Іспанія, Греція, Словенія, Кіпр, Мальта, Словаччина, Естонія).

9.5. Валютна політика і платіжний баланс

Під *валютною політикою* розуміють сукупність економічних, правових та організаційних заходів і форм, що здійснюються державними органами, центральними банківськими і фінансовими установами, міжнародними валютно-фінансовими організаціями у галузі валютних відносин.

Через валютну політику держава впливає на ефективність та цілеспрямованість використання валютних засобів. Сфера дії валютної політики охоплює валютний ринок та ринок дорогоцінних металів та каменів. Валютна політика є частиною зовнішньоекономічної політики та містить складові, що представлені на рис. 9.11.

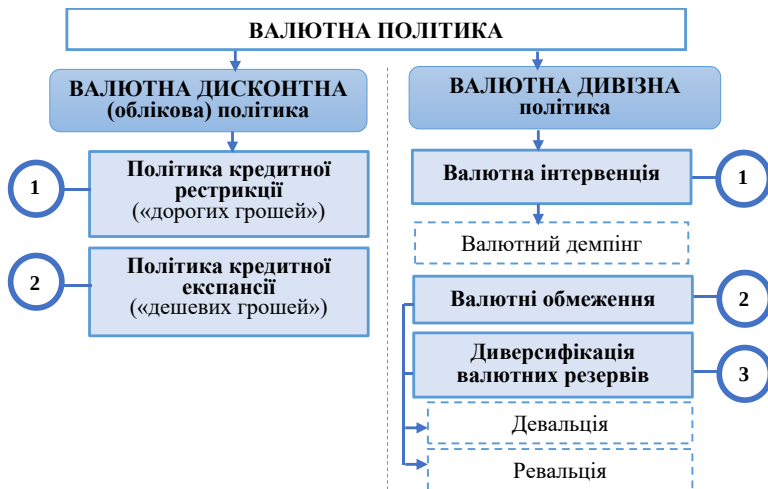


Рис. 9.11. Форми валютної політики держави

Валютна дисконтна політика та валютна девізна політика є елементами поточної валютної політики держави.

Валютна дисконтна політика – це система економічних і організаційних заходів держави з використання облікової ставки процента для орієнтовного коректування валютного курсу, регулювання руху короткотермінових інвестицій та

збалансування платіжних зобов'язань. Реалізується вона через вплив на стан грошового попиту, динаміку і рівень цін, обсяг грошової маси, міграцію короткотермінових інвестицій. Так досягається динамічна рівновага внутрішньої економіки в системі світогосподарських зв'язків. Залежно від того, який в країні встановлено режим – фіксованих чи плаваючих курсів, – застосовується різний набір економічних важелів для відновлення порушеної рівноваги.

Ефективність валютної дисконтної політики в сучасних умовах значно зменшилася внаслідок інтенсивних процесів інтернаціоналізації господарського життя і негативного впливу дорогих кредитів на розвиток національних економік.

Політика кредитної рестрикції («дорогих грошей») використовується насамперед в умовах бурхливого промислового буму та зростання господарської активності. Її мета – перешкодити процесу активного використання кредиту суб'єктами господарювання та загальмувати промисловий бум, який часто призводить до «перегріву економіки» і перевиробництва товарів.

Політика кредитної експансії («дешевих грошей»), навпаки, спрямована на стимулювання кредитних операцій у розрахунку на те, що більш сприятливі умови кредитування спонукатимуть до господарської активності, зростання виробництва і залучення іноземного капіталу.

Ліберальна політика кредитної експансії спричиняє зниження валютного курсу, а політика кредитної рестрикції, навпаки, породжує тенденцію до підвищення валютного курсу.

Валютна девізна політика – це система регулювання валютного курсу купівлею та продажем валюти через валютну інтервенцію та валютні обмеження. Одним з інструментів валютної політики офіційних органів є валютні інтервенції центрального банку країни з метою коригування динаміки валютного курсу.

Валютна інтервенція – це форма впливу центрального банку країни на формування курсу національної валюти. Полягає у здійсненні банком цільових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти (твердої) за національну. Для підвищення курсу власної грошової одиниці банк продає іноземну валюту, а для зниження курсу своєї валюти він скуповує тверду валюту в обмін на національну.

Валютні обмеження – це система правових, організаційних та економічних заходів, які регламентують операції з національною та іноземною валютами.

Диверсифікація валютних резервів – це політика держави або великих компаній, спрямована на регулювання структури валютних запасів шляхом включення в їхній склад валют різних країн з метою захистити себе від падіння курсу валюти однієї країни.

Традиційними методами валютного регулювання є девальвація, ревальвація і нуліфікація.

Девальвація – це зниження курсу національної валюти щодо іноземної шляхом зміни валютного паритету.

Ревальвація – зворотна девальвації, тобто підвищення курсу національної валюти шляхом зміни валютного паритету.

Нуліфікація – це скасування старих грошових одиниць і введення нових.

Важливе місце в системі інституціональних структур регулювання світової економіки і валютно-фінансових відносин займають міждержавні валютно-кредитні організації. Ключові міжнародні фінансові інститути об'єднані під назвою «Бреттон-Вудські інститути», які розглядатимуться в темі 10 цього навчального посібника.

Одним з об'єктів державного регулювання є **платіжний баланс**.

Платіжний баланс – це статистичний звіт, в якому відображені всі міжнародні операції резидентів країни з нерезидентами за певний період часу. Платіжний баланс характеризує співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, і сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду [1]. Платіжний баланс є інструментом підсумкової оцінки економічного стану країни та ефективності її міжнародних зв'язків.

Функціонально платіжний баланс забезпечує розробку та запровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналіз та прогноз стану товарного та фінансового ринків, дво- та багатосторонніх порівнянь, наукові дослідження тощо. На основі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема Міжнародним валютним фондом, приймаються рішення про надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту [1].

Складання платіжного балансу держави, створення методологічної та методичної баз для його аналізу і прогнозування та проведення відповідних розробок покладено на центральний банк країни.

Розробка і складання платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн-членів Міжнародного валютного фонду і ґрунтується на єдиній методології. Контент розповсюджується відповідно до ліцензії Creative Commons «Attribution» згідно зі стандартною класифікацією компонентів і структурою зведеної інформації [1].

В основу складання платіжного балансу покладені **два методологічні принципи**:

1. Перший принцип відображає всі зовнішньоекономічні операції за певний період часу (місяць, квартал, рік). Це показує, що в платіжному балансі відображаються всі економічні операції, що здійснюються за певний термін часу між резидентами цієї країни і нерезидентами.

2. Другий принцип – метод подвійного запису міжнародних операцій, тобто кожна операція подана двома записами, одна з них реєструється як «кредит» і має позитивний знак, а інша – як «дебет» і має негативний знак та показує, якими засобами регулюються взаємні вимоги і зобов'язання між країнами, що виникають

внаслідок зовнішньоекономічної операції. Платіжний баланс **активний** (профіцитний), якщо валютні надходження перевищують платежі, і **пасивний** (дефіцитний), якщо платежі перевищують надходження [2].

Основні компоненти платіжного балансу згруповані за трьома категоріями, а саме:

✓ **рахунок поточних операцій** охоплює:

- експорт товарів і послуг;
- імпорт товарів і послуг;
- первинні доходи до отримання та виплати;
- вторинні доходи до отримання та виплати;

✓ **рахунок операцій з капіталом** містить капітальні трансферти до отримання та виплати, вбуття та набуття невиробничих нефінансових активів;

✓ **фінансовий рахунок** відображає операції з фінансовими активами та зобов'язаннями між резидентами і нерезидентами і містить:

- прямі інвестиції (активи та зобов'язання);
- портфельні інвестиції (активи та зобов'язання);
- фінансові похідні інструменти (активи та зобов'язання);
- інші інвестиції (активи та зобов'язання);
- міжнародні резервні активи.

Дефіцит платіжного балансу, вибір державного впливу та інструментів регулювання зводиться до таких варіантів [2; 3]:

– так звану політику дефляції, тобто обмеження бюджетних видатків переважно на загальносуспільні цілі, «заморожування» цін та виплат по заробітній платі. Її складовими виступають фінансові та грошово-кредитні інструменти – зміна облікової ставки національного Банку, кредитні обмеження, встановлення меж зростання грошової маси;

– девальвацію, спрямовану на стимулювання експорту і стримування імпорту продукції;

– валютні обмеження, пов'язані з блокуванням інвалютної виручки експортерів, ліцензуванням, продажем іноземної валюти імпортерам;

– фінансова і грошово-кредитна політика, що полягає у виділенні бюджетних субсидій експортерам, підвищенні імпортних зборів, мит на імпортні товари, скасування податку з відсотків, що виплачуються країнам-власникам цінних паперів, з метою надходження капіталів у країну.

На стан платіжного балансу можуть впливати такі фактори [3]:

– нерівномірність економічного і політичного розвитку країн, міжнародна конкуренція;

– циклічні коливання економіки;

– зростання закордонних державних витрат, пов'язаних з мілітаризацією економіки і військовими витратами;

- посилення міжнародної фінансової взаємозалежності;
- зміни в міжнародній торгівлі;
- вплив валютно-фінансових факторів;
- негативний вплив інфляції;
- торговельно-політична дискримінація окремих країн;
- надзвичайні обставини: неврожай, стихійні лиха, катастрофи.

Подібні проблеми часто виникають в країнах, що розвиваються. Їх спеціалізація на постачанні на зовнішні ринки одного-двох сировинних товарів, при різкому падінні цін на сировину, може призвести до катастрофічного стану активної частини платіжного балансу, що практично повністю залежить від продажу сировинного товару. Ще одним поширеним порушенням рівноваги зовнішніх платежів є змінювання рівня доходу, різноспрямованість національних пріоритетів окремих країн, коли керівництво країни намагається одночасно вирішити внутрішні (зайнятість і ріст цін) і зовнішні (рівновага балансу) проблеми.

Доволі часто платіжний баланс опиняється «заручником» політики економічного зростання та розширення зайнятості. Інфляційна програма, що забезпечує ріст виробництва і зайнятості, одночасно буде призводити до збільшення диспропорцій платіжного балансу країни. Якщо в країні встановлений плаваючий валютний курс, це призведе до зниження курсу національної валюти, а при фіксованому курсі знадобиться залучення значних зовнішніх додаткових фінансових засобів.

Отже, на платіжний баланс впливають такі макроекономічні чинники: показники національного макроекономічного регулювання (національний дохід, рівень відсоткових ставок, об'єм грошової емісії) та зовнішньоекономічні (обмінний курс, стан золотовалютних резервів, торговий баланс).



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Бреттон-Вудська валютна система – система, що базувалася на золотовалютному і золотодоларовому стандартах і функціонувала за допомогою міждержавного регулювання через Міжнародний валютний фонд.

Валютна система – форма організації грошових відносин, яка містить сукупність правових норм, інструментів та інститутів, за допомогою яких здійснюються платіжнорозрахункові операції між суб'єктами.

Валютна політика – це сукупність економічних, правових та організаційних заходів і форм, що здійснюються державними органами, центральними банківськими і фінансовими установами, міжнародними валютно-фінансовими організаціями у галузі валютних відносин.

Валютна дисконтна політика – це система економічних і організаційних заходів держави з використання облікової ставки процента для орієнтовного коректування валютного курсу, регулювання руху короткотермінових інвестицій та збалансування платіжних зобов'язань.

Валютна девізна політика – це система регулювання валютного курсу купівлею та продажем валюти через валютну інтервенцію та валютні обмеження.

Валютна інтервенція – це форма впливу центрального банку країни на формування курсу національної валюти, що полягає у здійсненні банком цільових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти (твердої) за національну.

Валютні обмеження – це система правових, організаційних та економічних заходів, які регламентують операції з національною та іноземною валютами.

Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни.

Валютний курс, оснований на системі змінного паритету, коли держава встановлює твердий валютний курс щодо базової валюти, проте зв'язок між динамікою курсів не автоматичний, а встановлюється за спеціальною формулою з урахуванням різниці в темпах зростання цін.

Вільно конвертована валюта – валюта, обмін якої здійснюється без обмежень на будь-які іноземні валюти.

Внутрішня конвертованість – це такий режим, за якого тільки резиденти країни мають право **купувати**, здійснювати операції в країні з **активами у формі валюти та банківських депозитів**, деномінованих в іноземній валюті.

Генуезька валютна система – засновувалася на золотодевізному і золотозлитковому стандартах. Її основні принципи: 1) здійснення міжнародних розрахунків не тільки за допомогою золота, а й національними валютами провідних країн (США, Великої Британії, Франції); 2) збереження золотих паритетів і вільного колювання валютних курсів; 3) забезпечення розміну на золото долара США, французького франка та англійського фунта стерлінгів; 4) розмін валют інших країн на золото – через валюти провідних країн, розмінні на грошовий метал – девізи.

Девізи – це платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для здійснення міжнародних розрахунків.

Девальвація – це зниження курсу національної валюти щодо іноземної шляхом зміни валютного паритету.

Диверсифікація валютних резервів – це політика держави або великих компаній, спрямована на регулювання структури валютних запасів шляхом внесення в їхній склад валют різних країн з метою захистити себе від падіння курсу валюти однієї країни.

Договірний фіксований курс – спирається на погоджений еталон – офіційну ціну золота, або на поєднання золота та певних валют, чи на одну або кілька валют.

Зовнішня конвертованість – зовнішня конвертованість – право резидентів здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами (існує на Україні).

Золотомонетна валютна система – перша світова система – була стихійно сформована в XIX столітті після промислової революції, на базі золотого стандарту.

Золотий стандарт – це механізм обміну національних валют, заснований на встановленні фіксованої ваги золота, до якого прирівнювалася паперова грошова одиниця певного грошового номіналу.

Іноземна валюта – це грошова одиниця, що емітується банківською системою інших країн.

Конвертованість валюти – це здатність резидентів та нерезидентів вільно без обмежень обмінювати її на іноземну і використовувати в угодах з реальними і фінансовими активами.

Кошиковий курс – прив'язаний до штучно побудованих комбінацій валют основних торговельних партнерів.

Курс покупця (bid rate) – це курс, за яким банк-резидент купує іноземну валюту за національну.

Курс продавця (offer rate) – це курс, за яким банк продає іноземну валюту за національну.

Міжнародна (регіональна) валюта – це грошова розрахункова одиниця, що емітується міжнародними фінансово-кредитними установами і функціонує за міждержавними угодами.

Міжнародна (регіональна) валютна система – це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн. **Світова валютна система** – це форма організації міжнародних валютних відносин, що історично склалася і закріплена міждержавною домовленістю.

Міжнародні валютні відносини – сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств.

Національна валюта – це встановлений законом платіжний засіб певної країни, що емітується національною банківською системою міжнародних відносин.

Національна валютна система – це форма організації валютних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, що закріплена національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права.

Неконвертована валюта – це замкнута валюта, у країнах, де для резидентів та нерезидентів уведена заборона обміну валют.

Непряме котирування – кількість іноземної валюти за одиницю національної.

Номінальний валютний курс – це курс між двома валютами, тобто відносна ціна двох валют.

Нуліфікація – це скасування старих грошових одиниць і введення нових.

Офіційний валютний курс – котирується центральним банком на основі політики, що проводиться державою в галузі валютних курсів, з урахуванням операцій, що проводяться на міжбанківському валютному ринку.

Плаваючий валютний курс – змінюється під впливом попиту та пропозиції на валютному ринку.

Платіжний баланс – це статистичний звіт, в якому відображені всі міжнародні операції резидентів країни з нерезидентами за певний період часу.

Пряме котирування – кількість національної валюти за одиницю іноземної.

Реальний валютний курс – це номінальний валютний курс, скоригований на відносний рівень цін у своїй країні і тій країні, до валюти якої котирується національна валюта.

Реально фіксований валютний курс – спирається на золотий паритет і допускає відхилення валютного курсу від золотого паритету в рамках золотих точок.

Ревальвація – зворотна девальвації, тобто підвищення курсу національної валюти шляхом зміни валютного паритету.

Режим повної конвертованості – дає можливість усім юридичним і фізичним особам, резидентам і нерезидентам вільно витрачати валюту певної держави з будь-якою метою.

Резервна валюта – валюта, у якій центральні банки інших держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків за зовнішньоторгівельними операціями та іноземними інвестиціями і що є базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн.

Ринковий валютний курс – встановлюється на внутрішньому валютному ринку основними його учасниками.

Сильна (тверда) – валюта, стійка щодо власного номіналу, а також курсів інших валют. Забезпечена золотом або іншими цінностями (коштовностями, товарами).

Слабка (м'яка) – валюта, нестійка щодо власного номіналу і до курсів інших валют.

Спот-курс – курс обміну протягом не більше 2 робочих днів з моменту досягнення угоди про курс, тобто курс на ринку на певну дату.

Строковий (форвардний курс) – визначається шляхом додавання премії від поточного курсу чи віднімання знижки з нього.

Фіксінг – визначення міжбанківського курсу послідовним співставленням попиту і пропозиції по кожній з валют і встановлення курсу продавця і покупця.

Фіксований валютний курс передбачає наявність твердих зареєстрованих паритетів, що покладені в основу валютних курсів і підтримуються державними валютними органами.

Часткова конвертованість – застосовуються обмеження для резидентів з окремих видів валютних операцій (обмін не на всі валюти та не з усього комплексу операцій).

Частково конвертована валюта – це валюта, яка обмінюється тільки на деякі інші валюти.

Ямайська валютна система (система плаваючих валютних курсів) – передбачає відмову від низки принципів Бреттон-Вудської валютної системи, включно з повною демонетизацією золота (відмова від золотого стандарту) і остаточним переходом до використання як світових грошей тільки національних валют та міжнародних розрахункових одиниць – спеціальних прав запозичення, які випускає МВФ.



ТЕСТИ

1. Міжнародна валютно-кредитна установа, яка має статус спеціалізованого відділення ООН і створена на міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі 1944 р.:

- а) Світовий банк;
- б) Європейський банк реконструкції та розвитку;
- в) Міжнародний валютний фонд;
- г) Банк міжнародних розрахунків.

2. Валютні інтервенції на валютному ринку здійснює:

- а) уряд країни;
- б) центральний банк країни;
- в) комерційні банки;
- г) валютна біржа.

3. Частково конвертована валюта забезпечується за умови, коли:

- а) держава-емітент валюти використовує ті чи інші обмеження;
- б) держава-емітент вводить заборону конвертації національної валюти на іноземні валюти;
- в) держава-емітент вводить режим плаваючих валютних курсів;
- г) держава-емітент вводить режим фіксованого валютного курсу.

4. Закріплена національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права, складова частина грошової системи країни, яка має відносну самостійність і виходить за національні кордони – це:

- а) валютний режим;
- б) міжнародна валютна система;

- в) конвертованість валюти;
- г) національна валютна система.

5. *Міжнародна валютна ліквідність – це:*

- а) складова частина грошової системи країни, яка є відносно самостійною і виходить за національні кордони;
- б) сукупність заходів, що здійснюються у сфері міжнародних валютних відносин та інших економічних відносин відповідно до поточних та стратегічних цілей країни;
- в) міжнародна валютна система, що ґрунтується на повній демонетизації золота у сфері валютних відносин та введенні СПЗ;
- г) здатність країни або групи країн забезпечувати своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань проблемними для кредитора платіжними засобами.

6. *Ціна американського автомобіля у Німеччині дорівнює 10 000 євро. На скільки зросте виручка американського експортера після зміни курсу від 2,5 євро за долар до 2 євро за долар?*

- а) 4 000 доларів;
- б) 2 000 доларів;
- в) 1 000 доларів;
- г) 500 доларів.

7. *Для Бреттон-Вудської валютної системи не є характерним:*

- а) використання принципу фіксованих валютних курсів;
- б) повна демонетизація золота у сфері валютних відносин;
- в) використання принципу плаваючих валютних курсів;
- г) перетворення СДР у головний резервний актив і міжнародний засіб розрахунку та платежу.

8. *Законодавче встановлене співвідношення між двома валютами – це:*

- а) валютний курс;
- б) валютне обмеження;
- в) валютний паритет;
- г) спеціальні права запозичення.

9. *Метод прямого валютного котирування означає:*

- а) одиниця національної валюти дорівнює певній кількості іноземної валюти;
- б) режим плаваючих валютних курсів;
- в) одиниця іноземної валюти дорівнює певній кількості національної валюти;
- г) немає правильної відповіді.

10. Європейська валютна система – це:

- а) міжнародна валютна система;
- б) національна валютна система;
- в) глобальна валютна система;
- г) регіональна валютна система.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Визначте поняття «міжнародні валютні відносини».
2. Назвіть види валют.
3. Які елементи містить світова валютна система?
4. Що являють собою валютні курси?
5. Назвіть види валютних курсів.
6. Які чинники впливають на динаміку валютних курсів?



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Завдання 1. Вам необхідно купити швейцарські франки в обмін на 1 мільйон євро.

Банк пропонує зробити це за крос-курсом. Водночас відомо, що $USD/CHF = 2,0615 - 2,0920$ та $EUR/USD = 1,0642 - 1,0950$.

Визначити валютний курс, за яким ви будете проводити цю операцію, та суму швейцарських франків, яку ви одержите.

Розв'язання

1. Розрахуємо валютний курс EUR/CHF за умови наявності курсів з прямим та зворотним котируванням:

$$\text{bid } EUR/CHF = 2,0615 \times 1,0642 = 2,1938$$

$$\text{offer } EUR/CHF = 2,0920 \times 1,0950 = 2,2907$$

Отже, крос-курс $EUR/CHF = 2,1938/2,2907$.

2. Визначимо кількість швейцарських франків, яку можна отримати за 1 мільйон євро:

$$1\,000 \text{ тис. EUR} = 1\,000 \times 2,1938 = 2\,193,8 \text{ тис. CHF.}$$

Відповідь: $EUR/CHF = 2,1938/2,2907$; 2 193,8 тис. швейцарських франків.

Завдання 2. Розрахувати форвардний курс через 3 місяці та 5 днів, якщо спот-курс USD/CHF дорівнює 1,5905 – 1,5915, своп-ставки на 3 місяці 170 – 165, на 4 місяці – 220 – 210.

Розв'язання

1. Визначаються своп-ставки за четвертий місяць (віднімаються своп-ставки на 3-й місяць від своп-ставок за 4-й місяць $220 - 170 = 50$ та $210 - 165 = 45$).

2. Визначаються своп-ставки за один день четвертого місяця (своп-ставки за 4 місяць поділити на 30 днів $50/30 = 1,7$ та $45/30 = 1,5$).

3. Визначаються своп-ставки за п'ять днів четвертого місяця (ставки за один день помножити на 5 : $1,7 \times 5 \approx 8$ та $1,5 \times 5 \approx 7$).

4. Визначаємо своп-ставки за 3 місяці та п'ять днів (ставки за 5 днів четвертого місяця + ставки на 3 місяці $170 + 8 = 178$ та $165 + 7 = 172$).

5. Тепер визначаємо форвардний курс за загальними правилами: оскільки своп-ставки надаються в порядку більша-менша, то ми їх віднімаємо від спот-курсу ($1,5905 - 0,0178$ та $1,5915 - 0,0172$).

Для наочності оформимо розрахунки в табл. 9.4.

Таблиця 9.4

**Визначення форвардного курсу за «рваною датою»
за допомогою своп-ставок**

<i>CHF/USD</i>	Курс купівлі	Курс продажу
Спот-курс	1,5905	1,5915
Своп-ставки на три місяці	0,0170	0,0165
Своп-ставки на чотири місяці	0,0220	0,0210
Своп-ставки за 4-й місяць	0,0050	0,0045
Своп-ставки за один день 4-го місяця	0,0050/30	0,0045/30
Своп-ставки за 5 днів 4-го місяця	0,0008	0,0007
Своп-ставки за 3 місяці 5 днів	0,0178	0,0172
Форвардний курс	1,5727	1,5743

Відповідь: форвардний курс $1,5727 - 1,5743$.



РОЗРАХУНКОВО-СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Розрахунково-ситуаційне завдання 1. Вам необхідно купити японські єни в обмін на 20 000 українських гривень.

Банк пропонує зробити це за крос-курсом, при цьому якщо $USD/UAH = 27,7500 - 28,0500$ та $USD/JPY = 106,52 - 109,10$.

Визначити валютний курс, за яким ви будете проводити цю операцію, та суму японських єн, яку ви одержите.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2. Розв'язати задачу за даними, наведеними в табл. 9.5.

Таблиця 9.5

Вихідні дані

Валюти	Частка валюти в кошику СДР (%)	Валютний курс за 1 دلار	Валютні компоненти кошика СДР	Доларовий еквівалент валютних компонентів
Долар США			0,781	0,781
Євро	29,4	1,533		0,562
Японська єна		138,438	15,569	
Фунт стерлінгів		1,013		0,455
Всього	100			

Розрахувати курс СДР. Для спрощення розрахунків вважати, що коригування для всіх валют однакове.

Розрахунково-ситуаційне завдання 3. Розрахуйте і прокоментуйте реальний ефективний курс гривні за прямим котируванням за даними, наведеними в табл. 9.6.

Таблиця 9.6

Вихідні дані

Рік	Долар (США)		ЄВРО (ЄС)		Російський рубль (РФ)	
	Еп (номінальний курс)	Частка розрахунків, %	Еп (номінальний курс)	Частка розрахунків, %	Еп (номінальний курс)	Частка розрахунків, %
2018	1 : 24	60	1 : 29	25	1 : 0,25	15
2019	1 : 28	60	1 : 32	25	1 : 0,35	15



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Платіжний баланс. URL: http://pidruchniki.com/1535081838441/ekonomika/platizhniy_balans_osnovniy_instrument_regulyuvannya_zovnishnoekonomichnoyi_diyalnosti_krayini (Дата звернення: 15.03.2019).

2. Корнієнко Є. С. Загальні положення та методи прогнозування платіжного балансу, їх застосування для оцінки платіжного балансу України на 2002 рік. *Фінансові ризики*. 2002. № 1–2(29). С. 41–50.

3. Лук'яненко І. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти: монографія. К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська Академія», 2004. 584 с.

4. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Т. В. Шталь та ін. Харків: «Видавництво «Форт», 2015. 364 с.

5. Міжнародні економічні відносини: практикум: навч. посіб. для студ. галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» напряму підготовки 6.030503 «Міжнародна економіка» / В. В. Дергачова, О. М. Згуровський, І. М. Манаєнко; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Електронні текстові дані. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. 80 с. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/23063/1/mizhnarodni_ekonom_vidnosyny.pdf/

6. Міжнародні економічні відносини: підручник / за редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 602 с.

ТЕМА 10

МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНІ ТА РОЗРАХУНКОВІ ВІДНОСИНИ

10.1. Міжнародний кредит та його роль

у міжнародних економічних відносинах

10.2. Форми міжнародного кредиту

10.3. Умови міжнародного кредиту

10.4. Міжнародні розрахунки у системі міжнародних економічних відносин

10.5. Міжнародні організації у сфері фінансової політики

10.1. Міжнародний кредит та його роль

у міжнародних економічних відносинах

Міграція позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин відбувається у формі міжнародного кредиту.

Міжнародний кредит – міждержавний рух капіталу у формі надання валютних і товарних ресурсів на умовах зворотності, строковості та платності.

Як економічна категорія він виражає відносини між кредиторами та позичальниками різних країн з питань надання, використання та погашення позики разом із відповідними відсотками.

Міжнародне запозичення – зворотна сторона міжнародного кредитування.

Міжнародний кредит та міжнародне запозичення формують міжнародні кредитні відносини, які ґрунтуються на певних принципах (рис. 10.1).

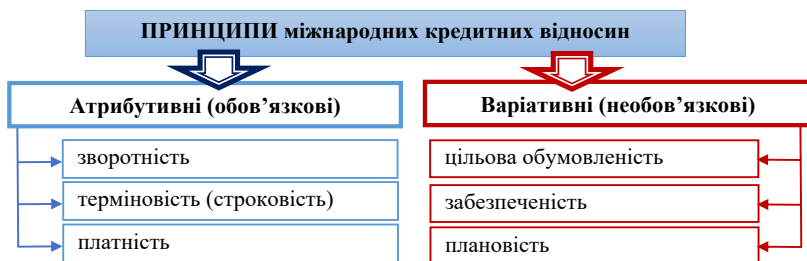


Рис. 10.1. Принципи міжнародних кредитних відносин

До **функцій міжнародного кредиту** належать такі:

- мобільний та ефективний перерозподіл фінансових коштів та матеріальних ресурсів між країнами для забезпечення потреб розширеного відтворення міжнародної економіки;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності країн;
- сприяння інтенсифікації процесів накопичення капіталів, надання можливості окремим країнам або долати внутрішні наявні ресурсні обмеження, або розв'язувати проблему перенагромадження капіталу і падіння його прибутковості;

- коригування ціни капіталу – світової ставки відсотка;
- прискорення процесів капіталізації через зменшення термінів реалізації товарів і послуг у національних економіках та в міжнародній економіці загалом;
- зниження витрат обігу і виробництва.

Позитивні на негативні наслідки міжнародного кредитування наведені на рис. 10.2.



Рис. 10.2. Позитивні на негативні наслідки міжнародного кредитування

Для уникнення кредитних криз, чи криз зовнішньої заборгованості, зміцнення позицій країни-кредитора на міжнародному кредитному ринку проводиться **кредитна політика**, основною метою якої є зміцнення позицій країни-кредитора і створення в країнах-боржниках (позичальниках) умов для своєчасного погашення зовнішніх позик. З метою зміцнення позицій ведучих країн-кредиторів банки, держави, міжнародні фінансові організації періодично проводять політику кредитної дискримінації і кредитної блокади стосовно визначених країн-позичальників.

Кредитна дискримінація – це встановлення гірших умов одержання, використання погашення міжнародного кредиту для визначених позичальників порівняно з іншими з метою здійснення на них економічного чи політичного тиску.

До методів кредитної дискримінації можна віднести:

- обмеження розмірів кредиту;
- скорочення всього терміну чи пільгового періоду;
- підвищення процентних ставок, комісійних премій і зборів;
- вимоги додаткового забезпечення;
- раптове призупинення використання кредиту чи скорочення його суми;
- додаткові вимоги політичного та економічного характеру.

Ще більш твердою санкцією кредитної політики є **кредитна блокада** – відмова надавати кредити тій чи іншій країні. Зазвичай кредитна блокада оголошується з політичних міркувань або країнам-банкрутам, що оголосили дефолт (відмова платити за зовнішніми боргами). Наприклад, у 1985 р. США організували кредитну блокаду Нікарагуа. У 1947 р. МБРР відмовився надати кредит Чехословаччині та Польщі, а в 1971 р. – Чилі.

Фактори поширення кредитних відносин у міжнародній сфері:

- інтернаціоналізація виробництва і капіталу;
- потреба у гнучкому валютно-кредитному механізмі для обслуговування ЗЕД;
- активізація на сучасному етапі структурної перебудови окремих економік;
- активізація міжнародних економічних зв'язків;
- зміцнення позицій ТНК;
- науково-технічна революція і досягнення у сфері комунікаційних технологій;
- лібералізація національних законодавств.

10.2. Форми міжнародного кредиту

Міжнародний кредит має різні форми, які можна класифікувати за ознаками, що характеризують окремі сторони кредитних відносин (рис. 10.3).

1. За цільовим призначенням виділяють такі види кредитів:

1.1. Зв'язані кредити – кредити, що надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді, які своєю чергою поділяються на:

- **комерційні кредити** – це кредити для закупівлі певних видів товарів і послуг;
- **інвестиційні кредити** – це кредити для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів;
- **проміжні кредити** – це кредити для змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт.

1.2. Незв'язані або фінансові кредити – це кредити, які не мають цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі.

2. За загальними джерелами виділяють такі види кредитів:

2.1. Внутрішні кредити – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності іншим національним суб'єктам.

2.2. Іноземні (зовнішні) кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій.

2.3. Змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

3. За формою кредитування виділяють такі види кредитів:

3.1. Товарні кредити – це міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі;

3.2. Валютні (грошові) кредити – це кредити, надані у грошовій формі: у національній або іноземній валюті.

4. За формою забезпечення виділяють такі види кредитів:

4.1. Забезпечені кредити – це кредити, забезпечені нерухомістю, товарами, товарними документами, цінними паперами, золотом та іншими цінностями як заставою.

4.2. Бланкові кредити – це кредити, надані під зобов'язання боржника вчасно їх погасити, документом тут виступає соло-вексель з одним підписом позичальника. Різновидами бланкових кредитів є:

– **овердрафт** – списання коштів з рахунку клієнта у розмірах, більших за залишки на його рахунку, відкриваючи у такий спосіб кредит;

– **конткорент** – надається клієнтом з високою кредитною репутацією, які відчують постійні потреби в кредитах під поточну виробничу діяльність.

5. За терміном кредиту виділяють такі види кредитів:

5.1. Надстрокові кредити – це кредити добові, тижневі, до трьох місяців.

5.2. Короткострокові кредити – це кредити до одного року.

5.3. Середньострокові кредити – це кредити від одного року до п'яти років, іноді до семи-восьми.

5.4. Довгострокові кредити – це кредити понад десять років.

6. За валютою позики виділяють такі види кредитів:

6.1. Кредити у валюті країни-позичальника.

6.2. Кредити у валюті країни-кредитора.

6.3. Кредити у валюті третьої країни.

6.4. Кредити у міжнародній грошовій одиниці (СПЗ, екою (до 1999 р.), євро).

7. За кредиторами виділяють такі види кредитів:

7.1. Приватні кредити – це кредити, надані приватними особами.

7.2. Урядові (державні) кредити – це кредити, надані урядовими установами від імені держави.

7.3. Кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій.

7.4. Змішані кредити – це кредити, в яких беруть участь приватні підприємства, компанії та відповідні державні органи.

7.5. Синдиковані (консорціальні) кредити – це кредити, які надаються групою банків у межах однієї кредитної угоди, що дає змогу розподілити між ними як суму кредиту, так і ризики, пов'язані з їхнім наданням. Виділяють зокрема єврокредити, які поділяються на:

- *стенд-бай* – це кредит МВФ для стабілізації платіжного балансу країни;
- *револьверний кредит* – це автоматично поновлюваний (з лат. *revolve* – обертатися) кредит (кредитна лінія).

7.6. Фірмові (комерційні) кредити – це кредити, що надаються фірмами.

7.7. Банківські кредити – це кредити, які надаються банками, іноді посередниками (брокерами). Банківські кредити розрізняють за такими ознаками:

1) За цільовим призначенням:

- *експортні кредити* – це кредити, що видаються банком країни-експортера банкові країни-імпортера для кредитування поставок товарів;

- *факторинговий кредит* (з англ. *factor* – агент, посередник) – це кредит, який видається банком позичальнику внаслідок перевідступлення факторинговій компанії (банку) як неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур і векселів), що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту, так і зобов’язань по відповідному обслуговуванню поставальника;

- *форфейтинговий кредит* (з фр. «*a forfait*» – відмова від прав) – це кредит, що передбачає продаж середньострокових боргових зобов’язань чи вимог по зовнішньоторгових контрактах якому-небудь кредитному інституту (форфейтеру) при наданні достатнього забезпечення.

- *фінансові кредити* – це кредити, які дають змогу закуповувати товари на будь-якому ринку, часто не пов’язані з товарними поставками (погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті).

2) За технікою надання:

- *акцептні кредити* – це кредити, що надають у формі акцепту тратти. Експортер домовляється з імпортером, що платіж за товари буде здійснений через банк шляхом акцепту тим виставлених експортером тратт;

- *акцептно-рамбурсні кредити* – це кредити, що ґрунтуються на поєднанні акцепту векселів експортера банком третьої країни і переказі (рамбурсуванні) суми векселя імпортером банкові-акцептанту;

- *облікові кредити* – це кредити, що надаються шляхом купівлі банком векселя до настання терміну оплати по ньому. Право на вимогу переходить до банку, кошти сплачуються експортеру.

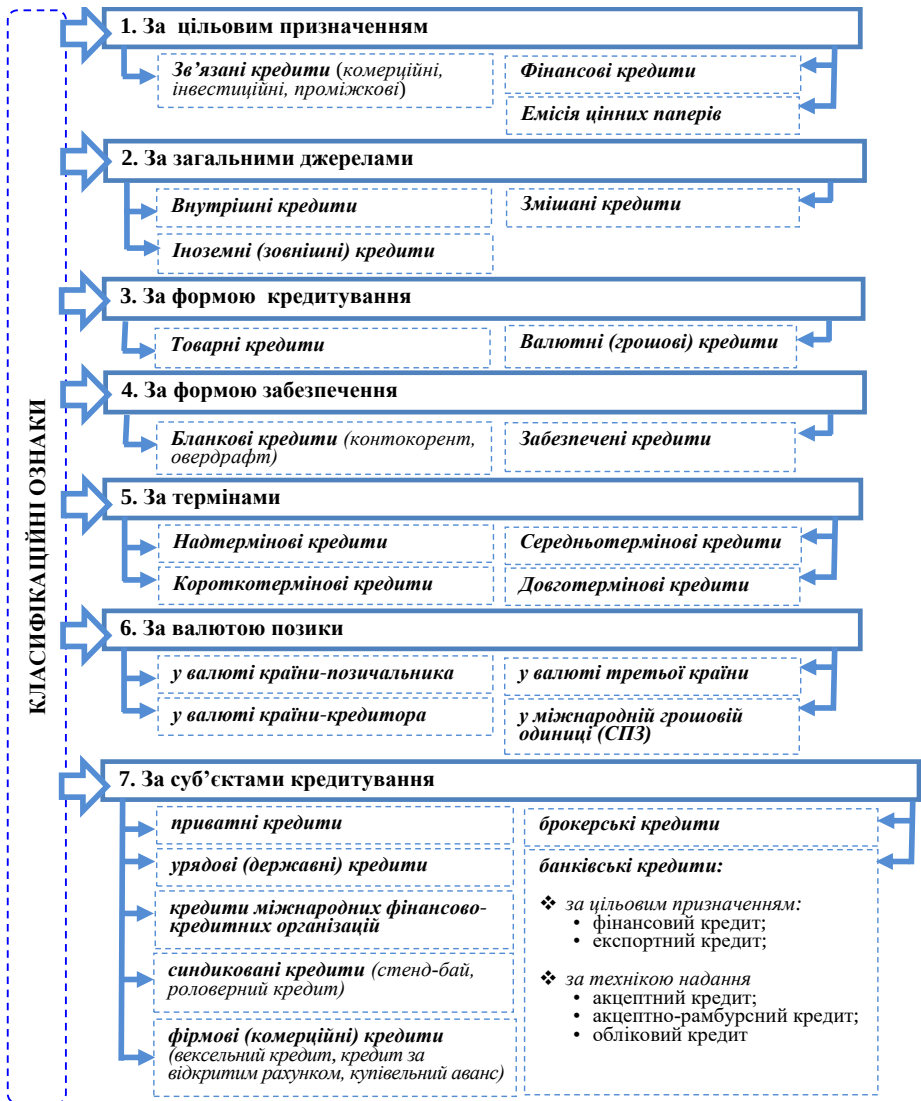


Рис. 10.3. Форми міжнародного кредиту

10.3. Умови міжнародного кредиту

Умови міжнародного кредиту містять поняття:

1. Валюта кредиту і платежу важливі для міжнародного кредиту, оскільки нестійкість валют може спричинити втрати кредитора. На вибір валюти позики впливає низка факторів, зокрема рівень процентної ставки, практика міжнародних

розрахунків, рівень інфляції, динаміка курсу валюти. Валютою міжнародного кредиту можуть бути національні валюти, євровалюти, СДР. Якщо кредит наданий будь-якою міжнародною організацією або банком-нерезидентом, то він уже вважається кредитом у євровалюті.

Кредитна заборгованість може бути погашеною в іншій валюті, тобто валюта кредиту та валюта платежу можуть і не збігатися. Цей принцип застосовується у практиці надання так званих м'яких кредитів, які набули поширення у кредитних відносинах розвинутих країн з країнами, що розвиваються, коли погашення боргу відбувається в національній валюті країни боржника.

2. Сума кредиту – це частина позичкового капіталу, який наданий у товарній або грошовій формі. Сума фірмового кредиту фіксується в комерційному контракті. Сума банківського кредиту (кредитна лінія) визначається кредитною угодою. Кредит можна надавати у вигляді одного або кількох траншів (часток).

3. Термін міжнародного кредиту залежить від таких факторів цільового призначення кредиту:

- співвідношення попиту і пропозиції на аналогічні кредити;
- розміру контракту;
- національного законодавства;
- міждержавних угод.

Термін залежить також від стадії руху товару, яка покривається кредитом, від характеру цього товару.

Повний термін вважається від моменту початку використання кредиту до його остаточного погашення і розраховується за формулою:

$$C_p = P_v + L_p + P_p, \quad (10.1)$$

де C_p – повний термін кредиту;

P_v – період використання;

L_p – пільговий період;

P_p – період погашення.

Пільговий період кредиту дуже важливий у комерційних угодах при постачанні комплектуючих частин, оскільки в цьому разі початок його погашення по можливості наближається до моменту введення в експлуатацію закупленого обладнання.

Середній термін кредиту під час рівномірного використання і погашення визначається за формулою:

$$\bar{C} = \frac{1}{2} P_v + L_p + \frac{1}{2} P_p, \quad (10.2)$$

де $\bar{C}$ – середній термін кредиту.

Якщо використання і погашення кредиту відбувається нерівномірно, то визначити середній термін можна за формулою:

$$\bar{C} = \frac{3_1 + 3_2 + \dots + 3_n}{Lim}, \quad (10.3)$$

де $3_1 + 3_2 + \dots + 3_n$ – заборгованість (на певну дату) з використаного, але не погашеного кредиту;

Lim – сума (ліміт) кредиту.

4. За умовами погашення розрізняють кредити:

- з рівномірним погашенням однаковими частками;
- з нерівномірним погашенням (залежно від принципу і графіка);
- з одноразовим погашенням всієї суми зразу;
- анuitетні (однакові річні внески основної суми позики і процентів).

5. Вартість кредиту. Загальна вартість кредиту складається з таких елементів:

А. Договірні витрати по кредиту:

а) основні:

- сума повернення кредиту;
- відсотки за кредитом;
- витрати з оформлення застави комісії;

б) додаткові:

- суми, що виплачуються за гарантію;
- спеціальна банківська комісія (залежить від суми та строку кредиту);
- одноразова банківська комісія;
- комісія за зобов'язання надати позичку і за резервування коштів (0,2–0,75 % річних – за середньостроковими і довгостроковими кредитами);
- комісія за управління банку-менеджеру (0,5 % суми кредиту);
- комісія банкам за участь (0,2–0,5 %).

Б. Приховані витрати по кредиту:

а) завищення ціни товару за фірмовими кредитами;

б) примусові депозити в установленому розмірі від позики;

в) вимога страхування кредиту в певній страховій компанії;

г) завищення банком комісії з інкасації товарних документів.

Ціна міжнародного кредиту базується на відсоткових ставках країн-провідних кредиторів, насамперед США, Японії, Німеччини.

За єврокредитами практикуються міжнародні процентні ставки ЛІБОР. За аналогією з ЛІБОР в інших світових фінансових центрах стягуються: в Бахреїні – БІБОР, Сінгапурі – СІБОР, Франкфурті-на-Майні – ФІБОР, Парижі – ПІБОР, Люксембурзі – ЛЮКСІБОР.

6. Забезпечення кредиту

До альтернативних видів кредитного забезпечення належать:

- а) відкриття цільових накопичувальних рахунків;
- б) заставу активів;
- в) переуступка прав за контрактами.

10.4. Міжнародні розрахунки в системі міжнародних економічних відносин

Міжнародні розрахунки являють собою систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних відносин.

Основні суб'єкти міжнародних розрахунків вступають у певні відносини між собою стосовно товаросупроводжувальних документів і поточного оформлення платежів. До них належать:

- імпортери;
- експортери;
- банки, кредитні установи, що їх обслуговують;
- держава;
- міжнародні організації;
- фізичні особи.

Особливості міжнародних розрахунків наведені на рис. 10.4.

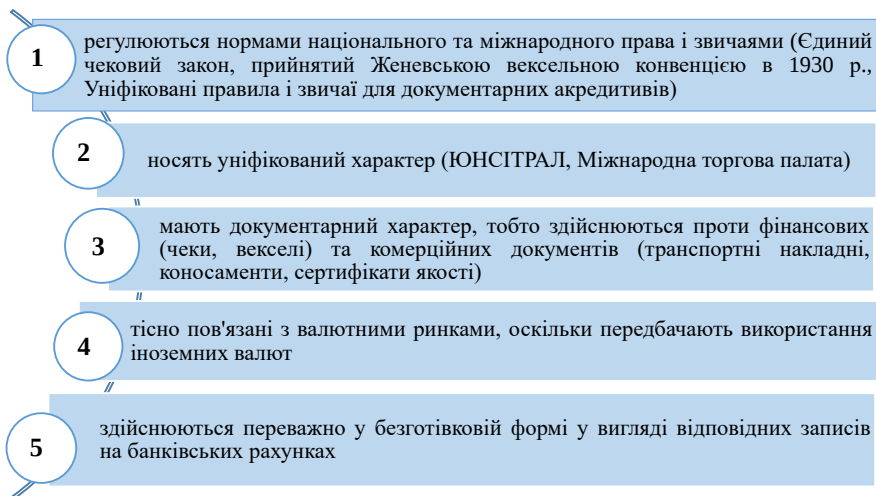


Рис. 10.4. Особливості міжнародних розрахунків

Найпоширенішими умовами міжнародних розрахунків є:

1. Негайні платежі «сконто» – платежі виконуються, коли покупець отримав товар чи документи на нього. Якщо оплата відбувається не пізніше десяти днів, то постачальник зазвичай робить покупцеві знижку з ціни у визначеному розмірі (приблизно 3 %). Операція «сконто» підкреслює швидкість здійснення платежу за певну винагороду. Під готівковим платежем розуміють оплату повної вартості товару до переходу цього товару чи товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця або в момент цього переходу.

2. Платежі в кредит «інстолмет» – комерційний (фірмовий) кредит, тобто кредит експортера імпортеру або видача авансів імпортером експортеру. Умови комерційного кредиту вказуються при укладенні контракту, з урахуванням особливостей законодавства країн-контрагентів. Поширення у зовнішній торгівлі комерційного кредиту зумовлює зростання ролі кредитних засобів платежу – чеків і векселів. Третім засобом платежу, що використовується у міжнародній торгівлі, є банківський переказ, який здійснюється за допомогою пересилання платіжного доручення від одного банку до іншого.

Типи міжнародних розрахунків наведені в табл. 10.1.

Таблиця 10.1

Типи міжнародних розрахунків

Типи			
Національна валюта	Міжнародна колективна валюта (СПЗ, євро)	Клірингові розрахунки	Золото
торгові, кредитні і платіжні угоди між країнами; напряму	торгові, кредитні і платіжні угоди у межах інтеграційних угруповань країн	міжнародні платіжні угоди клірингового типу – угоди між урядами двох і більше країн про обов'язковий взаємний залік міжнародних вимог і зобов'язань	використовується в міжнародних розрахунках опосередковано: воно продається на ринку золота за валюту, якою продавцю золота необхідно розрахуватися зі своїми постачальниками

Міжнародні розрахунки можна класифікувати за такими ознаками:

1. Залежно від специфіки суб'єкта виділяють такі види міжнародних розрахунків:

- між конкретними контрагентами;
- між банками;
- між банком і контрагентом;
- між державою і банком;
- між державами.

2. *Залежно від взаємодії суб'єктів* виділяють міжнародні розрахунки:

- напряду;
- через посередників.

3. *Залежно від об'єкта* виділяють такі міжнародні розрахунки:

- торгові операції;
- інвестиційні операції;
- некомерційні операції.

Розрахунки також організовуються за допомогою платіжних доручень, телеграфних переказів інкасо, тощо (табл. 10.2).

Розглянемо форми міжнародних розрахунків у наступному пункті.

Під час здійснення зовнішньоторгових операцій дуже важливий правильний вибір форми розрахунків, оскільки це дає змогу учасникам угоди знижувати витрати і ризики, пов'язані з невиконанням протилежною стороною своїх зобов'язань за угодою.

Таблиця 10.2

**Способи і засоби платежів, що використовуються
в міжнародних розрахунках**

Способи платежів	Засоби платежів	Форми розрахунків
1. Платіж готівкою 2. Авансовий платіж 3. Платіж у кредит	1. Чеки. 2. Перевідні векселі. 3. Банківські трати. 4. Поштові платіжні доручення. 5. Телеграфні (телексні платіжні доручення). 6. Грошові перекази через систему SWIFT	1. Документарні: (акредитиви, інкасо). 2. Недокументарні: — платіж на відкритий рахунок; — авансові платежі; — банківський переказ; — векселі; — чеки

Форма міжнародних розрахунків – це спосіб оформлення, передавання та оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, що використовуються в міжнародній практиці.

На вибір форм розрахунків впливають:

- а) вид товару;
- б) наявність кредитної угоди;
- в) платоспроможність і репутація контрагентів із зовнішньоекономічних угод.

Міжнародні розрахунки поділяють на 2 групи (рис. 10.5): документарні та недокументарні.



Рис. 10.5. Форми міжнародних розрахунків

Документарні розрахунки – розрахунки, за яких умовами платежу є «документи проти платежу», тобто виплата потрібної суми здійснюється за поданими комерційними документами, які супроводжують фінансові документи.

Фінансові документи – це переказні та прості векселі, чеки, платіжні розписки або інші інструменти отримання платежу.

Комерційні документи – це рахунки-фактури, завантажувальні документи, документи на право власності, інші документи, які не є фінансовими.

До **основних комерційних документів** належать:

1. Зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, яка спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

2. Рахунок-фактура (інвойс) – документ, який супроводжує переміщення товарів через митні кордони, вказує їхню вартість та дозволяє їх ідентифікувати. Є основою визначення митної вартості товару та взаєморозрахунків контрагентів.

3. Рахунок-проформа – комерційний документ, який містить відомості про ціну товару, але не використовується для здійснення розрахунків за товар (бартер, консигнація, ордерні поставки, давальницька сировина, готова продукція, виставки, ярмарки).

4. Дозволи та сертифікати уповноважених органів (ветеринарні, фітосанітарні сертифікати, сертифікати якості, індивідуальні ліцензії тощо).

5. Митні документи (вантажно-митна декларація – ВМД).

6. Транспортні документи:

- міжнародна автомобільна накладна (CMR);
- залізнична накладна;

- авіаційна вантажна накладна (air waybill);
- коносамент;
- карнет-ТІР або книжка МДП (Carnet-TIR);
- подорожній лист.

До **недокументарних розрахунків** відносять:

1. Авансовий платіж – грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Використовується тільки у разі незадовільного кредитного стану імпортера чи при наявності складнощів в отриманні експортером грошових коштів, необхідних для виробництва замовлених імпортером товарів.

2. Платіж на відкритий рахунок – періодичні платежі покупця продавцю у встановлені строки. Контрагенти операції вводять відкриті рахунки, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Порядок розрахунків визначається угодою контрагентів операції, контроль за своєчасністю платежів здійснюють самі учасники угоди.

3. Банківський переказ – доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання і коштом переказника іноземному отримувачу із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

Взаємовідносини між банками здійснюються згідно з кореспондентськими угодами при переказі коштів на кореспондентські рахунки.

Кореспондентська угода – угода між двома чи кількома банками про здійснення розрахунків і платежів одним із них за дорученням іншого.

Кореспондентський рахунок – рахунок для обліку розрахунків, які виконує одна банківська установа за дорученням і коштом іншої банківської установи на підставі укладеної кореспондентської угоди. Виділяють два види кореспондентських рахунків:

- **рахунок «ностро»** – кореспондентський рахунок, відкритий вітчизняним банком в іноземному банку-кореспонденті (рахунок резидента в банку нерезидента);
- **рахунок «лоро»** – рахунок банка-кореспондента, відкритий у вітчизняному банку (рахунок нерезидента в банку резидента).

Виконання банківського переказу здійснюється в кілька етапів:

1. Переказ відбувається одночасно з відвантаженням товару.
2. Експортер відвантажує товар і отримує товарні документи від перевізника.
3. Експортер відправляє повідомлення про відвантаження та інші комерційні документи імпортеру.
4. Імпортер подає заявку на переказ.
5. Імпортер отримує товари.

6. Банк імпортера, отримавши заявку на переказ, здійснює списання грошей з валютного рахунку клієнта і зараховує їх на рахунок банку-кореспондента.

7. Банк експортера:

- перевіряє одержані документи;
- списує гроші з рахунку банку імпортера, зараховує їх на рахунок поставальника;
- передає документи про отримання ним грошей і виписку з рахунку клієнта.

Порядок здійснення банківського переказу представлений на рис. 10.6.



Рис. 10.6. Порядок здійснення банківського переказу

4. Розрахунковий чек – спеціальний документ, який містить письмове розпорядження банку видати (перерахувати) вказану в ньому суму грошей з поточного рахунку особи, яка підписала чек.

За способом передачі розрізняють три види чеків:

- **чек на пред'явника** – кожен власник чека має право пред'явити його для оплати чи подати на інкасо;
- **ордерний чек** – однозначно названо одержувача, який може передати свої права на чек за допомогою так званого індосаменту третій особі;
- **іменний чек**.

5. Вексель – це письмове безумовне зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці. Щоб застрахувати себе від можливої неплатоспроможності боржника і векселетримачів, особа, яка отримує вексель, може вимагати *банківської гарантії* його оплати, що виконується у вигляді напису банку на векселі.

Виділяють два види векселів.

Соло-вексель (простий) – боргове зобов'язання однієї особи сплатити вказану суму іншій особі.

Обіг простого векселя здійснюється за схемою, наведеною на рис. 10.7.

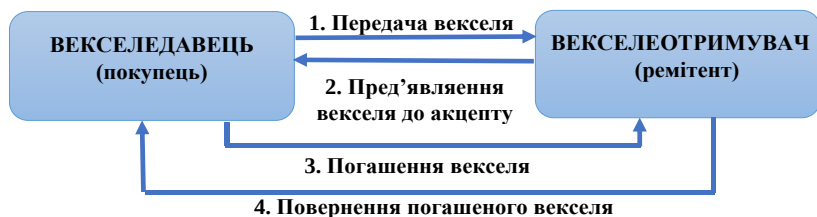


Рис. 10.7. Обіг простого векселя

Обіг простого векселя здійснюється в кілька етапів:

1. Векселедавець (покупець) передає вексель.
2. Власник векселя (ремітент) пред'являє вексель до акцепту.
3. Векселедавець погашає вексель і передає його ремітенту.
4. Власник векселя (ремітент) вручає погашений вексель векселедавцеві.

Тратта (переказний) – передбачає пропозицію однієї особи (трасанта), адресована іншій (трасату), сплатити в призначений термін третій особі (ремітенту) певну грошову суму згідно з написом (індосаментом).

Переказний вексель (тратту) виписує і підписує кредитор (трасант). Вексель є наказом боржникові (трасату) про сплату у визначений термін певної суми третій особі.

Вексель, у якому відсутній будь-який із вказаних реквізитів, не має сили (табл. 10.3).

Таблиця 10.3

Обов'язкові реквізити простого та переказного векселів

Реквізити	Вид векселя	
	простий	переказний
1. Вексельна позначка (мітка), тобто визначення документа як векселя (bill of exchange, Wechsel, lettre de change)	+	+
2. Сума векселя (безумовна вказівка виписати певну суму грошей)	+	+
3. Термін платежу	+	+
4. Місце платежу	+	+
5. Ремітент (отримувач)	+	+
6. Платник		+
7. Дата і місце складання векселя	+	+
8. Підпис векселедавця (кредитора)	+	+

Іноді місце платежу не збігається з місцезнаходженням платника, першого власника чи за місцем видачі векселя, тоді відбувається **доміціліяція** векселя – це призначення за векселем особливого місця платежу (доміцілія), відмінного від місцезнаходження особи, яка зазначена як платник за векселем, шляхом проставлення доміціліяційної формули.

Схема вексельної угоди з використанням переказного векселя наведена на рис. 10.8.



Рис. 10.8. Схема вексельної угоди з використанням переказного векселя

Отже, як видно з рис. 10.8, переказний вексель (тратта) – це документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: векселедавця (трасанта), боржника (трасата) і векселедержателя – одержувача платежу (ремітента).

При цьому трасант – боржник перед ремітентом, трасат – боржник перед трасантом.

Трасат стає головним платником після угоди (акцепту) прийняти на себе платіж за векселем. Закон встановлює, що векселедавець (трасант) несе відповідальність за акцепт і за платіж за векселем.

Основними **формами документарних розрахунків** є:

1. Інкасо – форма розрахунків за зовнішньоторговельною угодою, яка полягає в тому, що експортер доручає своєму банку одержати від імпортера певну суму валюти при передаванні останньому відповідних товарних документів.

Використання інкасової форми розрахунків регулюється «Уніфікованими правилами по інкасо», прийнятими Міжнародною торговою палатою в 1978 р.

Інкасо застосовується, коли:

- експортер та імпортер довіряють один одному;
- імпортер є платоспроможним;
- політична та економічна ситуація в країні імпортера є стабільною;
- міжнародні платіжні операції не обмежуються в країні імпортера.

Переваги використання інкасо полягають у такому:

- простота здійснення та низька вартість послуг;
- передача покупцю документів та товару одразу після попередньої домовленості про оплату чи акцепт векселя.

Учасниками інкасових операцій є:

- довіритель (клієнт, який доручає банку одержати певну суму);
- банк-ремітент (банк, якому клієнт доручає одержати певну суму);
- банк-інкасатор (будь-який банк, що не є банком-ремітентом і бере участь в операції);
- репрезентативний банк (банк, який безпосередньо одержує платіж або акцепт).

Інкасова форма розрахунків здійснюється за схемою, поданою на рис. 10.9.

Інкасова форма розрахунків має такий порядок:

1. Експортер відвантажує товар на адресу імпортера відповідно до умов договору з 1-м комплектом товаророзпорядчих документів.
2. Експортер направляє своєму банку 2-й комплект (дублікат) товаророзпорядчих документів та інкасове доручення.
3. Банк експортера, перевіrivши відповідність наданих документів перерахованим в інкасовому дорученні, відправляє їх разом з інкасовим дорученням банку імпортера.
4. Банк імпортера передає одержані документи імпортеру.
5. Банк імпортера одержує платіж від імпортера.
6. Сума платежу переводиться банком покупця банку продавця.
7. Банк експортера зараховує гроші на рахунок експортера.



Рис. 10.9. Схема інкасової форми платежу

2. Акредитив – письмове зобов’язання банку провести за проханням і відповідно до вказівок імпортера платіж експортеру проти набору документів, що повністю відповідають умовам акредитиву.

У міжнародній торгівлі і банківській практиці використовуються єдині стандартизовані процедури і правила використання документарних акредитивів, сформульовані Міжнародною торговою палатою (МТП) в Уніфікованих правилах і звичаях для документальних акредитивів (УПДА) в редакції 1993 р., до яких приєдналася більшість банків світу.

На рис. 10.10 зображено, як виконується розрахунок у формі документарного акредитиву.

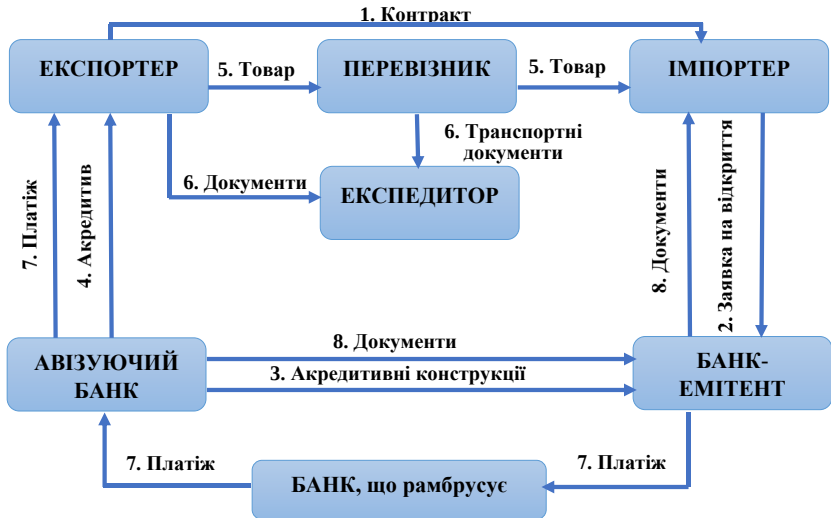


Рис. 10.10. Рух грошей та документів за акредитивної операції

Акредитивна форма платежу здійснюється за такою схемою:

1. Експортер відправляє імпортеру товару факс про готовність товару до відвантаження і просить виставити на його користь акредитив.

2. Імпортер дає вказівки своєму банку відкрити акредитив на користь бенефіціара у себе чи за кордоном.

3. Банк імпортера повідомляє експортера про відкриття акредитива і відправляє акредитивний лист, в якому докладно викладені умови акредитиву.

4. Банк експортера повідомляє бенефіціара про відкриття на його користь акредитива і про умови цього акредитива.

5. Експортер відвантажує на адресу покупця товар відповідно до умов договору з 1-им комплектом товаророзпорядчих документів.

6. Експортер передає виконуючому акредитив банку 2-ий комплект (дублікат) товаророзпорядчих документів.

7. Виконуючий банк перевіряє відповідність наданих товаророзпорядчих документів умовам акредитиву та відправляє їх банку імпортера.

8. Банк імпортера теж перевіряє документи і тоді перераховує відповідну суму валюти на кореспондентський рахунок виконуючого банку.

9. Виконуючий банк зараховує відповідну суму валюти на рахунок бенефіціара.

10. Банк імпортера відправляє товаророзпорядчі документи разом з акредитивним листом імпортеру.

11. Імпортёр, одержавши документи, перевіряє їх відповідність умовам акредитива і приймає для акцепту. Якщо зауважень немає, банк списує гроші з рахунку наказодавця по акредитиву.

У практиці міжнародної торгівлі застосовуються такі засоби платежу: векселі, чеки, поштові та електронні перекази, міжбанківські платіжні та електронні системи розрахунків.

Чек – це письмовий безумовний наказ власника поточного рахунку своєму банку про виплату з цього рахунку зазначеної в ньому суми конкретній особі після подання чи протягом певного терміну, або про переказ зазначеної суми на інший рахунок.

Економічна природа чека – це засіб розпорядження поточним рахунком у банку, засіб обігу та платежу і знаряддя безготівкових розрахунків. Правова природа чека аналогічна правовій природі векселя. Для того, щоб чек вважався дійсним і підлягав оплаті, він повинен містити обов'язкові реквізити (відповідно до Женевської конвенції про чеки 1931 р.):

- найменування «чек» (чекова мітка), зазначена на тій мові, на якій виписаний чек;
- найменування фірми-платника, що виписала чек (чекодавця);
- дату видачі чека;
- найменування банку, у якому чекодавець тримає свій рахунок і який здійснить оплату чека;
- найменування особи (фірми), на користь якої здійснюється платіж (бенефіціар);
- безумовний наказ про сплату певної суми прописом;
- місце для заміток (наприклад, номер контракту, місце платежу);
- підпис чекодавця;
- номер рахунку чекодавця в банку.

Чек може передаватися однією особою іншій шляхом проставляння на оборотному боці чека передатного напису – індосаменту, який підписується особами, що зробили його.

Термін обертання чека – з моменту пред'явлення в банку до моменту зарахування коштів на рахунок, обмежений: в межах однієї країни – від 8 до 10 днів; між країнами одного континенту – до 20 днів; між країнами різних континентів – до 70 днів.

У чека завжди є посередник – банк (три суб'єкти), а вексель завжди передбачає відсутність посередника; у тратти – три суб'єкти (кредитор, боржник, одержувач), але немає посередника.

Поштовий переказ – це письмове платіжне доручення, що висилається одним банком іншому і являє собою вказівку цьому банку про виплату визначеної суми грошей зазначеному одержувачу.

Електронний переказ – це письмове платіжне доручення, за яким інструкції банку пересилаються із застосуванням міжнародних платіжних систем.

Ризики, що виникають при міжнародних платежах:

1. Вартість місцевої валюти при майбутньому платежі в іноземній валюті залежить від обмінного курсу між двома валютами (особливо, коли курси обміну піддаються впливові ринкових сил);
2. Ризик відсутності конвертованості: неможливість власника валюти певної країни конвертації у валюту іншої країни внаслідок обмеження, накладеного урядом.
3. Ризик невиконання зобов'язання, або несплати (більш ймовірний, оскільки порушення судового позову проти боржника, який порушив зобов'язання, в іншій країні потребує більше коштів і часу, а успіх менш ймовірний, ніж у випадку з місцевим боржником).

10.5. Міжнародні організації у сфері фінансової політики

Головне завдання міжнародної фінансової політики полягає у забезпеченні відповідними фінансовими ресурсами реалізації тієї чи іншої міждержавної програми економічного та соціального розвитку.

Таким чином, **міжнародна фінансова політика** – це сукупність заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподілення та використання, які вживають учасники міжнародних фінансових відносин, для виконання ними їхніх функцій.

Розвиток економічного співробітництва, валютних та фінансових відносин між державами зумовив появу міжнародних фінансово-кредитних організацій, які здійснюють регулювання цих відносин і сприяють стабілізації світової економіки. Міжнародні фінансово-кредитні організації створені на основі міжнародних угод.

До основних міжнародних фінансово-кредитних організацій належать:

- Міжнародний валютний фонд (МВФ);
- група Світового банку;
- Банк міжнародних розрахунків (БМР);
- Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Ці інститути надають країнам кредити, розробляють принципи функціонування світової валютної системи та здійснюють міждержавне регулювання валютно-кредитних і фінансових відносин.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – це міжурядова валютно-кредитна організація зі сприяння розвитку міжнародної торгівлі та співробітництву у валютній сфері. Створений на міжнародній конференції у Бреттон-Вудсі (США) в 1944 р., а розпочав працювати з 1947 р. Має статус спеціалізованого закладу ООН. Станом на 2019 р. нараховує понад 187 країн-членів. Україна стала членом МВФ у вересні 1992 р. (на той час – 167-м членом).

МВФ – це організація акціонерного типу. Його ресурси формуються з внесків країн-учасниць відповідно до встановленої для кожної країни квоти. Розмір квоти залежить від рівня економічного розвитку країни та її ролі у світовій економіці й міжнародній торгівлі. Квота переглядається кожні 5 років. Квота України у 1992 р. становила 0,7 % (для порівняння: Росії – 3 %, США – 19,62 %, Німеччини та Японії – по 6,1 %, Франції та Великобританії – по 5,48 %). Залежно від розмірів квот розподіляються голоси між країнами під час прийняття рішень в керівних органах МВФ. Кожна держава має 250 голосів плюс один голос на кожні 100 тис. СПЗ її квоти. Отже, більшість голосів належить США і країнам-членам ЄС.

Варто відмітити індивідуальну участь деяких країн у регулюванні МВФ (рис. 10.11), відповідно, величина квоти визначає кількість голосів країни-члена. Для прийняття рішення щодо перегляду квот необхідно 85 % голосів.

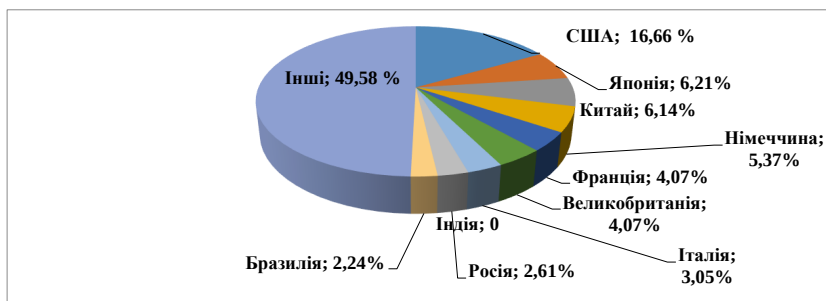


Рис. 10.11. ТОП-10 країн за часткою квот у МВФ станом на 2018 р., % [4]

Отже, кожне рішення щодо переглядів розмірів квот – це те рішення, яке схвалює США, бо без участі голосів США не буде набрана необхідна більшість для прийняття рішення, адже США володіють 16,66 % голосів – тобто квот.

Основними завданнями МВФ є:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютного співробітництва встановленням норм регулювання валютних курсів та контролю за їх дотриманням;
- сприяння багатосторонній системі платежів та ліквідація валютних обмежень;
- надання валютних кредитів державам-членам для вирівнювання платіжних балансів;
- організація консультативної допомоги з фінансових і валютних питань.

Кредитні операції МВФ здійснює лише з офіційними органами країн-членів – казначействами, центральними банками, валютними стабілізаційними фондами. Кредити надаються у формі продажу іноземної валюти за національну, а погашають їх, викуповуючи національну валюту за іноземну. МВФ надає кредити кількох видів (рис. 10.12).

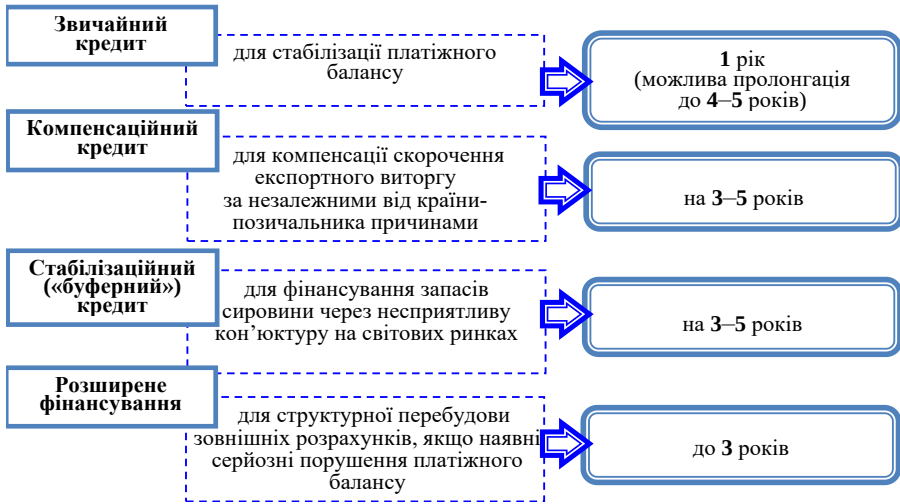


Рис. 10.12. Види кредитів МВФ

Кредити МВФ надає лише з дотриманням певних економічних і політичних вимог у формі програми стабілізації економіки. Країни-члени зобов'язані надавати МВФ інформацію про офіційні запаси золота і валютні резерви, стан економіки, платіжний баланс, іноземні інвестиції та грошовий обіг тощо.

Група Світового банку складається з п'яти юридично відокремлених підрозділів:

- 1) Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР);
- 2) Міжнародна асоціація розвитку (МАР);
- 3) Міжнародна фінансова корпорація (МФК);
- 4) Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАП);
- 5) Міжнародний центр урегулювання інвестиційних спорів (МІДУІС).

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), який частіше називають Світовим банком, був заснований у липні 1944 р. на валютно-фінансовій Бреттон-Вудській конференції, що відбулася у м. Бреттон-Вудс (штат Нью-Хемпшир, США) під егідою ООН. Світовий банк розпочав свою діяльність 25 червня 1946 р.

Мета Світового банку – сприяння економічному прогресу на користь найбідніших верств населення в країнах, що розвиваються, і фінансування інвестицій, які сприятимуть економічному зростанню. Інвестиції спрямовуються як на будівництво доріг, електростанцій, шкіл, зрошувальних систем, так і на сприяння розвитку сільськогосподарських структур, перекваліфікацію вчителів, програми поліпшення харчування дітей та вагітних жінок. Деякі позики Світового банку

фінансують видатки, пов'язані з реструктуризацією економіки, що сприяє її стабільності, ефективності та ринковій орієнтації. Світовий банк забезпечує також «технічну допомогу» або експертну підтримку, допомагає урядам країн підвищити ефективність специфічних секторів їхніх економік відповідно до потреб національного розвитку.

Світовий банк функціонує під адміністративним контролем Ради керуючих. Кожну з 176 країн-членів Світового банку представляє один керуючий, який зазвичай відповідає рівню урядового міністра. Рада делегує свої повноваження меншій групі представників – Раді виконавчих директорів, яка розташована у Вашингтоні. Ця Рада відповідає за рішення щодо політики, яка впливає на функціонування Банку. Рішення щодо позик приймаються на підставі економічних і політичних критеріїв. Президент Світового банку є головою Ради виконавчих директорів. Менеджмент і щоденне функціонування Банку забезпечують приблизно 7,1 тис. членів персоналу із понад 100 країн світу.

Відсоткові ставки по позиках Світового банку для країн, що розвиваються, змінюються кожні 6 місяців. Поточне значення відсоткової ставки становить 7,43 %. Згідно із загальним правилом, позики мають 5-річний період відстрочення платежів і повинні бути сплачені протягом періоду, який коливається в межах від 15 до 20 років. Деякі позики МБРР для країн, що розвиваються, надаються із внесків, що надійшли від країн-членів установи. Однак більшість грошових надходжень формуються з бон, виданих на світових фінансових ринках.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) заснована в 1960 р. (150 країн-членів). Ця філія Світового банку надає безвідсоткові позики найбіднішим країнам світу. Тільки країни, річний прибуток яких становить менше 1,305 дол. США на душу населення, можуть отримати позику від МАР. Позики МАР, відомі як «кредити», мають 10-річний період відстрочення і підлягають оплаті протягом 35–40-річного періоду (згідно з кредитоспроможністю країни-позичальниці). Кошти, які позичає МАР, формуються з внесків від розвиненіших країн; внесків, які час від часу отримують з доходів МБРР, а також шляхом погашення наданих МАР кредитів. Незважаючи на те, що МАР легально є відокремленою від Світового банку, ця установа має спільний з ним персонал і організаційно-технічні засоби.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) заснована в 1956 р. (156 країн-членів). Україна приєдналась до МФК у 1993 р.

Напрями діяльності МФК:

- інвестування приватного сектора переважно в країнах, що розвиваються;
- надання комплексних консультативних послуг урядам і підприємствам у приватизації (у 1993 р. експерти МФК брали участь в організації першого аукціону з продажу малих підприємств у м. Львові);

- формування ринку капіталів у країнах перехідної економіки. МФК надає кредити високорентабельним приватним підприємствам без гарантій уряду, фінансуючи проекти, що створюються приватним сектором.

На відміну від МБРР, ця установа надає позики без урядових гарантій. МФК може бути рівноправною положення в компаніях, яким вона позичає, відігравати роль каталізатора щодо інших інвесторів з приватного сектора, а також створювати ринки капіталу в країнах, що розвиваються.

Багатостороннє агентство гарантій інвестицій (БАГІ) створене в 1988 р. (110 країн-членів). Діяльність цього філіалу Світового банку спрямована на підтримку приватних інвестицій в країнах, що розвиваються. БАГІ забезпечує гарантії інвестицій, захищаючи інвесторів від таких некомерційних ризиків, як війна або націоналізація. Ця установа надає консультативні послуги на рівні урядів, допомагаючи останнім залучати приватні інвестиції в економіку.

Міжнародний центр урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС) є самостійною інституцією Світового банку, що була заснована у 1966 р. з метою сприяння притоку іноземних капіталів шляхом створення умов для примирення й урегулювання спорів між урядами й іноземними інвесторами. Основна компетенція МЦУІС полягає у вирішенні правових спорів, що виникають безпосередньо з відносин, пов'язаних з інвестиціями, між договірною державою (або будь-яким уповноваженим її органом, про який договірна держава повідомила МЦУІС) та особою іншої договірної держави, за наявності письмової згоди учасників спору про його передання для вирішення МЦУІС.

Організаційна структура Міжнародного центру урегулювання інвестиційних спорів представлена адміністративною радою, що складається з керуючих – представників кожної країни-члена, та секретаріатом, на який покладено функцію вирішення поточних проблем. Очолює Міжнародний центр урегулювання інвестиційних спорів Президент.

Процес урегулювання інвестиційних спорів Міжнародним центром урегулювання інвестиційних спорів може здійснюватися за однією з двох форм: примирення й арбітраж. Примирення досягається у разі переконання обох сторін у можливості вирішення конфлікту, узгодження через взаємні поступки. Розв'язання спорів шляхом використання арбітражної процедури передбачає призначення за згодою сторін одного або непарної кількості арбітрів і прийняття рішення стосовно додаткових або зустрічних вимог, пов'язаних безпосередньо з предметом спору, за умови, що це відповідає згоді сторін, порядку вирішення спорів і компетенції МЦУІС.

Для сприяння економічному співробітництву та інтеграції країн в різних регіонах у 1940–60-х рр. були створені регіональні банки розвитку: в 1949 р. – Між-американський банк розвитку (53 країни); в 1964 р. – Африканський банк розвитку (75 країн), Азіатський банк розвитку (14 країн).

До регіональних європейських валютно-кредитних організацій належать: Європейський інвестиційний банк, Європейський фонд валютного співробітництва, Європейський банк реконструкції та розвитку.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), створений у 1958 р., – це фінансова організація ЄС, яка забезпечує довгострокові позики для капітальних інвестицій з метою зміцнення збалансованого економічного розвитку Союзу та інтеграції. ЄІБ також сприяє виконанню фінансових аспектів політики співробітництва з країнами, які не є членами ЄС. Пріоритетне завдання банку – підтримання регіонального розвитку. Понад половини загальної суми позик виділяється для інвестицій у виробництво в регіонах, які відстають в індустріальному розвитку чи переживають занепад промисловості, для покращання систем зв'язку та охорони довкілля. Проекти, підтримані позикою ЄІБ, мають найнижчу з можливих відсоткових ставок. Кредити надаються на 20–25 років.

Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС) створений у 1973 р. в межах європейської валютної системи. Він надає кредити країнам-членам ЄС для покриття дефіциту платіжного балансу за умови виконання ними програми стабілізації економіки, а також виконує функції кредитно-розрахункового обслуговування.

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) – це міжнародний банк, створений у квітні 1991 р. для сприяння економічним реформам у країнах Східної Європи та колишнього СРСР. У кредитуванні віддає перевагу недержавним структурам господарювання. 60 % його ресурсів спрямовано на розвиток у цих країнах приватного сектору, а 40 % – на розвиток інфраструктури.

Завданням ЄБРР є створення в постсоціалістичних країнах конкурентоспроможної промисловості, розвиток взаємовигідних зв'язків між західноєвропейськими країнами і надання кредитів під великі проекти в галузях енергетики, транспорту, зв'язку, охорони довкілля тощо.

Надаючи кредити, ЄБРР сприяє швидкому переходу східноєвропейських країн до економічної стабільності.

Пріоритетними проектами фінансування в Україні є конверсія, сільське господарство, приватизація, транспорт, телекомунікації, охорона довкілля, сприяння розвитку банківського сектору. Банк фінансує проекти вартістю не менше ніж 15–17 млн дол. США. Максимальний річний відсоток, який має сплачуватися банку за кредити, – 16–18 %.

Банк міжнародних розрахунків (БМР) – це розрахункова палата, що діє на акціонерній основі. Створено БМР у 1930 р. у Базелі згідно з Гаагською угодою про німецькі репатріації за результатами Першої світової війни. Його членами є 41 країна. Розрахунковою одиницею, в якій ведеться баланс БМР, був і залишається золотий швейцарський франк (один золотий франк містить 0,29 г чистого

золота; американський долар конвертується у золотий франк за курсом 1 золотий франк = 1,94 долара). Нині БМР здійснює банківські операції з метою сприяння центральним банкам країн в управлінні їх банківськими резервами; займається регулюванням міжнародних розрахунків та розробкою погоджених банківських стандартів; здійснює дослідження в галузі валютної і грошової політики. Функції регулювання міжнародних розрахунків та розробка нормативних документів з банківського нагляду здійснюються через три комітети: Базельський комітет з банківського нагляду; Базельський комітет з систем платежів і розрахунків; Постійний комітет з євровалют. Мінімальні стандарти з банківського регулювання і нагляду, погоджені з БМР, використовує більшість країн світу як основу побудови національного банківського законодавства.

Паризький клуб – неформальна організація урядів головних держав-кредиторів світу. Основними його членами є розвинуті країни-члени ОЕСР (у 1998 р. об'єднував 19 країн). В його роботі також беруть участь МВФ та Світовий банк. Клуб не має жорсткої організаційної структури і може поповнювати свої ряди будь-якими країнами-кредиторами, що визнають умови його роботи. Здійснює нагляд за державною заборгованістю країн-боржників. У разі виникнення проблем у країни-боржника зі збалансованістю платіжного балансу, організовує багатосторонні переговори та бере участь у виробленні угоди про перенесення строків сплати чи реструктуризацію зовнішнього боргу. Обов'язковою умовою звернення за допомогою до Паризького клубу про відстрочення сплати боргу є попереднє погодження з МВФ програми урядових заходів, спрямованих на виправлення ситуації. Часто бере участь у виробленні умов реструктуризації зовнішніх боргів країн, що розвиваються (наприклад: Торонтські умови, що діяли у 1988–1991 рр.; Лондонські умови 1991–1994 рр.; Неапольські умови, що діють з 1995 р. та Ліонські умови, що діють з 1996 р.).

Лондонський клуб – консультаційний комітет великих приватних банків-кредиторів (у 1998 р. об'єднував орієнтовно 600 банків), що займається проблемами реструктуризації приватної зовнішньої заборгованості. Переговори про умови реструктуризації веде один із банків за дорученням усіх банків, що беруть участь у консультативній раді. Умовою підписання угоди про реструктуризацію боргів є прийняття країною програми МВФ зі структурної перебудови економіки та здійснення економічних реформ.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Авансовий платіж – грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Використовується тільки у разі незадовільного кредитного стану імпортера чи при наявності складнощів в отриманні експортером грошових коштів, необхідних для виробництва замовлених імпортером товарів.

Акредитив – письмове зобов'язання банку провести за проханням і відповідно до вказівок імпортера платіж експортеру проти набору документів, що повністю відповідають умовам акредитиву.

Акцептні кредити – це кредити, що надають у формі акцепту тратти. Експортер домовляється з імпортером, що платіж за товари буде здійснений через банк шляхом акцепту тратт, виставлених експортером.

Акцептно-рамбурсні кредити – це кредити, що ґрунтуються на поєднанні акцепту векселів експортера банком третьої країни і переказі (рамбурсуванні) суми векселя імпортером банкові-акцептанту.

Анулювання – повна відмова держави від своєї заборгованості.

Банківський переказ – доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання і коштом переказника іноземному отримувачу із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

Банківські кредити – це кредити, які надаються банками, іноді посередниками (брокерами).

Безобіговий (лише за правом низки країн) індосамент – індосант звільняється від солідарної відповідальності за платіж при протесті векселя за допомогою напису «без обороту на мене» на зворотному боці векселя (із зазначенням конкретної особи або ні).

Бланкові кредити – це кредити, надані під зобов'язання боржника вчасно їх погасити, документом тут виступає соло-вексель з одним підписом позичальника.

Боргова ініціатива МФВ та Світового Банку – передбачає надання допомоги бідним країнам з високим рівнем заборгованості.

Валовий зовнішній борг країни – це загальний обсяг заборгованості за всіма наявними зобов'язаннями, що мають бути сплачені боржником у вигляді основної суми та / або відсотків у будь-який час у майбутньому, і які є зобов'язаннями резидентів цієї економіки перед нерезидентами.

Валютні (грошові) кредити – це кредити, надані у грошовій формі: у національній або іноземній валюті.

Відстрочка погашення – перенесення строків виплати заборгованості. При цьому за період перенесення строків погашення боргу виплата доходів не проводиться.

Внутрішні кредити – це кредити, що надаються національними суб'єктами для здійснення зовнішньоекономічної діяльності іншим національним суб'єктам.

Довгострокові кредити – це кредити понад десять років.

Документарне (комерційне) інкасо – це доручення експортера банку отримати від імпортера платіж супроти товарних документів з наступним перерахуванням сум платежу експортеру.

Документарні розрахунки – розрахунки, за яких умовами платежу є «документи проти платежу», тобто виплата потрібної суми здійснюється за поданими комерційними документами, які супроводжують фінансові документи.

Доміцільція векселя – це призначення за векселем особливого місця платежу (доміцілья), відмінного від місцезнаходження особи, яка зазначена як платник за векселем, шляхом проставлення доміцільційної формули.

Експортні кредити – це кредити, що видаються банком країни-експортера банків країни-імпортера для кредитування поставок товарів.

Електронний переказ – це письмове платіжне доручення, за яким інструкції банку пересилаються із застосуванням міжнародних платіжних систем.

Забезпечені кредити – це кредити, забезпечені нерухомістю, товарами, товарними документами, цінними паперами, золотом та іншими цінностями як заставою.

Зв'язані кредити – кредити, що надаються на конкретні цілі, обумовлені в кредитній угоді.

Змішані кредити – це кредити як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності

Інвестиційні кредити – це кредити для будівництва конкретних об'єктів, погашення заборгованості, придбання цінних паперів.

Інкасо – форма розрахунків за зовнішньоторговельною угодою, яка полягає в тому, що експортер доручає своєму банку одержати від імпортера певну суму валюти, передаючи останньому відповідних товарні документи.

Іноземні (зовнішні) кредити – це кредити, що надаються іноземними кредиторами національним позичальникам для здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Комерційні документи – це рахунки-фактури, завантажувальні документи, документи на право власності, інші документи, які не є фінансовими.

Комерційні кредити – це кредити для закупівлі певних видів товарів і послуг.

Конверсія – зміна дохідності позик, яка проводиться внаслідок зміни ситуації на фінансовому ринку чи погіршення фінансового стану держави, коли вона не може виплачувати попередньо оговорений дохід.

Консолідація – передача зобов'язань за раніше випущеною позикою на нову з метою продовження терміну позики.

Конткорент – надається клієнтами з високою кредитною репутацією, які відчують постійні потреби в кредитах під поточну виробничу діяльність.

Кореспондентська угода – угода між двома чи кількома банками про здійснення розрахунків і платежів одним із них за дорученням іншого.

Кореспондентський рахунок – рахунок для обліку розрахунків, які виконує одна банківська установа за дорученням і коштом іншої банківської установи на підставі укладеної кореспондентської угоди. Виділяють два види кореспондентських рахунків.

Короткострокові кредити – це кредити до одного року.

Кредитна блокада – відмова надавати кредити тій чи іншій країні.

Кредитна дискримінація – це встановлення гірших умов одержання, використання, погашення міжнародного кредиту для визначених позичальників порівняно з іншими з метою здійснення на них економічного чи політичного тиску.

Кредитна політика – політика держави, основною метою якої є зміцнення позицій країни-кредитора і створення в країнах-боржниках (позичальниках) умов для своєчасного погашення зовнішніх позик.

Криза зовнішньої заборгованості – ситуація, в якій країна, спираючись на власні ресурси та економічний потенціал, виявляється хронічно неспроможною своєчасно та у повному обсязі виконувати свої міжнародні боргові зобов'язання.

Міжнародне запозичення – зворотна сторона міжнародного кредитування.

Міжнародний кредит – міждержавний рух капіталу у формі надання валютних і товарних ресурсів на умовах зворотності, строковості та платності.

Міжнародні розрахунки являють собою систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних відносин.

Надстрокові кредити – це кредити добові, тижневі, до трьох місяців.

Негайні платежі «сконто» – платежі виконуються, коли покупець отримав товар чи документи на нього.

Незв'язані або фінансові кредити – це кредити, які не мають цільового призначення і можуть використовуватися позичальниками на будь-які цілі.

Облікові кредити – це кредити, що надаються шляхом купівлі банком векселя до настання терміну оплати по ньому. Право на вимогу переходить до банку, кошти сплачуються експортеру.

Обмін за регресивним співвідношенням облігацій попередніх періодів на нові – часткова відмова держави від своїх боргів.

Овердрафт – списання коштів з рахунку клієнта у розмірах, більших ніж залишки на його рахунку, відкриваючи так кредит.

Ордерний чек – однозначно названо одержувача, який може передати свої права на чек за допомогою так званого індосаменту третій особі.

Платежі в кредит «інстолмет» – комерційний (фірмовий) кредит, тобто кредит експортера імпортеру або видача авансів імпортером експортеру.

Платіж на відкритий рахунок – періодичні платежі покупця продавцю у встановлені строки. Контрагенти операції вводять відкриті рахунки, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Порядок розрахунків визначається угодою контрагентів операції, контроль за своєчасністю платежів здійснюють самі учасники угоди.

Поштовий переказ – це письмове платіжне доручення, що висилається одним банком іншому і являє собою вказівку цьому банку про виплату визначеної суми грошей зазначеному одержувачу.

Приватні кредити – це кредити, надані приватними особами.

Проміжні кредити – це кредити для змішаних форм вивезення капіталів, товарів і послуг, наприклад, у вигляді виконання підрядних робіт.

Рахунок «лоро» – рахунок банка-кореспондента, відкритий у вітчизняному банку (рахунок нерезидента в банку резидента).

Рахунок «ностро» – кореспондентський рахунок, відкритий вітчизняним банком в іноземному банку-кореспонденті (рахунок резидента в банку нерезидента).

Рахунок-проформа – комерційний документ, який містить відомості про ціну товару, але не використовується для здійснення розрахунків за товар (бартер, консигнація, ордерні поставки, давальницька сировина, готова продукція, виставки, ярмарки).

Рахунок-фактура (інвойс) – документ, який супроводжує переміщення товарів через митні кордони, вказує їхню вартість та дозволяє їх ідентифікувати.

Револьверний кредит – це автоматично поновлюваний (від лат. *Revolve* – обертатися) кредит (кредитна лінія).

Розрахунковий чек – спеціальний документ, який містить письмове розпорядження банку видати (перерахувати) вказану в ньому суму грошей з поточного рахунку особи, яка підписала чек.

Середньострокові кредити – це кредити від одного року до п'яти років, іноді до семи-восьми.

Синдиковані (консорціальні) кредити – це кредити, які надаються групою банків у межах однієї кредитної угоди, що дозволяє розподілити між ними як суму кредиту, так і ризики, пов'язані з їхнім наданням.

Соло-вексель (простий) – боргове зобов'язання однієї особи сплатити вказану суму іншій особі.

Стенд-бай – це кредит МВФ для стабілізації платіжного балансу країни.

Товарні кредити – це міжнародні кредити, що надаються експортерами своїм покупцям у товарній формі з умовою майбутнього покриття платежем у грошовій чи іншій товарній формі.

Тратта (переказний вексель) – передбачає пропозицію однієї особи (трансаанта), адресована іншій (трасату), сплатити в призначений термін третій особі (ремітенту) певну грошову суму згідно з написом (індосаментом).

Уніфікація – об'єднання кількох позик в одну, яке спрощує управління державним боргом.

Урядові (державні) кредити – це кредити, надані урядовими установами від імені держави.

Факторинговий кредит (від англ. *factor* – агент, посередник) – це кредит, який видається банком позичальнику внаслідок перевідступлення факторинговій компанії (банку) як неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур і векселів), що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту, так і зобов'язань по відповідному обслуговуванню постачальника.

Фінансові документи – це переказні та прості векселі, чеки, платіжні розписки або інші інструменти отримання платежу.

Фінансові кредити – це кредити, які дають змогу закуповувати товари на будь-якому ринку, часто не пов'язані з товарними поставками (погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення авуарів (рахунків) в іноземній валюті).

Фірмові (комерційні) кредити – це кредити, що надаються фірмами.

Форма міжнародних розрахунків – це спосіб оформлення, передавання та оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, що використовуються в міжнародній практиці.

Форфейтинговий кредит (від франц. *«a forfait»* – відмова від прав) – це кредит, що передбачає продаж середньострокових боргових зобов'язань чи вимог по зовнішньоторгових контрактах якому-небудь кредитному інституту (форфейтеру) при наданні достатнього забезпечення.

Чек – це письмовий безумовний наказ власника поточного рахунка своєму банку про виплату з цього рахунка зазначеної в ньому суми конкретній особі після пред'явлення чи протягом певного терміну, або про переказ зазначеної суми на інший рахунок.



ТЕСТИ

1. Міжнародний кредит – це форма руху позичкового капіталу на умовах:

- а) зворотності;
- б) взаємності;
- в) терміновості;
- г) довіри.

2. Атрибутивними принципами міжнародних кредитних відносин є:

- а) зворотність;
- б) плановість;
- в) забезпеченість;
- г) терміновість.

3. За цільовим призначенням виділяють такі форми міжнародного кредиту:

- а) зв'язані кредити, фінансові кредити;
- б) зв'язані кредити, фінансові кредити, забезпечені кредити, гарантовані кредити;
- в) фінансові кредити, забезпечені кредити, гарантовані кредити, державні кредити;
- г) забезпечені кредити, гарантовані кредити.

4. До основних інструментів міжнародного запозичення належать:

- а) торговельні кредити;
- б) депозитарні розписки;
- в) валюта;
- г) позики.

5. Принципи міжнародного кредиту не містять:

- а) зворотність;
- б) платність;
- в) терміновість;
- г) взаємність.

6. Рахунок «ностро» – це:

- а) рахунок, який банк має у свого банка-кореспондента і в якому враховуються всі його витрати і надходження;
- б) кореспондентський рахунок, на якому проводяться всі операції з виконання кореспондентом доручень цього банку;
- в) кореспондентський рахунок для міжнародних розрахунків, який відкривається у вітчизняному банку на ім'я іноземного банка-кореспондента;
- г) правильна відповідь а і б.

7. Зазначте правильне визначення терміна «вексель»:

- а) доручення банку-покупця банку постачальника здійснити оплату рахунків постачальника;
- б) письмове зобов'язання відповідної форми, яке надає право його власнику вимагати сплати відповідної суми у відповідний термін;
- в) форма розрахунку, за якої банк-емітент за дорученням свого клієнта повинен здійснити платіж;
- г) комбінований документ, який містить вимогу постачальника і доручення платника.

8. Доміцільований вексель – це вексель:

- а) який сплачується негайно;
- б) в якому вказано конкретне місце платежу;
- в) який існує в безпаперовій формі;
- г) який існує тільки в паперовій формі.

9. Кредити, які надаються групою банків у межах однієї кредитної угоди – це кредити:

- а) групові;
- б) банківські;
- в) синдиковані;
- г) консорціальні.

10. Доберіть з правої колонки правильне визначення термінів:

- | | |
|-------------|--|
| 1. Ремітент | а) особа, яка переказує свій платіж на іншу особу; |
| 2. Трасат | б) особа, яка має вексельні повноваження; |
| 3. Індосат | в) перший власник переказного векселя; |
| | г) останній власник векселя; |
| | д) платник за векселем. |



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення поняття «міжнародний кредит». Які його основні функції у світовій економіці ?
2. Визначте, які принципи міжнародних кредитних відносин належать до атрибутивних, а які до варіативних. Охарактеризуйте їх.
3. Назвіть класифікаційні ознаки міжнародного кредиту.
4. Перерахуйте та охарактеризуйте види єврокредитів.
5. Які фактори впливають на ефективність міжнародних розрахунків?
6. Оцініть вигідність проведення відомих Вам форм розрахунків окремо для експортера та для імпортера.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАВДАНЬ

Завдання 1. Ваш клієнт обрав постачальника, який розпорядився оформити безвідзивний переказний підтверджений акредитив згідно з Уніфікованими правилами та звичаями для акредитивів.

а) Поясніть клієнтові вимоги постачальника. Чому фірма вимагає відкрити підтверджений акредитив?

б) Якщо фірма вимагає переказати акредитив, чи може вона бути посередником із третьою фірмою?

в) На якому обов'язковому документі Ви порадите наполягати Вашому клієнтові?

Розв'язання

а) Постачальник страхує себе від ризиків несплати за поставлену продукцію і вимагає підтвердити акредитив з боку третього банку та, крім того, постачальник наполягає на безвідзивному акредитиві, який можна відкликати лише з погодження всіх сторін зовнішньоекономічної угоди.

б) Так, вона може бути посередником із третьою фірмою.

в) Клієнт має оформити коносамент для страхування щодо непостачання продукції. Цей тип документа має бути внесений в умови документарного акредитива без можливості відкликання його під час здійснення зовнішньоекономічної операції.

Завдання 2. Державний борг країни на початок року становив 2 000 умовних одиниць, ставка сплачуваного відсотка за державним боргом становить 8 % річних. Витрати держави на ВВП за поточний рік дорівнювали 1 500 умовних одиниць, трансфери – 20 % ВВП. Доходи державного бюджету дорівнюють 40 % ВВП.

Визначте тягар боргу на кінець року, якщо створений в країні ВВП становить 5 000 умовних одиниць.

Розв'язання

1. Визначимо державний борг на кінець року як суму державного боргу на початок року та бюджетного дефіциту:

$$ДБ_k = ДБ_n \pm С_6, \quad (10.2)$$

де $ДБ_n$ – державний борг на початок року;

$С_6$ – сальдо бюджету (– – профіцит, + – дефіцит).

Сальдо бюджету розраховується як різниця доходів та витрат бюджету:

$$С_6 = Д_6 - В_6, \quad (10.3)$$

де $Д_6$ – доходи бюджету;

B_6 – витрати бюджету.

$$C_6 = 0,4 \times 5000 - (1500 + 0,2 \times 5000 + 0,08 \times 2000) = 2000 - 2660 = -660 \text{ у. од.}$$

$$ДБ_к = 2000 + 600 = 2600 \text{ у. од.}$$

Отже, державний борг зросте на 660 у. од. і складе 2660 у. од.

2. Визначимо тягар боргу – відношення боргу до ВВП

$$\text{Тягар боргу} = 2660 : 5000 \times 100 \% = 53,2 \%$$

Відповідь: 53,2 %.



РОЗРАХУНКОВО-СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Розрахунково-ситуаційне завдання 1. Реальна процентна ставка становить 10 %, темп приросту ВВП – 7 %, державний борг – 45 % від ВВП, а основний бюджет зводиться з профіцитом, що становить 4 % від ВВП.

Збільшуватиметься чи зменшуватиметься величина співвідношення боргу і ВВП?

Розрахунково-ситуаційне завдання 2. Уряд України одержав іноземну позику у розмірі 1 млрд дол. за річною ставкою 8 %. Ці засоби вкладаються в інвестиційні проекти, що дозволяють одержати щорічний приріст ВВП у розмірі 300 млн дол. протягом кількох наступних років.

Розрахуйте:

- на яку величину збільшиться державний борг?
- чи виросте чистий борговий тягар, що накладається на громадян країни?
- через скільки років країна зможе погасити цей борг?

Розрахунково-ситуаційне завдання 3. Економіка країн А і Б описана такими даними:

Таблиця 10.2

Економіка країн А і Б

Показники	Країна А	Країна Б
1. Розмір державного боргу на початок фінансового року, млн дол.	2 000	2 000
2. Номінальні державні витрати (на кінець фінансового року), виключно з процентними платежами з обслуговування боргу, млн дол.	200	200
3. Рівень цін (на початок року)	1,0	1,0
4. Річний темп інфляції	0,0	0,10
5. Номінальна ставка відсотка	0,03	0,13
6. Номінальні податкові надходження у державний бюджет, млн дол.	260	260

Розрахуйте:

а) Які номінальні суми процентних платежів з обслуговування державного боргу в кожній із країн?

- б) Які офіційні оцінки бюджетних дефіцитів у кожній із країн?
в) Який номінальний і реальний розмір державного боргу в кожній із країн (на кінець року)?



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навч. посібник / Т. В. Шталь та ін. Харків: «Видавництво «Форт», 2015. 364 с.
2. Міжнародні економічні відносини: практикум: навч. посіб. для студ. галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» напряму підготовки 6.030503 «Міжнародна економіка» / В. В. Дергачова, О. М. Згуровський, І. М. Манаєнко; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Електронні текстові дані. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. 80 с. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/23063/1/mizhnarodni_ekonom_vidnosyny.pdf/
3. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 602 с.
4. Річний звіт Міжнародного валютного фонду за 2017 р. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2016/eng/index.htm>

ТЕМА 11

РОЗДІЛ

**МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС ТА ОСНОВНІ ФОРМИ
МІЖНАРОДНОЇ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ**

11.1. Сутність та види міжнародного бізнесу

11.2. Основні форми міжнародної ділової активності

11.3. МНК у міжнародному бізнесі

11.4. Перспективи розвитку міжнародного бізнесу

11.1. Сутність та види міжнародного бізнесу

У сучасних умовах глобалізації у світовому господарстві відбуваються процеси трансформації міжнародних економічних відносин. Як явище міжнародних економічних відносин міжнародний бізнес являє собою форму взаємодії суб'єктів міжнародної економічної діяльності, спрямовану на отримання певних переваг від трансграничного співробітництва.

Міжнародний бізнес передбачає здійснення ділових операцій партнерами з більш ніж однієї країни. Прикладом можуть бути такі операції, як закупівля сировини і матеріалів в одній країні і перевезення їх на територію іншої країни для подальшої обробки або зборки; транспортування готової продукції з однієї країни в іншу з метою продажу в системі роздрібної торгівлі; спорудження заводів у зарубіжних країнах з метою отримання доходів на базі використання більш дешевої робочої сили; отримання кредиту в банку однієї країни для фінансування операцій в іншій країні.

Сторони, які беруть участь у таких угодах, можуть бути представлені фізичними особами, окремими компаніями, групами компаній та / або державними організаціями.

Ведення міжнародного бізнесу набагато складніше, ніж ведення бізнесу всередині однієї країни, оскільки країни мають низку суттєвих відмінностей: різні політичні, економічні та правові системи. Велике значення мають і соціокультурні чинники. Неврахування культури країни ведення бізнесу може призвести до проблем під час ведення переговорів, неефективної маркетингової діяльності, в системі управління персоналом тощо.

ПРИКЛАД. Навіть відомі компанії припускаються помилок у перекладі назв брендів або слоганів. Наприклад «Pepsi», освоюючи ринок Китаю, не зовсім коректно переклала китайською мову головний рекламний девіз «Come Alive With the Pepsi Generation» («Живи з Поколінням Pepsi»), внаслідок слоган китайською став звучати так: «„Пепсі” змусить Ваших предків піднятися з могил». Безумовно, це негативно вплинуло на сприйняття бренду

Чим міжнародний бізнес відрізняється від комерційної діяльності всередині однієї країни?

1. У різних країнах, залучених до міжнародного бізнесу, можуть використовуватися різні валюти, що призводить до необхідності конвертації валюти щонайменше однієї зі сторін.

2. Існує ймовірність наявності розбіжностей між правовими системами різних країн, що змушує одну сторону або більше вносити корективи у свої дії, щоб привести їх у відповідність до місцевого законодавства. У деяких випадках законодавчі норми різних країн можуть виявитися несумісними, що є найбільш важкою проблемою для міжнародних менеджерів.

3. Між культурами різних країн також є відмінності, які змушують кожну зі сторін формувати стратегію своєї поведінки так, щоб привести її у відповідність до очікувань іншої сторони.

4. Для кожної країни характерний певний склад і обсяг доступних ресурсів. Одна країна може мати в своєму розпорядженні великі запаси природних ресурсів, але не мати кваліфікованої робочої сили, а інша країна володіє продуктивною, висококваліфікованою робочою силою і водночас відчуває нестачу природних ресурсів. Отже, способи виробництва продукції і типи продуктів, що випускаються, можуть відрізнятися залежно від конкретних умов тієї чи іншої країни.

11.2. Основні форми міжнародної ділової активності

Експорт та імпорт

Експорт – це продаж продукції, виробленої у своїй країні, з метою подальшого використання або перепродажу на території інших країн.

Імпорт – це закупівля продукції, виробленої в інших країнах, з метою подальшого використання або перепродажу на території своєї країни.

Всі експортно-імпортні операції поділяються на дві групи.

Перша група – це торгівля товарами (матеріальними продуктами), такими, як предмети одягу, комп'ютери, а також сировина. В офіційних документах уряду США такий тип торгівлі позначається терміном «merchandise exports and imports» («експорт та імпорт товарів»); у Великобританії для позначення цього поняття використовується термін «visible trade» («видима торгівля»).

Обсяг торгівлі товарами за період з 1980 р. по 2018 р. зріс майже в 10 разів (рис. 11.1).

Друга група експортно-імпортних операцій – це торгівля послугами (нематеріальними продуктами), такими як банківські, транспортні та бухгалтерські послуги.

У Сполучених Штатах цей тип торгівлі має назву «services exports and imports» («експорт та імпорт послуг»); британці позначають його терміном «invisible trade» («невидима торгівля»).

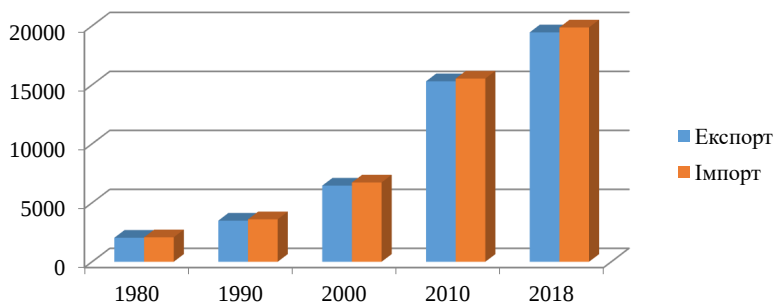


Рис. 11.1. Динаміка світового обсягу експорту та імпорту товарів, млрд дол. США

Темпи росту обсягів торгівлі комерційними послугами також досить високі. Зокрема з 2005 р. по 2018 р. спостерігається їхнє збільшення більше ніж удвічі (рис. 11.2).

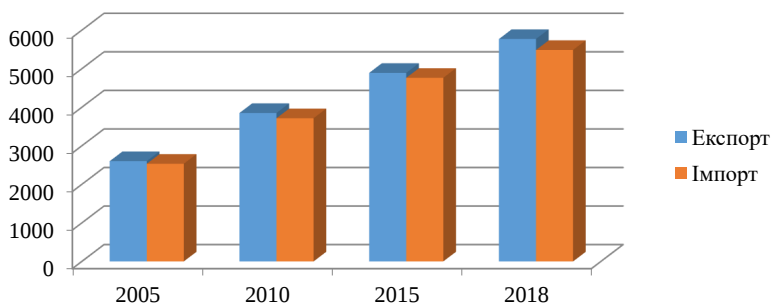


Рис. 11.2. Динаміка світового обсягу експорту та імпорту комерційних послуг, млрд дол. США

Зарубіжні інвестиції

Друга форма міжнародної підприємницької діяльності, що має таке ж значення, як експорт та імпорт, – це закордонні інвестиції, або передача капіталу резидентами однієї країни для подальшого його використання резидентами іншої країни.

Ліцензування (licensing) передбачає укладення договору, відповідно до якого фірма, яка перебуває в одній країні, видає компанії іншої країни ліцензію на використання своєї інтелектуальної власності (патентів, торгової марки, фірмової назви, авторських прав або секретів виробництва) в обмін на виплату роялті.

Франчайзинг (franchising) – це особлива форма ліцензування, суть якої полягає в тому, що фірма, яка перебуває в одній країні (франчайзер), видає компанії з іншої країни (франчайзі) дозвіл на використання своєї технології виробництва, а також бренду, торгової марки і логотипу в обмін на виплату роялті.

ПРИКЛАД. Компанія Walt Disney може видати німецькій компанії з пошиття одягу дозвіл на випуск дитячих піжам із зображенням усміяного Міккі Мауса на умовах виплати цією компанією відсотка від продажів.

McDonald's Corporation продає права на відкриття ресторанів швидкого обслуговування в усьому світі

Управлінський контракт (management contract) – це угода, відповідно до якої компанія в одній країні дає фірмі, що перебуває в іншій країні, згоду на управління потужностями цієї фірми або надання інших управлінських послуг за певну винагороду (розмір якої обговорено в контракті). Управлінські контракти набули широкого поширення серед найбільших компаній, що функціонують у сфері готельного бізнесу.

ПРИКЛАД. Багато компаній, як-от Marriott і Hilton, далеко не завжди володіють дорогими готелями, які носять імена цих брендів і які можна зустріти в усіх країнах світу, – вони тільки управляють цими готелями на умовах, передбачених відповідними контрактами

Компанію, яка використовує ділові операції, перераховані вище, можна назвати міжнародною компанією.

Більш формальне визначення компаній такого типу можна сформулювати наступним так: міжнародна компанія – це будь-яка організація, яка здійснює свою діяльність на підставі укладення комерційних угод з окремими особами, приватними фірмами та / або державними організаціями зарубіжних країн.

11.3. ТНК у міжнародному бізнесі

Термін «ТНК» (transnational corporation) та його еквіваленти (multinationals enterprise, multinational company, multinational corporation) вперше з'явилися в 1960–1962 рр.

Традиційне визначення ТНК як фірми, яка має власні філії у 2-х і більше країнах, піддавалося значній критиці. Низка дослідників вважають необхідним для визначення компанії як ТНК наявність виробничих потужностей як мінімум у шести країнах світу [1].

Серед інших критичних зауважень щодо традиційного визначення ТНК можна відзначити підхід американського спеціаліста Е. Колді. Згідно з цим підходом головним недоліком такого визначення є ігнорування значного росту міжнародного франчайзингу, стратегічних альянсів, включно з ліцензуванням, управлінням за контрактом та іншими формами міжнародного партнерства, які не ведуть до створення нової юридичної особи [2].

Нині відсутнє будь-яке одне загальноприйняте формулювання транснаціональної корпорації. Дві міжнародні організації – Організація економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) і Комісія ООН з Торгівлі та Розвитку (ЮНКТАД) – розробили свої трактування, які вважаються найбільш авторитетними.

Згідно з ОЕСР, транснаціональні корпорації зазвичай складаються з компаній приватної, державної або змішаної форм власності, які знаходяться в різних країнах. При цьому одна чи більше з цих компаній може чинити значний вплив на діяльність інших, особливо у сфері обміну знаннями і ресурсами.

Останній варіант визначення транснаціональної (багатонаціональної) корпорації, схвалений ЮНКТАД, визначає ТНК як підприємство, яке об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах та здійснює проведення зв'язаної політики і загальної стратегії через один або більше центрів прийняття рішень [3].

Виділяють 3 основні критерії приналежності до ТНК:

- структурний критерій;
- критерій результативності;
- біхевіоральний (поведінковий) критерій.

Використовуючи структурний критерій, ТНК може бути визначена на базі двох підходів. Згідно з першим із них, транснаціональність детермінується кількістю країн, в яких функціонує фірма. Другий підхід припускає, що транснаціональний статус визначається різною країновою належністю власників фірми чи її вищого управлінського персоналу.

За допомогою критерію результативності ТНК визначається на базі абсолютної кількості або питомої ваги (процента) активів, числа робітників, обсягу продажів чи доходів за кордоном.

Згідно з біхевіоральним (поведінковим) критерієм фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вищий менеджмент «мислить інтернаціонально». Це визначення припускає, що оскільки транснаціональна (багатонаціональна) корпорація діє у кількох країнах, її керівництво повинно розглядати весь світ як сферу своїх потенційних ділових інтересів.

У зарубіжній (особливо, американській) літературі з міжнародного бізнесу 80–90-х рр. все активніше проводиться розмежування понять «глобальна компанія» і «багатонаціональна компанія».

Це розділення обумовлене специфікою адаптації маркетингової політики великих фірм до двох основних тенденцій у сучасному середовищі міжнародного бізнесу – глобалізації та регіоналізації.

Так звані глобальні компанії сповідують стратегію стандартизації виробництва та активного використання економії на його масштабах. Найбільше до глобалізованих ринків тяжіють хімічна, електротехнічна, електронна, нафтова, автомобільна, інформаційна, банківська та деякі інші галузі.

Багатонаціональні корпорації – це власно міжнародні корпорації, які об'єднують національні компанії кількох держав на виробничій та науково-технічній основі.

Відмінними рисами БНК є:

- наявність багатонаціонального акціонерного капіталу;
- існування багатонаціонального керівного центру;
- комплектування адміністрації іноземних філій кадрами, які знають місцеві умови.

Особливістю компаній, що належать до багатонаціональних, є відносно високий рівень диференціації продуктів з метою максимально повного врахування специфіки маркетингових факторів окремих країн або регіонів.

Треба зазначити, що наведені визначення поняття «транснаціональна корпорація» не відбивають сучасної інтегрованої природи його сутності, а також основні критерії приналежності компаній до ТНК.

З урахуванням вищевикладеного *під транснаціональною корпорацією* пропонується розуміти: інтегровану структуру, що поєднує на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації у своєму складі підприємства будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності, що діють у двох і більше країнах, і проводять єдину політику і загальну стратегію через один і більше центрів прийняття рішень.

Тенденції руху капіталу транснаціональних корпорацій, багатогранний вплив ТНК на економіку країн, де розташовані підрозділи компаній, можуть бути проаналізовані тільки після осмислення теоретичних аспектів виникнення процесів руху капіталу й утворення ТНК, а також функціонування створеної ними мережі міжнародного виробництва. Такий теоретичний аналіз необхідний для розуміння особливостей географічного та галузевого інвестування капіталу в різних регіонах, еволюції організаційної основи взаємовідносин транснаціональних фірм і країн, що приймають, специфіки передачі технологій, процесу регулювання операцій ТНК.

У процесі становлення та еволюційного розвитку транснаціонального капіталу і ТНК як форми функціонування транснаціонального капіталу виділяють кілька етапів, пов'язаних із формами експансії та напрямками торгово-виробничої діяльності ТНК.

На першому етапі транснаціоналізації діяльності великих промислових компаній відбувався процес інвестування передусім у сировинні галузі іноземних економік. Він супроводжувався створенням у цих країнах розподільчих і збутових підрозділів компанії, що інвестувала. Хронологічно перший етап охоплює період з другої третини ХІХ ст. – першу половину ХХ ст.

Другий етап еволюції ТНК пов'язаний із посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК та інтеграції зарубіжних виробничих і збутових операцій. Виробничі зарубіжні відділення спеціалізувалися передусім на виробництві продукції, яка на попередніх стадіях виробничого циклу вироблялася материнськими фірмами. Із диференціацією попиту й посиленням інтеграційних процесів у різних регіонах світу виробничі філії ТНК все більше переорієнтовуються на виробництво продукції, відмінної від продукції материнської фірми, а збутові підрозділи – на обслуговування регіональних ринків.

На сучасному, третьому етапі, стратегія ТНК характеризується прагненням до утворення мереж внутрішньофірмових зв'язків регіонального, а нерідко й глобального масштабу. У межах внутрішньофірмових зв'язків інтегруються наукові дослідження та розробки, матеріальне забезпечення, виробництво, розподіл і збут. Особливістю третього етапу є формування ТНК у країнах, що не належать до економічно розвинутих. Нині капітал активно вивозиться компаніями з відносно просунутих країн Азії та Латинської Америки (насамперед з Тайваню, Південної Кореї, Сінгапуру, Бразилії). Найбільші компанії цих країн експортують капітал з метою розширення сфер своєї діяльності, використання трудових ресурсів або науково-технічних досягнень приймаючих країн для отримання вищих прибутків.

Сучасна територіальна організація міжнародного бізнесу розвинула відносно нову форму міжнародної кооперації – глобальні ланцюги доданої вартості. Глобальну торгівлю контролюють ТНК, на які припадає понад 80 % доданої вартості у світі, що створюється у глобальних ланцюгах вартості. Вони можуть пришвидшити технічний поступ в одній країні та призупинити його в іншій; від обсягу замовлень, які розміщують корпорації в тій чи іншій країні, залежить швидкість розвитку економіки, обсяги їх зовнішньої торгівлі та місце у світовому поділі праці. Тобто не країна визначає своє місце у глобальних ланцюгах доданої вартості, а ТНК. Саме вони вирішують, зручно чи ні їм працювати на території тієї чи іншої країни.

Отже, у процесі еволюційного розвитку ТНК зазнали істотних змін.

Використання сучасних форм *транснаціональної кооперації* пов'язане з реалізацією різноманітних цілей взаємодіючих підприємств. При цьому глобальною метою такої співпраці виступає досягнення кожним із учасників більш високих успіхів, ніж при відособленому розвитку. Розглянемо основні з них:

1. Збільшення прибутковості об'єднання:

– її пріоритетність визначає наступні головні мотиваційні побудження для транснаціональної кооперації: здолання правових обмежень входження на закордонний ринок;

– відкриття каналів, сприятливих для збуту продукції та надходження ресурсів;

– використання ділових якостей і знання ринку закордонного партнера на його вітчизняному полі;

- комплектування та удосконалення власної програми продукту;
- підвищення ефективності використання виробничих потужностей;
- використання фінансової підтримки урядових, а також національних органів.

2. *Зниження витрат.* Завдяки міждержавному співробітництву зниження витрат досягається у міру розширення виробництва. В цьому ж напрямі діють такі чинники, як відхід від дублювання інвестицій, обмін ноу-хау, відкриття сприятливих, з погляду витрат, сировинних ринків, використання переваг міжнародного розподілу праці.

3. *Зниження ризиків.* Зниження ризиків досягається завдяки зменшенню кожним учасником кооперації вкладень свого капіталу. Крім того, виникає можливість використання вже здійснених інвестицій партнера (партнерів), каналів збуту тощо.

При транснаціональній кооперації розподіл збитків між підприємствами-учасниками оговорується і відбиває їхні інтереси та можливості в спільних угодах, тому в разі невдачі збиток виявляється для кожного з підприємств менш значним, ніж при купівлі або утворенні нового підприємства. Зрозуміло, що між партнерами по кооперації розподіляється й прибуток, що змушує їх погодитися на «дозований» ризик.

4. *Можливість виходу на нові ринки.* У плані резерву зниження ризику при транснаціональній кооперації розуміється можливість виходу на нові перспективні ринки за відносно невеликих супутніх витрат.

Вважається, що якщо кореляція між збутом на новому ринку та розвитком продажів на вітчизняному ринку менше одиниці, підприємство загалом стикається з меншим ризиком. А оскільки кооперація з багатьма партнерами з різних країн максимально полегшується у сфері реалізації продукції, то можна сформувати портфель зв'язків з різними ринками збуту, який дасть змогу зменшити рівень ризику підприємства. Однак, варто зважати, що при транснаціональній кооперації зниження ризиків як ціль відіграє другорядну роль.

5. *Стратегічна гнучкість.* Значна стратегічна гнучкість транснаціональної кооперації пояснюється передусім тим, що відносини між самостійними підприємствами можуть бути і з невеликими витратами припинені, а це в умовах високого ступеня невизначеності міжнародного розвитку є очевидною перевагою.

Другою причиною великої стратегічної еластичності кооперації виступає можливість цільового використання її стратегії, наприклад, у межах програми диверсифікації. Транснаціональна кооперація може здійснюватися лише в тих сферах, які вважаються її учасникам вельми вигідними і в перспективі несуть суттєві позитивні ефекти; крім того, у випадку придбання або утворення нових підприємств за кордоном внаслідок спільної діяльності зовсім не обов'язково генерується «синергійний ефект».

6. *Використання ресурсів.* Порівняно з придбанням чи заснуванням нових фірм за кордоном, кооперація із зарубіжними партнерами потребує меншого витрачання

фінансових, матеріальних і трудових ресурсів. Ще одна порівняльна перевага кооперації: можливість розподілу в часі щодо невеликих посередницьких витрат. Зазначимо, що ці вигоди кооперації зменшуються через зростаючі витрати з координації спільної діяльності.

Характеризуючи тенденції розвитку та вплив ТНК на світову економіку, необхідно зазначити, що їм належить майже половина світового промислового виробництва і 2/3 зовнішньоторгівельного обороту. Вони контролюють приблизно 80 % патентів і ліцензій на винаходи, нові технології і ноу-хау. На 100 найбільших ТНК за даними ЮНКТАД припадає понад 30 % фінансування приватним сектором НДДКР у світі. Найбільше НДДКР ТНК інвестують у технологічний, фармацевтичний та автомобільний галузях.

11.4. Тенденції та перспективи розвитку міжнародного бізнесу

Зростання міжнародного бізнесу в останні роки було цілком очевидним і вельми дивовижним.

Чому такий розвиток став можливим?

Чому така висока ймовірність подальшої активізації міжнародного бізнесу протягом наступного десятиліття?

Є дві основні причини цього явища: стратегічні потреби компаній, які дають імпульс процесу глобалізації, а також зміна середовища міжнародного бізнесу, що сприяє цьому процесу.

Стратегічні імперативи перспективного розвитку міжнародного бізнесу:

1. Використання ключової компетенції компаній. Однією із найважливіших підстав для глобалізації є можливість більш широкого використання ключових компетенцій, які компанії вдалося розвинути на внутрішньому ринку. Ключова компетенція (core competency) визначає відмінну сильну сторону або перевагу, що має першорядне значення для успішної роботи компанії. Застосовуючи ключову компетенцію на нових ринках, компанія може збільшити свої доходи і прибутки.

ПРИКЛАД. В компанії Nokia була розроблена новітня технологія виробництва стільникових телефонів, які мали попит на внутрішньому ринку Фінляндії. Менеджери Nokia швидко зрозуміли, що компанія могла б збільшити свої доходи і прибутки, розширивши виробництво та продаж в інших країнах. Точно так компанією Singapore Airlines з моменту заснування в 1972 р. проводилася напружена робота з формування випереджальних стандартів обслуговування споживачів і надійності польотів, що дало змогу компанії зробити мільйони пасажирів з усіх країн Азії своїми клієнтами

2. Придбання ресурсів. Ще однією важливою підставою для ведення бізнесу в міжнародних масштабах є необхідність придбання за кордоном таких ресурсів, як матеріали, робоча сила, капітал або технологія.

У деяких випадках компанії відчують гостру потребу в тому, щоб скористатися зарубіжними джерелами ресурсів, оскільки на місцевому ринку відповідні продукти або послуги або повністю відсутні, або їх недостатньо для задоволення потреб компанії.

ПРИКЛАД. Північноамериканські компанії, що займаються оптовою торгівлею продовольчими товарами, купують каву і банани в Південній Америці; японські фірми купують лісоматеріали та вироби з деревини в Канаді; компанії всіх країн світу купують нафту у країн Близького Сходу й Африки

3. Пошук нових ринків збуту. Необхідність пошуку нових ринків збуту – це також одна з поширених причин виходу компаній на міжнародні ринки. Коли внутрішній ринок, на якому компанія реалізує свою продукцію, стає повністю сформованим, на цьому ринку все важче і важче генерувати високі доходи і забезпечувати зростання прибутку.

ПРИКЛАД. Ринок збуту зубної пасти в Канаді, Сполучених Штатах і країнах Європейського Союзу можна вважати сформованим, оскільки більшість людей в цих країнах розуміє значення правильного догляду за зубами, а також мають у своєму розпорядженні необхідні фінансові ресурси для того, щоб регулярно купувати зубну пасту.

Отже, такі компанії, як Procter & Gamble, Unilever і Colgate-Palmolive, не можуть сподіватися на помітне збільшення обсягу продажів своєї зубної пасти на цих ринках

Процес освоєння нових ринків супроводжують ще дві переваги:

По-перше, у компанії може з'явитися можливість отримати економію від масштабу на базі скорочення середнього обсягу витрат виробництва на одиницю продукції при збільшенні обсягу виробництва.

По-друге, освоєння нових ринків дає змогу компанії диверсифікувати шляхи надходження доходів. У такому разі компанія, обслуговуючи більшу кількість країн, стає менш залежною від продажів своєї продукції в одній окремо взятій країні, що дає змогу компанії захистити себе від можливих потрясінь в економіці цієї країни.

ПРИКЛАД. Компанія Coca-Cola надзвичайно активно освоює світовий ринок, тому компанії Pepsi-Cola не залишається іншого вибору, як робити те ж саме, щоб не відстати від свого головного конкурента. Якби Pepsi-Cola дозволила компанії Coca-Cola отримати панування над найважливішими ринками збуту, Coca-Cola могла б використовувати прибуток, отриманий на цих ринках, для того, щоб зробити фінансову атаку на свого конкурента та залишитися на ринках

Зміна умов ведення бізнесу та глобалізація

Зміна політичного середовища. У першій половині XX ст. виходу компаній на нові ринки перешкождали бар'єри на шляху розвитку торгівлі, зведені урядами іноземних держав.

Після Першої світової війни багато країн, серед яких Сполучені Штати Америки, Франція, Великобританія і Німеччина, ввели митні тарифи і квоти на ввезені товари, а також створили сприятливі умови для ведення бізнесу вітчизняними фірмами, надаючи їм урядові контракти на поставку продукції. Внаслідок у 30-і рр. обсяг міжнародної торгівлі і міжнародних інвестицій істотно знизився.

Зміна технологічного середовища. Зміни в політиці, що проводиться урядами країн світу, активізували міжнародні ділові операції.

У сучасних умовах відбувається дигіталізація міжнародного бізнесу, що вимагає від компаній адаптації до сучасних умов, а іноді і повної переорієнтації їхньої діяльності.

Існує, щонайменше, три аспекти впливу Інтернету та інших інформаційних технологій на міжнародне підприємництво.

По-перше, Інтернет та інші інформаційні технології підтримують міжнародну комерційну діяльність у сфері послуг, зокрема і в таких різних за своїм характером галузях, як банківська справа, консультування, освіта, роздрібна торгівля і навіть гральний бізнес.

По-друге, вплив інформаційних технологій на міжнародний бізнес полягає в тому, що Інтернет дає змогу хоча б якоюсь мірою вирівняти умови ведення бізнесу для великих і дрібних компаній незалежно від того, які продукти або послуги продають ці компанії.

У минулому проникнення на зарубіжний ринок вимагало від компаній великих інвестицій, проте в наші дні вмiле використання можливостей Інтернету може змінити такий стан справ.

Невелика компанія, розташована, скажімо, в західній частині штату Міссурі, в північних районах Італії, в східній Малайзії або на півночі Бразилії, може створити ефективний web-сайт і змагатися з більш великими компаніями з будь-якої країни світу.

Третій аспект полягає в тому, що Інтернет має величезні потенційні можливості для формування зацікавленої мережевої спільноти комерційних організацій. Так звані мережі типу «бізнес-бізнес» (мережі, що забезпечують міжкорпоративні зв'язки) дають змогу об'єднати всесвітні компанії, їх постачальників, клієнтів і стратегічних партнерів в єдину інформаційну систему, що забезпечує більш оперативний і більш простий спосіб спільного ведення бізнесу.

Наразі міжнародний бізнес може здійснюватися в онлайн-середовищі.

Про це свідчить динаміка онлайн-торгівлі за останні роки. Мережа Інтернет дозволяє здійснювати міжнародну діяльність значно швидшими темпами, скорочуючи тривалість кожного з етапів інтернаціоналізації, та має більш глобальний характер.

ПРИКЛАД. Компанія, що посідає рейтингові позиції у світовій роздрібній торгівлі, стала глобальною поступово – стаціонарні магазини відкривалися порівняно повільними темпами в окремих країнах, далі відбувалося поширення бізнесу регіонально і врешті-решт компанія стала глобальною. На сьогодні глобалізація бізнесу відбувається прискорено, можливе поширення бізнесу в різних регіонах світу завдяки інтернет-можливостям. Наприклад, компанія Walmart, що утримує лідерські позиції у сфері роздрібної торгівлі і розвивалася саме таким чином, наразі за темпами приросту поступається таким компаніям, як Amazon та Alibaba Group (рис. 11.4).

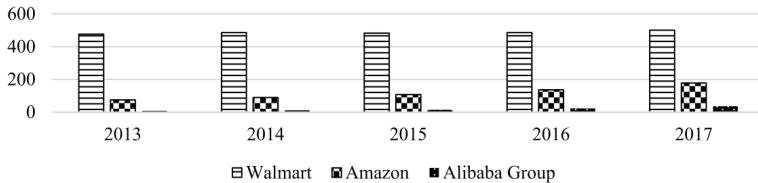


Рис. 11.4. Динаміка прибутку компаній-лідерів у сфері роздрібно́ї торгівлі, млрд дол. США

Зокрема приріст прибутку у 2017 р. порівняно з 2013 р. склав: Walmart – 5 %, Amazon – 140 %, Alibaba Group – 378 %

Онлайн-середовище також виступає платформою формування й утримання іміджу міжнародних компаній. Компанії на сьогодні мають можливість більш швидкими темпами поширити інформацію про компанію та її продукцію або послуги. Для цього використовуються принципово нові методи просування:

- SEO-просування (оптимізація сайту, лендингової сторінки в пошукових системах);
- контекстна реклама (реклама в мережі Інтернет);
- SMM-просування (просування в соціальних мережах);
- таргетингова реклама (реклама в мережі Інтернет, що налаштована на потрібну цільову аудиторію);
- краудмаркетинг (написання відгуків для соціальних мереж, форумів);
- нативна реклама (згадування про компанію відомими блогерами або лідерами поглядів) тощо.

З поширенням мережі інтернет змінюються можливості міжнародних компаній щодо підбору та найму персоналу.

Сучасний глобальний ринок праці піддається трансформації унаслідок активного запровадження цифрових технологій на робочі місця, формування цифрової інфраструктури та переміщення його суб'єктів до віртуального простору. Це зумовлює структурні зміни на глобальному ринку праці. Насамперед – формується та постійно збільшується цифровий сегмент ринку праці.

Для зазначеного сегмента характерним є: перенесення робочих місць до інформаційного простору; укладення нетипових трудових угод на виконання цифрових

робіт; використання гнучкого, зокрема й аморфного, графіка робочого часу або графіка роботи за довірою; дигіталізація процесу праці.

Активний розвиток ІКТ, динамічні зміни умов ринку сприяють поширенню нової форми зайнятості – фрілансу, що є однією з ознак глобалізації і технічних інновацій інформаційного століття.

Отже, в деяких галузях ТНК можуть використовувати працівників, які мають певні конкурентні переваги, але знаходяться в іншій країні.

Загалом міжнародний аутсорсинг набуває неабиякого значення для міжнародного бізнесу. Він сприяє зменшенню витрат, а тим самим і зменшенню ціни кінцевої продукції. Україна на сучасному ринку аутсорсингу виступає постачальником аутсорсингових послуг, що створює передумови переходу українських підприємств на інноваційний шлях розвитку. За останньою статистикою, опублікованою IT Outsourcing News, майже 100 тис. українських програмістів задіяні на світовому ринку, а до 2020 р. їх буде не менше 200 тис. Це найбільший показник у Європі. Понад 100 високотехнологічних транснаціональних компаній активно залучають технарів з України. Cisco, Oracle, Rakuten, Samsung шукають тут виконавців, а локальні компанії аутсорсингу допомагають сформувати команду висококваліфікованих фрілансерів і розвивають сектор R&D (Research and Development). Українські розробники працюють у корпоративних і веб-проектах на різних вертикалях, частина провайдерів побудували свою репутацію на вирішенні складних інженерних завдань. У 2015 р. з України було експортовано програмне забезпечення на суму 2,5 млрд дол. Це лише частина потенціалу країни, зазначають у дослідженні, зважаючи на велику кількість кваліфікованих фахівців і їхню зацікавленість у включенні до сектору R&D.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Експорт – це продаж продукції, виробленої у своїй країні, з метою подальшого використання або перепродажу на території інших країн.

Імпорт – це закупівля продукції, виробленої в інших країнах, з метою подальшого використання або перепродажу на території своєї країни.

Портфельні інвестиції (portfolio investments) – це придбання зарубіжних фінансових активів (акцій, облігацій і депозитних сертифікатів) з метою отримання підприємницького доходу, що не ставить на меті здійснення контролю.

Прямі іноземні інвестиції (foreign direct investments, FDI) – це вкладення капіталу з метою отримання і реального контролю над об'єктами власності, активами і цілими компаніями в інших країнах.

ТНК – підприємство, яке об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох і більш країнах та здійснює проведення

зв'язаної політики і загальної стратегії через один або більше центрів прийняття рішень.

Управлінський контракт (management contract) – це угода, відповідно до якої компанія в одній країні дає фірмі, що перебуває в іншій країні, згоду на управління потужностями цієї фірми або надання інших управлінських послуг за певну винагороду (розмір якої обговорено в контракті). Управлінські контракти набули широкого поширення серед найбільших компаній, що функціонують у сфері готельного бізнесу.

Франчайзинг (franchising) – це особлива форма ліцензування, суть якої полягає в тому, що фірма, яка перебуває в одній країні (франчайзер), видає компанії з іншої країни (франчайзі) дозвіл на використання своєї технології виробництва, а також бренду, торгової марки і логотипу в обмін на виплату роялті.



ТЕСТИ

1. Відмінними рисами БНК є:

- а) наявність материнської компанії;
- б) існування багатонаціонального акціонерного капіталу;
- в) включення до керівного центру менеджерів однієї національності;
- г) комплектування адміністрації іноземних філій кадрами, які знають місцеві умови.

2. Які виділяють критерії приналежності до ТНК?

- а) структурний;
- б) поведінковий;
- в) інноваційний;
- г) інвестиційний.

3. Транснаціональна корпорація – це:

а) інтегрована структура, яка поєднує на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації у своєму складі підприємства будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності, що діють в одній країні і проводять єдину політику і загальну стратегію через один і більше центрів прийняття рішень;

б) підприємство, яке об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах та здійснює проведення зв'язаної політики і загальної стратегії через один або більше центрів прийняття рішень;

в) підприємство, яке об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах та здійснює проведення зв'язаної політики і загальної стратегії лише через один центр прийняття рішень;

г) будь-яке підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

4. Експорт – це:

- а) закупівля продукції, виробленої в інших країнах, з метою подальшого використання або перепродажу на території своєї країни;
- б) закупівля продукції, виробленої у своїй країні з метою подальшого використання або перепродажу на цій території;
- в) збутова діяльність підприємства;
- г) продаж продукції, виробленої у своїй країні, з метою подальшого використання або перепродажу на території інших країн.

5. Імпорт – це:

- а) закупівля продукції, виробленої в інших країнах, з метою подальшого використання або перепродажу на території своєї країни;
- б) закупівля продукції, виробленої у своїй країні, з метою подальшого використання або перепродажу на цій території;
- в) збутова діяльність підприємства;
- г) продаж продукції, виробленої у своїй країні, з метою подальшого використання або перепродажу на території інших країн.

6. Портфельні інвестиції (portfolio investments) – це:

- а) вкладення капіталу з метою отримання прибутку і реального контролю над об'єктами власності, активами і цілими компаніями в інших країнах;
- б) придбання зарубіжних фінансових активів (акцій, облігацій і депозитних сертифікатів) з метою отримання підприємницького доходу, що не ставить на меті здійснення контролю;
- в) придбання зарубіжних фінансових активів (акцій, облігацій і депозитних сертифікатів) з метою отримання підприємницького доходу та здійснення контролю;
- г) фінансування міжнародних проєктів.

7. Прямі іноземні інвестиції (foreign direct investments, FDI) – це:

- а) вкладення капіталу з метою отримання прибутку і реального контролю над об'єктами власності, активами і цілими компаніями в інших країнах;
- б) придбання зарубіжних фінансових активів (акцій, облігацій і депозитних сертифікатів) з метою отримання підприємницького доходу, що не ставить на меті здійснення контролю;
- в) придбання зарубіжних фінансових активів (акцій, облігацій і депозитних сертифікатів) з метою отримання підприємницького доходу та здійснення контролю;
- г) фінансування міжнародних проєктів.

8. *Управлінський контракт (management contract)* – це:

- а) злиття активів двох та більше підприємств;
- б) придбання зарубіжних фінансових активів (акцій, облігацій і депозитних сертифікатів) з метою отримання підприємницького доходу, що не ставить на меті здійснення контролю;
- в) угода, відповідно до якої компанія в одній країні дає фірмі, що розташовується в іншій країні, згоду на управління потужностями цієї фірми або надання інших управлінських послуг за певну винагороду (розмір якої обговорено в контракті);
- г) особлива форма ліцензування, суть якої полягає в тому, що фірма, яка перебуває в одній країні, видає компанії з іншої країни дозвіл на використання своєї технології виробництва.

9. *Франчайзинг (franchising)* – це:

- а) злиття активів двох та більше підприємств;
- б) придбання зарубіжних фінансових активів (акцій, облігацій і депозитних сертифікатів) з метою отримання підприємницького доходу, що не ставить на меті здійснення контролю;
- в) угода, відповідно до якої компанія в одній країні дає фірмі, що розташовується в іншій країні, згоду на управління потужностями цієї фірми або надання інших управлінських послуг за певну винагороду (розмір якої обговорено в контракті);
- г) особлива форма ліцензування, суть якої полягає в тому, що фірма, яка перебуває в одній країні, видає компанії з іншої країни дозвіл на використання своєї технології виробництва.

10. *Для другого етапу транснаціоналізації діяльності великих промислових компаній притаманно:*

- а) інвестування передусім у сировинні галузі іноземних економік;
- б) переорієнтація виробничих філій ТНК на виробництво продукції, відмінної від продукції материнської фірми, а збутових підрозділі – на обслуговування регіональних ринків;
- в) стратегія ТНК характеризується прагненням до утворення мереж внутрішньо-фірмових зв'язків регіонального, а нерідко і глобального масштабу;
- г) формування ТНК у країнах, що не належать до економічно розвинутих.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке міжнародний бізнес? Чим міжнародний бізнес відрізняється від ділової активності всередині країни?
2. Чому вивчення міжнародного бізнесу має велике значення для сучасних студентів?
3. Перелічіть основні форми міжнародних ділових операцій.
4. Чим експорт та імпорт товарів відрізняються від експорту та імпорту послуг?
5. Які сучасні тенденції розвитку міжнародного бізнесу? Чому деякі галузі економіки стають глобальними, а інші залишаються місцевими або регіональними?
6. Який вплив Інтернет надає на міжнародний бізнес? Які компанії і які країни виграють від більш широкого використання Інтернету у всьому світі? Які компанії і країни програють?



КЕЙС¹

Тридцять років тому Starbucks був єдиним магазином у Сіетлі, що продає смажену каву. Сьогодні це глобальна компанія, яка здійснює продаж кави та має мережу кав'ярень. Starbucks володіє 16 700 магазинами, 40 % яких знаходяться в 50 країнах за межами Сполучених Штатів.

Starbucks почала такий розвиток у 1980-х роках, коли директор компанії з маркетингу, Говард Шульц, повернувся з Італії зачарований італійським кав'ярним досвідом. Шульц, який згодом став генеральним директором, переконав власників компанії експериментувати з кав'ярнею, так з'явився новий формат Starbucks.

Ідея полягала в тому, щоб продавати власну смажену каву преміум-класу та свіжозаварені кавові напої у стилі еспресо разом з різноманітними випічками, аксесуарами для кави, чаєм, та іншими продуктами.

Формула призвела до вражаючого успіху в Сполучених Штатах, де Starbucks став одним з найвідоміших брендів в країні за десять років. Завдяки Starbucks кав'ярні стали місцями для відпочинку, спілкування друзів, читання газети, проведення ділових зустрічей або (останнім часом) перегляду веб-сторінок.

У 1995 р. в 700 магазинах у США Starbucks почав вивчати міжнародні можливості розвитку бізнесу. Першим цільовим ринком стала Японія. Було створене спільне підприємство з місцевим роздрібним торговцем – Sazaby Inc. Компанія володіла 50-відсотковою часткою підприємства, Starbucks Coffee of Japan. Starbucks спочатку інвестувала 10 млн дол. США в це підприємство – перші прямі іноземні інвестиції.

¹ За матеріалами Hill, Charles W. L. International business: competing in the global marketplace / Charles W. L. Hill.- 9th ed. p. cm.

Щоб переконатися, що діяльність компанії в Японії дотримується формату Starbucks у Північній Америці, було прийнято рішення про ротацію персоналу та його навчання за стандартами, впровадженими у материнській компанії. Також потрібно, щоб магазини дотримувалися проєктних параметрів, створених в США. У 2001 р. компанія впровадила «план опціонів» для всіх японських працівників. Скептики сумнівалися, що Starbucks зможе реалізувати його

Північноамериканські успіхи за кордоном були помітні, і до кінця 2009 р. Starbucks мав майже 850 магазинів і прибутковий бізнес в Японії.

Після Японії компанія почала активно інвестувати в розвиток міжнародного бізнесу. У 1998 р. вона придбала Seattle Coffee, британську мережу кави з 60 роздрібними магазинами, за 84 млн дол. США. Наприкінці 1990-х Starbucks відкрила магазини на Тайвані, Китаї, Сінгапурі, Таїланді, Новій Зеландії, Південній Кореї та Малайзії.

До 2002 р. Starbucks проводила агресивну експансію в континентальній Європі. Як першу точку входу Starbucks вибрала Швейцарію. Спираючись на свій досвід в Азії, компанія створила спільне підприємство з Швейцарською компанією, Bon Appetit Group, найбільшою швейцарською компанією з обслуговування продуктів харчування. Далі, використовуючи набутий досвід компанія розширила свою діяльність в Європі.

Ставши глобальною ТНК, Starbucks проводить етичну політику та є соціальною відповідальною компанією, яка має різні програми підтримки навколишнього середовища. Значна увага приділяється екологічності кав'ярень – використання екоматеріалів для виготовлення стаканчиків, зменшення викидів, заощадження ресурсів, біосировина для кави тощо. Задля якісного, екологічного зерна компанія веде співробітництво з фермерами, надаючи їм підтримку.

Запитання до кейсу

1. Як виникла оригінальна ідея формату Starbucks? Що відрізняє концепцію кав'ярень?
2. Що змусило Starbucks почати розширення на міжнародному рівні?
3. Чому, на вашу думку, компанія Starbucks вирішила увійти до японського ринку через створення спільного підприємства з японським бізнесменом?
4. Чи є Starbucks «силою» глобалізації? Поясніть свою відповідь.
5. Чи відомо Вам щось про розвиток Starbucks в Україні? Чи є перспективним цей ринок? Що перешкоджає діяльності в країні?

Завдання для роботи в команді

Складіть список товарів, які ви регулярно використовуєте, наприклад, мобільний телефон, кросівки, телевізор, джинси, улюблений напій.

Визначте, які компанії випустили ці товари. Після складання списку знайдіть відповіді на подані питання за кожним виробом:

1. В якій країні розташований головний офіс компанії-виробника?

2. Визначте місце виготовлення цих виробів.

Разом із членами групи виконайте такі завдання:

1. Обговоріть вплив міжнародного бізнесу на ваше повсякденне життя.

2. Разом з іншими студентами складіть узагальнений список, що містить 10 товарів, які найчастіше використовуються студентами.

3. Спробуйте ідентифікувати торговельну марку (бренд) кожного товару, випущеного вітчизняною компанією.

4. Спробуйте ідентифікувати торговельну марку кожного товару, випущеного іноземною компанією.

5. Чи є в цьому списку вироби, до складу яких входять компоненти, випущені як вітчизняними, так і іноземними компаніями?



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Hill Charles W. L. International business: competing in the global marketplace. 9th ed. p. cm.

2. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 4-е изд. / пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. СПб.: Питер, 2006. 1088 с.

3. Дергачова В. В., Островерха Д. В. Роль та значення міжнародного аутсорсингу: зарубіжний досвід та перспективи його впровадження в Україні. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2017. № 14. С. 93–99.

4. Офіційний сайт ЮНКТАД. URL: <https://unctad.org>

5. Офіційний сайт СОТ. URL: <https://www.wto.org>

ТЕМА 12

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

12.1. Суть і головні передумови міжнародної економічної інтеграції

12.2. Етапи розвитку інтеграційних процесів та їх особливості

12.3. Розвиток інтеграційних процесів на сучасному етапі

12.1. Суть і головні передумови міжнародної економічної інтеграції

Світова економіка розвивається під впливом процесу глобалізації та міжнародної економічної інтеграції, що дедалі поширюються й поглиблюються.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними економіками, взаємодії їх виробничих структур на різних рівнях і в різних формах. На мікрорівні цей процес іде через взаємодію капіталів окремих господарських суб'єктів (підприємств, фірм) окремих країн шляхом формування системи економічних угод між ними, створення філіалів за кордоном [1]. На міжнародному рівні інтеграція здійснюється на основі формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик.

Бурхливий розвиток міжфірмових зв'язків породжує необхідність міждержавного (а в деяких випадках наддержавного) регулювання, спрямованого на забезпечення вільного переміщення товарів, послуг, капіталів і робочої сили між країнами в межах певного регіону, на узгодження і проведення спільної економічної, науково-технічної, фінансової та валютної, соціальної, зовнішньої й оборонної політики. Внаслідок створюються цілісні регіональні господарські комплекси з єдиною валютною інфраструктурою, загальними економічними пропорціями, фінансовими загальними фондами, наднаціональними або міждержавними органами управління.

Міжнародна економічна інтеграція розвивається не стихійно: в основі інтеграційних процесів лежать певні передумови (рис. 12.1) [1].

Географічна близькість країн виступає об'єктивною основою подібного роду угод. Наявність спільних кордонів і комунікацій, а також історично сформовані господарські зв'язки закладають просторові принципи інтеграційного об'єднання: інтеграція розвивається між країнами-сусідами, має регіональний характер.

Близькість рівнів економічного розвитку і ступеня зрілості ринкових відносин дає змогу країнам швидше адаптуватися одна до одної. Очевидно, що господарські механізми країн, які інтегруються, повинні бути сумісні, а структури їхніх економік – доповнювати одна одну. Компанії високорозвинених країн з диверсифікованою, що складається з безлічі галузей і підгалузей, економікою, формують

попит (пропозицію) на готові вироби, деталі, вузли, комплектуючі вироби, вироблені в сусідніх країнах.

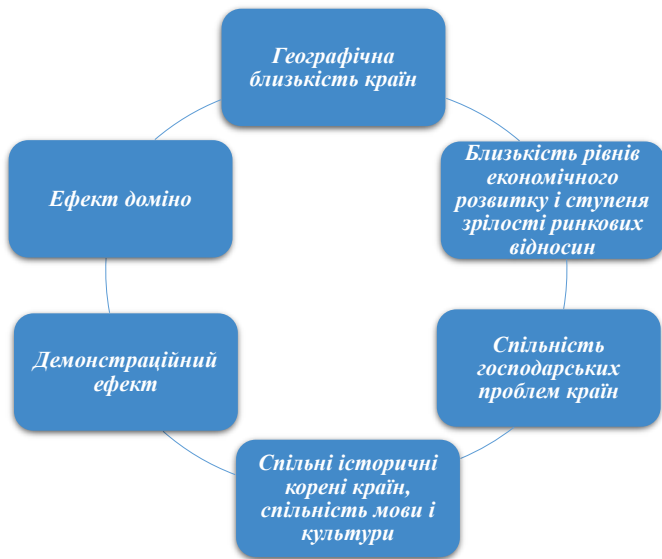


Рис. 12.1. Передумови міжнародної економічної інтеграції

Спільність господарських проблем країн. Особливо актуальним цей фактор став в епоху глобалізації. Одним із ключових елементів сталого розвитку в умовах подальшого загострення конкурентної боротьби на межі XX–XXI ст. виступає опора на досягнення в галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, нових видів енергії, освоєння космічного простору тощо.

Демонстраційний ефект проявляється в тому, що країни, які об'єднуються шляхом розширення взаємної торгівлі, демонструють ефект впливу позитивних економічних зрушень (прискорення темпів економічного зростання, зниження рівня інфляції, підвищення рівня зайнятості, доходів, прогресивні структурні зміни тощо).

Демонстраційний фактор здатний спровокувати *ефект доміно*. Він пов'язаний з практикою, коли держава, що вступила в інтеграційний союз, змушена обєрігати національний (а також загальний) ринок, і від колишніх партнерів також, на яких не тільки не поширюються договірні преференції, але вводяться різного роду обмеження.

Отже, міжнародна економічна інтеграція означає співробітництво між національними економіками різних країн з частковою або повною їх уніфікацією, ліквідацією бар'єрів у торгівлі між країнами, зближення ринків кожної з країн з метою створення одного більшого, тобто спільного, ринку.

Факторами, що визначають інтеграційні процеси у світі, є поглиблення міжнародного поділу праці, розвиток продуктивних сил під впливом загальносвітового за своїм характером НТП, бурхливий розвиток комунікаційних можливостей, об'єктивна необхідність спільного розв'язку глобальних проблем існування людства тощо.

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

Економічна інтеграція має в своїй основі низку об'єктивних чинників і передумов, серед яких особливе місце займає:

- поглиблення міжнародного поділу праці;
- інтернаціоналізація господарського життя, що стрімко зростає;
- загальна науково-технічна революція;
- підвищення ступеня відкритості національних економік.

Всі ці передумови взаємозалежні та підсилюють вихід відтворення за рамки національних економік. Практика показує, що найбільш активною формою інтернаціоналізації господарського життя є транснаціональні корпорації. В останні роки інтенсивний розвиток кооперування між фірмами різних країн призвів до появи великих міжнародних виробничо-інвестиційних комплексів, ініціаторами створення яких найчастіше виступають ТНК. В основі цього процесу лежить міжнародний поділ праці, де первинним є внутрішньо фірмовий поділ праці на основі спеціалізації та кооперування, далі йде вихід за рамки національних кордонів. Все це підсилює ступінь відкритості національності економік.

Представники деяких сучасних шкіл висувають як основні передумови економічної інтеграції зовнішньоекономічні фактори:

- забезпечення більш надійної обороноздатності;
- престижність вступу в «елітний клуб»;
- створення інтеграційної системи, що дає змогу учасникам поставити спільну мету і спільно її досягти (зростання виробництва, зайнятості, соціальна стабільність тощо).

У цьому разі акцент робиться на збільшення ролі держави у вирішенні завдання економічної інтеграції. Саме зусиллями держави створюється загальний ринок, приймаються оптимальні заходи з метою забезпечення виробництва товарів і послуг. Тобто державна політика дає змогу виробляти суспільно-корисні товари і забезпечувати ними населення. Однак такий підхід певною мірою має протиріччя з принципами ринкових відносин.

За останні роки велика увага приділяється технологічним факторам міжнародної економічної інтеграції. Зростання їхньої ролі і значення змушує країни різко збільшувати витрати на НДДКР. А зменшити їх частку (витрат), як показує практика, можливо, об'єднавши зусилля і ресурси у цій сфері шляхом інтеграції. Поступово ядром міжнародного інтеграційного розвитку стає технологічна сфера та інформаційна діяльність.

Водночас співпраця між країнами набуває не тільки торгово-економічного, а й значною мірою техніко-технологічного і фінансово-інвестиційного характеру.

В інтеграційний процес залучаються тисячі банків, фірм, виробничих підприємств, науково-технічних центрів, що входять у сферу впливу як потужних сучасних ТНК і ТНБ (транснаціональних банків), так і тих, які обслуговують інтереси дрібного і середнього бізнесу.

В умовах глобалізації перехід на енергоощадні та ресурсозаощаджувальні технології на основі електроніки, інформатики, нових засобів зв'язку підсилює модернізацію всього світового господарства – формується економічна інфраструктура нового століття.

У цих умовах всім країнам, які здійснюють перехід до ринкової економіки, дуже важливо вбудуватися в цю структуру, щоб не відстати на десятиліття, а, може, і назавжди. Інакше кажучи, високі технології диктують необхідність освіти міжнародних партнерів, підготовлених до роботи з такими високими технологіями. Це вимагає загального підвищення освіченості, культури, технічних знань. У такий спосіб формується так званий «міжнародний високотехнологічний простір», в який втягуються всі групи країн, що розвиваються, високорозвинених і країн з перехідною економікою. Це унікальний історичний процес, в основі якого простежується інтеграція.

Роль міжнародної економічної інтеграції для країн. Канадські вчені Дж. Вайнер і Дж. Мід виявили статичні та динамічні ефекти, що виникають внаслідок економічної інтеграції [2].

До статичних ефектів, що виникають невдовзі після вступу країни в союз, відносять:

- ефект створення торгівлі або розширення внутрішньорегіональної торгівлі;
- ефект відхилення торгівлі або скорочення торгових операцій з третіми країнами, навіть якщо витрати виробництва та обігу в цих третіх країнах нижчі, ніж усередині союзу.

До динамічних ефектів, що виникають поступово в процесі розвитку інтеграційних процесів, відносять [3]:

- розширення ринку країни, що входить в групу, і зумовлений цим ріст масштабів виробництва, а значить, і скорочення витрат на одиницю продукції;
- розвиток інфраструктури країн-учасниць;

- стимулювання НДДКР;
- поступове підняття рівня життя населення, особливо в економічно слабких країнах, та інші ефекти.

Інтеграція, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями, сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, зменшує нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку країн.

12.2. Етапи розвитку інтеграційних процесів та їх особливості

Термін «*економічна інтеграція*» вперше з'явився в 30-ті рр. XX ст. у працях німецьких та шведських економістів.

Теоретичні обґрунтування необхідності економічної інтеграції були запропоновані у 70–80-х рр. XIX ст. представниками німецької історичної школи – Ф. Лістом, Г. Шмолером [4].

У 40-х рр. XX ст. американець Дж. Вайнер висунув концепцію митного союзу, яка базувалася на вимірюванні кількісного ефекту від митного союзу через збільшення добробуту країни, що інтегрується, на основі принципу порівняльних переваг Д. Рікардо. Дж. Вайнер висвітлює ці питання у своїй праці «*Проблеми митного союзу*». Він прослідкував позитивні та негативні ефекти від інтеграції, увів поняття «потокостворюючого» і «потоківідвертаючого» ефектів інтеграції.

Головною ідеєю його праці було обґрунтування створення зони вільної торгівлі для вільного безтарифного переміщення товарів всередині неї та аргументація на користь спільного тарифу від товаропотоку із зовнішніх держав. Він також визначив основну схожість зони вільної торгівлі та митного союзу як дискримінаційну угоду.

Основою його дослідження було порівняння розвитку та ефективності торгівлі країн, за умови відокремленого функціонування митного тарифу в кожній з них та за умови запровадження митного союзу та встановлення спільного митного тарифу щодо третіх країн. Він прослідкував, що утворення митного союзу спричиняє статичні та динамічні ефекти міжнародної економічної інтеграції. Вчений також доводить, що при створенні митного союзу товари, які традиційно купувалися на внутрішньому ринку, можуть стати дорожчими, ніж такі самі імпортовані. Після створення митного союзу іноземний товар стає дешевшим за вітчизняний, а це призводить до зменшення споживання товарів внутрішнього виробництва та переорієнтацію на зовнішні товари. Цей висновок Дж. Вайнер назвав третім наслідком – ефектом створення торгівлі, внаслідок якого виникає торгівля без митних обмежень, масштаби торгівлі зростають, добробут усіх країн підвищується і зростає рівень спеціалізації [2].

Ця концепція була продовжена такими вченими, як Р. Ліпсей, Дж. Мід та Ф. Герес. У своїх працях вони дійшли висновку, що «потокостворюючий» ефект

може створити позитивний наслідок та підвищити добробут, якщо вигоди від зміни структури споживання на користь дешевого імпорту переважають втрати від переорієнтації торгівлі з країною, що виробляє товари при нижчих затратах, на торгівлю з країною, що витрачає для виробництва такого товару набагато більше коштів. У концепцію регіональної інтеграції були введені такі поняття **виробничого та споживацького ефектів митного союзу**. Ці вчені вважали, що митний союз буде мати позитивний ефект лише для споживачів, які є незалежними [5].

Дещо пізніше у своїй праці А. Панагарія розглядав наслідки створення митного союзу із зовнішнім тарифом. Основним припущенням був незмінний обсяг торгівлі між країнами. Автор дійшов висновку, що при незмінних товарних потоках країни-учасниці матимуть зростання добробуту в межах інтеграційного угруповання [6].

Було розроблено концепцію, за якою держави прагнуть до інтегрування своїх економік для подолання **«факторів обмеження»**. Очевидно, що країні вигідно купувати сировину, обмежені ресурси, а також запозичати новітні технології в країнах-членах угруповання.

Наступним етапом концепційного розвитку міжнародної економічної інтеграції стали **ринково-інституціональні теорії**. Інтеграція розглядалася як процес і як стан економіки та господарської політики.

Явище міжнародної економічної інтеграції на макрорівні спирається на теорію інтернаціоналізації. Макрорівень міжнародної економічної інтеграції детально описаний у дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних економістів.

Розвиток ліберального напрямку припадав на 60-ті рр XX ст., коли розпочалися європейські інтеграційні процеси. Інтеграція передбачала відміну кількісних та митних обмежень.

Лібераліст А. Маршал дивився на економічну інтеграцію як на процес, що базується на статичних порівняльних перевагах, що суперечило поглядам дирижистів про інтегрування однорідних конкурентоспроможних економік. Вчений виступав за структурну економічну інтеграцію [7].

Кейнсіанський напрям теорії міжнародної економічної інтеграції відображено в дирижистській течії, представниками якої були А. Філіп, Р. Купер та Б. Массел, Г. Мюрд, Е. Хаас та інші [8; 9]. Вони вважали, що проблемою міжнародної економічної інтеграції є пошук оптимального сполучення національних програм господарської політики із забезпеченням переваг, які надає тісне економічне співробітництво.

Кейнсіанці поділяють інтеграцію на *негативну* та *позитивну*.

Негативна інтеграція передбачала ліквідацію національних адміністративних та вартісних бар'єрів.

Натомість *позитивна інтеграція*, ціль якої – передача права прийняття рішень від національних до міждержавних органів. Що більші повноваження, то вищий рівень інтеграції.

Неокейнсіанці розглядали інтеграцію як процес, який поєднує дію ринкових сил і поетапне інтегрування економіки держав-членів інтеграційного угруповання.

У 50–60-ті рр. XX ст. проблемою економічної інтеграції займалися К. Мейер, Р. Шуман, А. Паніч, Ж. Моне та інші. Теоретики світової економіки розглядали економічну інтеграцію як елемент вчення про ефективність зовнішньої торгівлі або про державне регулювання зовнішньоекономічних процесів та факторів, які впливають на платіжний баланс країни [10].

Ж. Моне відзначав, що політична інтеграція неможлива за відсутності економічної єдності країн інтеграційного угруповання. Повна інтеграція, на його думку, можлива лише при поєднанні так званої «позитивної» та «негативної» інтеграції, тобто скасування всіх торговельних бар'єрів у поєднанні зі спільною політикою держав-учасниць [11].

Відповідно до іншого напрямку, представники якого С. Хаймер, Р. Барнет, інтеграцію пов'язують з вільним переміщенням товарів, робочої сили, капіталу та технологій усередині інтеграційного об'єднання [12; 13]. Вчені вважали, що інтеграція розвивається нерівномірно, концентруючись у певних секторах. Формально представники цієї теорії були близькі за тлумаченням інтеграції до представників *неокласичної теорії*. Хоча, на відміну від останніх, вони вважали, що засобами регулювання в інтеграційному об'єднанні має бути система централізованого розподілу фінансів.

Сучасне розуміння *міжнародної економічної інтеграції* прослідковується у розвитку традиційної теорії, яка розглядає процес інтеграції як створення нових товарних потоків між країнами-членами інтеграційного угруповання, які усувають виробництво дорожчих аналогічних товарів усередині країни.

Товари, які виготовлені в країнах-членах інтеграційного об'єднання, витісняють імпорти.

Отже, *наслідком інтеграції* є:

- зростання внутрішнього виробництва;
- добробуту країн інтеграційного угруповання;
- збільшення рівня міжнародної спеціалізації.

Згодом було висунуто припущення, що країни інтегруються через «*факт обмеженості*» (щоб не бути осторонь природних ресурсів, сировини тощо).

Варто зазначити, що на сьогодні немає єдиної теорії, яка б урахувала всі внутрішні та зовнішні чинники формування інтеграційного об'єднання, а також не враховується чинник часу.

Найбільш чітко сформульовані на сьогодні є дві школи західноєвропейської інтеграції – «*реалістична*» та «*ідеалістична*».

Реалісти виступають за те, що найважливішим завданням суверенної держави є утримання свого впливу та поширення його на решту світу. Прибічники **ідеалістичної школи** вважають, що традиційна національна політика з позиції сили втрачає своє значення в умовах зростаючої залежності промислових держав, тобто спостерігається політична взаємозалежність, і особливо у таких сферах, як економіка, технологія та екологія.

У межах системного підходу до інтеграційної взаємодії держав необхідно виділити **такі види інтеграції**, які відбуваються паралельно та взаємопов'язано (рис. 12.2) [14].

Інша теорія сучасності (**«економічна інтеграційна модель»**) базується на ідеї зовнішньоекономічної політики, орієнтованої на вільну торгівлю. На думку О. І. Шниркова, скасування внутрішніх митних тарифів у Європі може привести до ефекту відкритості, який веде до економічного зростання і підвищення добробуту загалом. Створення митного союзу мало привести до низки економічних інтеграційних переваг [15; с. 11].

Модель міжурядового співробітництва передбачає поступове спільне злиття держав. Ця модель належить до **«реалістичної»** школи. Інша модель **«європейської держави»** передбачає утворення федеративної спільної держави.

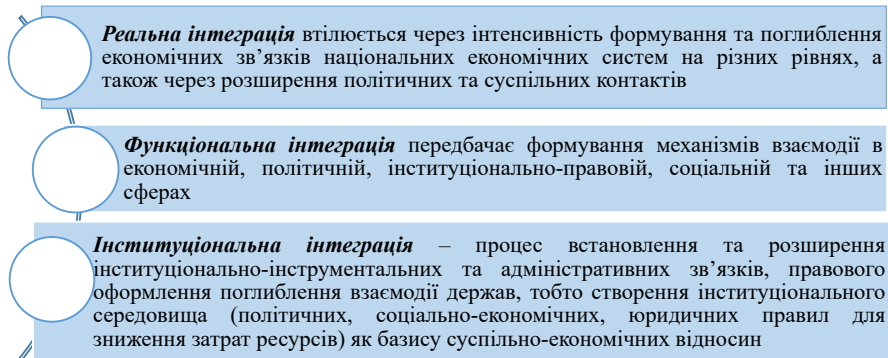


Рис. 12.2. Види інтеграції

Дві інші моделі **«європейської державної федерації»** та **«європейської держави»** – схожі між собою і ґрунтуються радше на правових, а не економічних принципах.

Прихильники функціоналізму вказували на необхідність функціоналістичного зв'язку між державами. Інші вчені вважали більш прийнятною модель ринкової інтеграції, яка була популярна **на початку 80-х рр. XX ст.**, основним завданням якої є контроль за всіма сферами економічної діяльності, але за умови забезпечення конкурентності. Її прибічники припускали, що оптимальних економічних результатів

можна досягти лише тоді, коли ринкові механізми починають функціонувати безперешкодно в межах угруповання, тобто без втручання держави (табл. 12.1) [16].

Таблиця 12.1

Інтеграційний процес у розрізі моделей держави та спільноти

Інтеграційний процес	Державна модель	Модель спільноти
Прямий (політичні змінні)	федералізм	плюралізм
Непрямий (соціо-економічні змінні)	неофункціоналізм	функціоналізм

«Поступова інтеграція» простежується на прикладі сучасного ЄС, держави-учасниці якого при вступі мають певні відмінності в економічному розвитку і змушені застосовувати певні заходи для покращення своєї економічної ситуації, що в майбутньому сприяє економічному вирівнюванню в усіх державах-членах інтеграційного угруповання.

Принципово важливою проблемою пояснення феномену інтеграції є співвідношення економіки та політики. Окреслимо три можливих варіанти вирішення поставленого питання.

Перший напрям – інтеграційні процеси мають політичні причини і є політичною дією; об’єктивний історичний процес веде насамперед до досягнення політичної єдності держав, повинен свідомо регулюватися та керуватися, а економічні переваги можуть бути незначними [17].

Другий напрям – інтеграційні процеси базуються насамперед на економічних факторах, мають економічне походження (інтернаціоналізація господарських зв’язків, міжнародний поділ праці), однак переслідують і політичні цілі, які є більш важливі [18].

Третій напрям – інтеграційні процеси розуміють винятково як об’єктивну економічну закономірність (необхідність розширення масштабів виробництва, вихід виробничих циклів за національні кордони) [19].

Незважаючи на багатоманіття концепцій розвитку міжнародної економічної інтеграції, єдиного спільного підходу не виокремлено. На сучасному етапі не можна говорити про міжнародну інтеграцію лише з економічного чи політичного погляду.

Під міжнародною економічною інтеграцією треба розуміти політико-економічний процес зближення та об’єднання держав з переплетінням їхніх економічних систем з єдиною економічною політикою та наднаціональним політичним управлінням. Міжнародна економічна інтеграція здійснюється різноманітними формами співробітництва різних країн у виробничих, торгових, комерційних та інших напрямках.

Ці форми відповідають характеру традиційної спеціалізації, яка пов’язана із досягнутими рівнями економічного розвитку та розміщенням окремих видів виробництва, природних багатств, а також спеціалізації, яка формується згідно з

уявленнями про доцільні напрями концентрації трудових зусиль для виробників та країн загалом [20].

У різних країнах світу заведено різні схеми класифікації цих форм. Це зумовлено особливими національними традиціями, ступенем економічної свободи в різних країнах, різницею в системах правового, інституційно-нормативного регулювання, навіть певною довільністю трактування окремих явищ економічного життя (табл. 12.2) [20].

Таблиця 12.2

Міжнародна економічна інтеграція

<i>Рівні</i>		<i>Форми</i>	<i>Типи</i>	
мікро-інтеграція	макро-інтеграція	Зона преференційної торгівлі	Торговельна зона	Виробнича інтеграція
		Зона вільної торгівлі		
		Митний союз		
		Спільний ринок		
		Економічний союз		
		Політичний союз		

Сьогодні інтеграційні процеси мають здебільшого регіональний характер. Вони реалізуються шляхом формування міжнародних регіональних інтеграційних угруповань (рис. 12.3).



Рис. 12.3. Шляхи формування міжнародних регіональних інтеграційних угруповань

В економічній літературі зазвичай виділяють шість основних етапів розвитку інтеграційних об'єднань (табл. 12.3) [21].

Таблиця 12.3

Етапи міжнародної економічної інтеграції

Етап	Ліквідація митних бар'єрів у взаємній торгівлі	Єдині тарифи відносно третіх країн	Вільні пересування капіталів, робочої сили	Узгодження економічної політики	Здійснення єдиної економічної політики
Зона вільної торгівлі	+	—	—	—	—
Митний союз	+	+	—	—	—
Спільний ринок	+	+	+	—	—
Економічний і валютний союз	+	+	+	+	—
Повна інтеграція	+	+	+	+	+

Зона преференційної торгівлі – початкова стадія регіонального інтеграційного процесу. Країни такого угруповання лібералізують торговельні відносини між собою, усуваючи перепони в торгівлі деякими (але не всіма) товарами та послугами. На цій стадії ще не відпрацьовано єдиний механізм оподаткування при перетині товаром кордону, діють різні митні правила тощо. Квоти для імпорту товарів з країн-партнерів можуть бути розширені, але не ліквідуються цілком. Полегшуються умови для руху факторів виробництва (наприклад, для пересування робочої сили), але й тут можуть бути обмеження.

Зона вільної торгівлі. Зона вільної торгівлі є першим етапом інтеграції. У вільному торговельному просторі всі бар'єри на шляху торгівлі усунені. В ньому не допускаються ніякі дискримінаційні податки, квоти, тарифи, інші торговельні бар'єри. Вільний економічний простір інколи створюється для певного класу товарів і послуг. Наприклад, створюється вільний торговельний простір сільськогосподарських товарів, який передбачає відсутність обмежень на торгівлю лише сільськогосподарськими товарами. Головною рисою вільного торговельного простору є те, що кожна країна продовжує проводити свою власну політику щодо країн, які не є членами цього вільного торговельного простору.

Інакше кажучи, кожна країна-член вільного торговельного простору вільна встановлювати будь-які тарифи або інші обмеження на торгівлю з країнами, які не входять до цього об'єднання. Найбільш відомим вільним торговельним простором є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Вона була створена в 1960 р. угодою 8 європейських країн. ЄАВТ втратила колишню важливість через вищий рівень інтеграції Європейського Союзу. Ще одним прикладом є Північно-Американська асоціація вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою – НАФТА (1994 р.).

Найбільші зони вільної торгівлі світу за площею створюють умови для зростання інтенсифікації світової торгівлі, сприяють зростанню зовнішньоекономічних зв'язків. Тому, вивчення особливостей найбільших зон вільної торгівлі має практичне значення для подальшого вивчення розвитку та тенденцій не тільки світової торгівлі, а й глобалізаційних процесів у світі.

Можна виокремити такі тенденції, які характерні для сучасного етапу розвитку інтеграційних процесів:

- бурхливе зростання кількості нових двосторонніх угод про зони вільної торгівлі;
- вихід двосторонніх зон вільної торгівлі за рамки регіонів;
- ускладнення змісту інтеграційних угод.

Найбільшою зоною вільної торгівлі в Європі є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ) була створена 3 травня 1960 р. як альтернатива для європейських держав, які не могли або не бажали приєднатися до Європейського економічного співтовариства (тепер Європейський союз) і вважали плани створення Європейського спільного ринку надто амбітними. Наразі членами ЄАВТ є Ісландія, Норвегія, Швейцарія і Ліхтенштейн.

Зона вільної торгівлі АСЕАН (АФТА) являє собою найбільш консолідоване економічне угруповання країн Азії. Про її створення було оголошено на 4-ій зустрічі глав держав і урядів АСЕАН у Сінгапурі (1992 р.). Спочатку до неї увійшли Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни і Бруней. У 1996 р до АФТА підключився В'єтнам, у 1998 р. – Лаос і М'янма, у 1999 р. – Камбоджа.

З погляду на глобальну економіку, вона має досить великий вплив, адже концентрація торгівлі у цьому регіоні має істотне значення, оскільки країни Північно-Східної Азії мають великий внутрішній торговельний оборот, а активна торгівля впливає на стан зовнішньої торгівлі в інших регіонах Азії. Саме тому такі світові лідери Азії, як Китай, Республіка Корея та Японія, хочуть приєднатися до АСЕАН для того, щоб у майбутньому вони змогли стати конкурентоспроможним світовим центром міжнародної торгівлі.

Зокрема, зона вільної торгівлі Китай–АСЕАН буде сприяти не тільки піднесенню економіки Східної Азії, а й культурним обмінам у цьому регіоні та взаєморозумінню між Китаєм і АСЕАН.

Концепцію Азіатсько-Тихоокеанської зони вільної торгівлі можна розглядати сьогодні як третій альтернативний сценарій розвитку загальнорегіональних інтеграційних тенденцій в Азіатсько-тихоокеанському регіоні, поряд з ініціативою Усебічного регіонального економічного партнерства (Regional Comprehensive Economic Partnership), що охоплює 16 держав формату «АСЕАН+6», і концепцією Транс-Тихоокеанського партнерства (ТПП, Trans-Pacific Partnership) у складі

12 країн регіону. Потенційне інтеграційне об'єднання сприятиме зміцненню позицій Китаю в регіоні.

Якщо зона вільної торгівлі такого формату буде функціонувати у такому об'ємі, то це призведе не тільки до концентрації капіталу у цьому регіоні та подальшому розвитку міжнародної торгівлі, а й до того, що зона вільної торгівлі в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні може з часом перейти на інші рівні інтеграції – стати митним союзом, а з часом і економічним союзом. Це призведе до того, що у глобальній економіці можуть змінитися центри міжнародної торгівлі, зміняться інтеграційні тенденції світу тощо. Наразі міжнародна торгівля у цьому регіоні є однією найрозвиненіших у світі.

Найбільш розвиненим інтеграційним угрупованням на американському континенті є Північноамериканська зона вільної торгівлі («North American Free Trade Area» – НАФТА), утворена в січні 1994 р. США, Канадою і Мексикою. Угода про Північноамериканську зону вільної торгівлі містить комплекс домовленостей, які розповсюджуються крім торгівлі на сферу послуг та інвестицій, і вперше об'єднує промислово розвинуті держави і країну, що розвивається.

На сьогодні зона вільної торгівлі НАФТА є потужним центром міжнародної торгівлі і складає конкуренцію Латиноамериканським зонам вільної торгівлі. Важко спрогнозувати майбутнє такої зони вільної торгівлі, але наразі формат її функціонування не змінюється. Якщо ж Азіатсько-Тихоокеанська зона вільної торгівлі об'єднає стільки країн, як було сказано вище, то з часом перед країнами НАФТА стане питання про перехід на інший рівень інтеграції через те, що перша може стати новим центром міжнародної торгівлі. Така тенденція може призвести до того, що у процесі розвитку таке об'єднання в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні стане центром не тільки у міжнародній економіці, залученні інвестицій, а й у глобальній економіці.

Австралійсько-Новозеландська торговельна угода (AANZFTA) про поглиблення економічних зв'язків – така зона вільної торгівлі, яка створює можливості для експортерів від країн-виробників шляхом скасування митних тарифів на більшість продукції. Правила виробництва, які застосовуються тут, були змінені для використання в своїх інтересах можливості угоди. Гнучкість у застосуванні правил виробництва передбачає спостереження за походженням товарів для того, щоб знати – чи потрапляє товар під преференційний режим, чи ні. Це має велике значення для промислового сектора виробництва, оскільки так підтримується інтеграція в регіональних системах поставок.

Договір про створення зони вільної торгівлі СНД був підписаний 18 жовтня 2011 р. в Санкт-Петербурзі. Договір містив спрощення правових основ торгово-економічних відносин між країнами, заміну цілої низки багатосторонніх і майже 100 двосторонніх документів, що регламентують режим вільної торгівлі на просторі Співдружності.

Договір про зони вільної торгівлі СНД набув чинності 20 вересня 2012 р. між Білоруссю, Росією та Україною – першими трьома країнами, що виконали його ратифікацію. Нині у цю зону вільної торгівлі входять такі країни, як Вірменія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Узбекистан.

Щоб зрозуміти географічні, соціально-економічні масштаби найбільших світових зон вільної торгівлі, вони були проаналізовані на основі даних Всесвітнього Банку за такими показниками: за населенням, за площею та за ВВП.

Якщо проаналізувати тенденції, що існують у цих зонах вільної торгівлі, то найбільш ефективними зонами вільної торгівлі світу є АТЕС, АСЕАН, НАФТА. Вони є успішними з економічного погляду, оскільки організаційно розвинені. Під організаційним розвитком тут йдеться про правовий та економічний фундамент, який дає змогу займати цим торговельним союзам значне місце у світовій економіці, ефективно розвивати внутрішню та зовнішню торгівлю, залучати інвестиції, концентрувати капітал тощо.

Інші зони вільної торгівлі є успішними, але їм треба подолати багато внутрішніх проблем для того, щоб торгівля приносила більший прибуток країнам-учасникам та гармонізувати деякі механізми функціонування усередині. Насамперед такі проблеми стосуються економічних питань, узгодження тарифів, режимів найбільшого сприяння, правова база функціонування зон вільної торгівлі тощо.

Митний союз, як і вільний торговельний простір, усуває бар'єри в торгівлі товарами серед країн-учасниць. Але, крім цього, митний союз передбачає спільну торговельну політику щодо країн, які не входять до митного союзу. Зазвичай це проявляється при прийнятті зовнішнього тарифу (мита), за допомогою якого імпорт з країн, що не входять до митного союзу, обкладається однаковим митом під час продажу товарів будь-якій країні-учасниці митного союзу. Доходи від тарифів потім розподіляються між учасниками митного союзу згідно з певними встановленими пропорціями.

Спільний ринок, як і митний союз, спільний ринок не має торговельних бар'єрів і характеризується спільною зовнішньоторговельною політикою. Крім того, у Спільному ринку мобільними є чинники виробництва між країнами-учасницями. У Спільному ринку обмеження на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони усунені. Чинник мобільності дає змогу більш ефективно використовувати працю, капітал та технологію. Таким чином, у Спільному ринку починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва, що змушує його членів тісно співпрацювати у грошовій, податковій (фіскальній) політиці і в політиці зайнятості.

Але, крім очевидних вигод функціонування Спільного ринку, він має і негативні сторони. Йдеться про те, що підвищення продуктивності праці країн-учасниць Спільного ринку загалом не завжди передбачає однакову вигоду для всіх

країн, які входять до його складу. Через це виникають труднощі у створенні Спільного ринку в різних частинах земної кулі. Прикладом успішної політики Спільного ринку може бути Європейське Економічне Співтовариство.

Економічний союз вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, а й інтеграції економічної політики. Країни-учасниці Економічного союзу на доповнення до вільного переміщення товарів, послуг, чинників виробництва повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати. Крім того, учасники Економічного союзу повинні використовувати спільну валюту. Фактично, останнє може бути реалізоване створенням систем фіксованих валютних курсів. Формування Економічного союзу вимагає від держав відмови від значної частини їх національного суверенітету. Це серйозна перешкода на шляху формування Економічного союзу. Поготів, що світова політична система побудована на вищій владі національної держави. Процес формування Економічного союзу успішно відбувається лише в Європі. Тільки тут розвивається інтеграційне утворення, що досягло ступеня Економічного союзу, це – Європейський Союз.

Політичний союз. Це вищий ступінь регіональної інтеграції, який передбачає перетворення єдиного ринкового простору в цілісне економічне і політичне утворення. Фактично – це виникнення найбільш нового багатонаціонального суб'єкта світогосподарських і міжнародних політичних відносин, який проводить свою політику і виступає від імені учасників цього союзу. Зазвичай, утворення інтеграційних об'єднань починається з простіших форм. Все залежить від того, які завдання ставлять перед собою країни-учасниці утворюваних інтеграційних об'єднань:

- відновлення економічного потенціалу;
- прискорення НТП;
- укріплення позицій на світовому ринку чи інше [14].

Основними напрямками розвитку інтеграційних процесів у практиці міжнародного співробітництва треба вважати:

- поступове, поетапне усунення митних та фінансових бар'єрів;
- забезпечення країнами, які увійшли до інтеграційного угруповання «прозорості» кордонів;
- створення належних умов для вільного переміщення товарів, послуг, робочої сили, капіталу.

Такі інтеграційні процеси зазвичай відбуваються під контролем і за безпосередньою участю державних органів цих країн.

12.3. Розвиток інтеграційних процесів на сучасному етапі

Розглянуті у загальних рисах етапи та форми міжнародної економічної інтеграції на практиці мають суттєві відхилення від викладеної теоретичної схеми (рис. 12.4) [22].

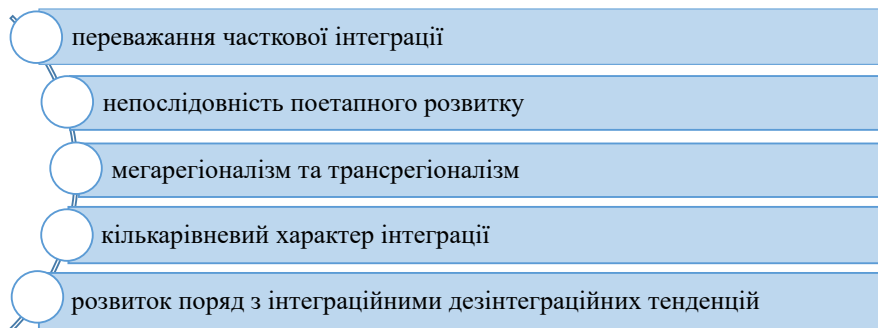


Рис. 12.4. Сучасні особливості розвитку міжнародної економічної інтеграції

Тривалий час панувала думка, що міжнародна інтеграція є процесом поступової ліквідації економічних кордонів між незалежними державами, який обов'язково завершується створенням політичного союзу і подальшим функціонуванням країн-учасниць як єдиного цілого. Йдеться про так звану **повну інтеграцію**.

Однак світовий досвід засвідчує, що повна інтеграція є радше теоретичною моделлю. Лише ЄС поступово пройшов чотири етапи інтеграції і тепер перебуває на етапі економічного союзу, в якому сформовано валютний союз і чітко проявляються елементи політичного союзу.

Переважає більшість сучасних інтеграційних угруповань представляють **часткову інтеграцію**, коли економічні кордони між країнами ліквідуються лише у певних сферах і на перспективу не ставляться завдання щодо подальшого поглиблення інтеграції.

Існують й інші невідповідності теоретичній схемі розвитку інтеграційних процесів. Наприклад, майже кожна сучасна угода про вільну торгівлю обов'язково передбачає створення єдиної інвестиційної зони у тому чи іншому вигляді. Тобто інвестиційні проблеми розглядаються на самому початку інтеграції. В теоретичній схемі узгоджений механізм сприяння інвестиційній діяльності (вільному руху капіталів) виникає тільки на етапі створення спільного ринку.

Як зазначалося вище, традиційно міжнародна економічна інтеграція країн світу здійснюється на регіональній основі, об'єднуючи кілька сусідніх країн. Однак на сучасному етапі паралельно із субрегіональними об'єднаннями починають формуватися **мегарегіональні інтеграційні простори – суперрегіони**.

На європейському континенті такий суперрегіон можуть утворити Європейський союз спільно з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), яка об'єднує Ісландію, Ліхтенштейн, Норвегію і Швейцарію, та країнами, яким буде надано режим вільної торгівлі з ЄС. На двох американських континентах уже 34 країни долучилися до створення ФТАА (Зони вільної торгівлі Південної та Північної Америки). В Азії мегарегіональний інтеграційний простір може бути утворений країнами Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), яка об'єднує десять країн (Бруней, В'єтнам, Індонезію, Камбоджу, Лаос, Малайзію, М'янму, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни), та Китаєм, Японією, Південною Кореєю, Австралією, Новою Зеландією й новими індустріальними країнами.

Отже, у світі уже нині сформувалися три основні конкуруючі регіони активного розвитку інтеграційних процесів – *європейський, американський та азійсько-тихоокеанський*. Посилення тенденції до регіоналізації, побудова трьох, значною мірою самодостатніх і закритих, регіонів є своєрідною реакцією на загрози світових фінансових криз, спробою захиститися від її руйнівних наслідків.

Ще однією новою рисою міжнародної економічної інтеграції є *трансрегіоналізація* (міжрегіональна інтеграція), яка означає поступове відкриття регіонів. Прикладом може бути діяльність АТЕС. Ця організація об'єднує нині країни Азії, Америки, Європи. Водночас, якщо внутрішньорегіональна (континентальна) інтеграція може бути глибокою, то міжрегіональна є більш поверхневою і в найближчій перспективі обмежується співробітництвом у торговельній сфері (мінімізацією перешкод для руху товарів).

Поява великих торговельних блоків разом із порівняно глибокою інтегрованою держав ядра блоку свідчить про виникнення феномена *паралельної кількарівневої інтеграції* держав. Це означає, що одна країна бере участь одночасно у кількох інтеграційних угрупованнях. Водночас, чим менше країн в об'єднанні, тим більш внутрішньо лібералізованим є відповідне об'єднання.

Незважаючи на очевидні економічні переваги, процеси міжнародної економічної інтеграції перебігають у складному переплетінні політичних і соціально-економічних проблем.

До основних чинників, що зумовлюють виникнення та існування таких *проблем*, можна віднести: *націоналізм*, традиційні конфлікти між окремими країнами та групами країн, *ідеологічні розбіжності*, політико-правові, економічні й соціально-культурні *відмінності країн-учасниць*, *збільшення управлінських витрат* під час реалізації регулюючих функцій на наднаціональному рівні та інше. Існування та загострення цих проблем приводить до розвитку дезінтеграційних процесів.

Дезінтеграція – зворотний інтеграції процес, пов'язаний із послабленням зв'язків між країнами, появою відцентрових тенденцій. Розрізняють локальну та міжнародну (глобальну) дезінтеграцію. Локальна дезінтеграція має обмежений

характер, вона охоплює певну частину країни. Відомими регіонами локальної дезінтеграції є провінція Квебек у Канаді, Шотландія та Уельс у Великобританії, Корсика у Франції, Каталонія та Країна Басків в Іспанії, фламандці-валлони у Бельгії, північ–південь в Італії. Прикладом міжнародної (глобальної) дезінтеграції є розпад єдиного господарського простору Радянського Союзу та Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ), роз'єднання Чехословаччини на Чехію та Словаччину, поділ Югославії на кілька держав [21].

Інтеграційні процеси в останні роки охопили практично всі континенти та привели до утворення багаточисленних регіональних і субрегіональних торгово-економічних блоків, більшість з яких проголошує своєю кінцевою метою вихід на інтеграційну стадію економічного співробітництва.

Сьогодні інтеграційні процеси мають здебільшого регіональний характер. Вони реалізуються шляхом формування міжнародних регіональних інтеграційних угруповань.

Загалом послідовний розвиток форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найраціональніше використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їх розвитку.

Водночас вирішуються важливі питання соціальної політики через об'єктивно зумовлене зниження цін на основні товари й послуги та створення нових робочих місць і завдяки концентрації країн-учасниць на пріоритетних програмах соціально-економічного розвитку. Зауважимо також, що в зрілих інтеграційних угрупованнях виробляються й реалізуються потужні та дійові механізми, інструменти забезпечення колективної економічної безпеки.

Історично найбільш рельєфно інтеграційні процеси виявилися в Західній Європі. Із самого початку вони були викликані необхідністю відбудовувати економіку країн цього регіону після Другої світової війни.

Шлях до Європейського Союзу був досить тривалим і складним. Необхідно виділити чотири основні етапи формування цього Союзу [22; с. 180].

Перший етап пов'язаний зі створенням, за Паризьким договором (8 квітня 1951 р.), Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), який набрав чинності в серпні 1952 р. Творцями ЄОВС стали Франція, ФРН, Бельгія, Люксембург, Італія, Нідерланди. Мета ЄОВС – сприяти економічному зближенню між країнами, які увійшли до нього, шляхом створення єдиного ринку вугілля і сталі. В 1953 р. скасовано митні обмеження в торгівлі залізом і бруттом, а дещо пізніше – і сталю; в 1954 р. – на спеціальні сталі. В 1980 р. введено контингентування виробництва в цих країнах. У 1985 р. скасовано державні субсидії в сталеливарній промисловості.

Другий етап пов'язаний з Римським договором (25 березня 1957 р.) про створення Європейського (Економічного) Співтовариства (ЄЕС) та Євроатома,

котрий набрав чинності 1 січня 1958 р. Засновниками ЄЕС і Євроатома стали ті ж самі 6 європейських країн. Мета ЄЕС – забезпечити постійний і збалансований розвиток економік країн-учасниць, підвищити рівень життя населення шляхом забезпечення свободи переміщення капіталів, товарів і робочої сили. Мета Євроатома – розвивати ядерну енергетику в країнах, що підписали договір. Це співтовариство дало змогу побудувати низку АЕС, проводити спільні дослідження в галузі ядерної енергетики.

Третій етап пов'язаний з об'єднанням у 1967 р. трьох співтовариств (ЄОВС, ЄВРАТОМ, ЄЕС) і створенням Європейського співтовариства (ЄС). До складу ЄС спочатку увійшли 6 країн: Франція, Бельгія, ФРН, Люксембург, Італія, Нідерланди; в 1973 р. – Велика Британія, Данія, Ірландія; в 1981 р. – Греція; в 1986 р. – Іспанія, Португалія.

Четвертий етап пов'язаний з Маастрихтським договором (підписаний 12 країнами ЄС 7 лютого 1992 р. і набрав чинності 1 листопада 1993 р. після ратифікації його всіма країнами) про утворення Європейського Союзу.

Нині до складу ЄС входять 28 країн: Ірландія, Греція, Данія, Нідерланди, Італія, Швеція, Португалія, Велика Британія, Люксембург, Франція, Бельгія, Іспанія, Австрія, Фінляндія, ФРН, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Хорватія, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта, Румунія, Болгарія.

Становлення й розвиток західноєвропейської інтеграції відбувається в досить тривалий строк – майже півстоліття. Пояснюється така повільність тим, що, поряд із позитивними умовами інтеграції в регіоні, є й ускладнюючі моменти. До них належить досить значний перепад економічних потенціалів країн-членів, неоднаковий рівень економічного розвитку (рис. 12.5).

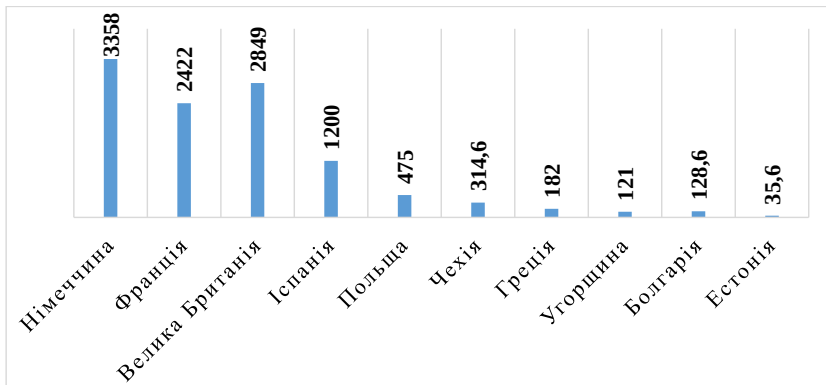


Рис. 12.5. Валовий внутрішній продукт країн ЄС станом на 2017 р., млрд дол.

Незважаючи на послідовну політику вирівнювання економічного розвитку, й досі зберігається розбіжність в економічних показниках у розрахунку на душу населення.

Кілька років тому політична еліта Великобританії заявила про можливий вихід країни з ЄС і оголосила про намір провести референдум щодо членства, зважаючи на додаткові фінансові витрати та економічний тиск на країну під час кризи у єврозоні.

Під час референдуму 23 червня 2016 р. за вихід Великобританії з ЄС висловилися 51,9 % виборців, за продовження членства в ЄС виступили 48,1 %. Однак відсоток підтримки виходу з ЄС був нерівномірним по всій території Великобританії. Зокрема у Шотландії населення переважно проголосувало проти Brexit.

1 лютого 2017 р. депутати парламенту Великобританії підтримали законопроект, що дозволив Лондону розпочати процедуру виходу країни з Євросоюзу.

14 листопада 2018 р. кабінет міністрів Великобританії після, як повідомлялося, «бурхливих» дебатів, підтримав проєкт угоди по Brexit – виходу Британії зі складу Європейського союзу.

Остаточний вихід Великобританії з Євросоюзу запланований на 29 березня 2019 р. Після цього починається 21-місячний перехідний період, що триватиме до кінця 2020 р. Перехідний період може бути продовжений лише один раз, проте поки невідомо, яка може бути його максимальна тривалість.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

Дезінтеграція – зворотний інтеграції процес, пов'язаний із послабленням зв'язків між країнами, появою відцентрових тенденцій.

Європейська інтеграція – це процес політичної, юридичної, економічної (а в деяких випадках – соціальної та культурної) інтеграції європейських держав, також і частково розташованих в Європі.

Економічний і валютний союз – останній рівень інтеграції країн: здійснюється єдина політика в усіх сферах господарства і впроваджується спільна валюта; поки що єдиним прикладом є Європейський Союз.

Зона вільної торгівлі – рівень інтеграції, на якому знімаються тарифи в торгівлі між членами об'єднання на всі товари й послуги, а в торгівлі з третіми країнами кожен член об'єднання здійснює власну тарифну політику; прикладом може бути Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА).

Зона преференційної торгівлі – рівень інтеграції, на якому лібералізується торгівля деякими товарами та послугами між країнами-членами. Така форма інтеграції найпоширеніша у світі, вона, зокрема, притаманна СНД.

Митний союз – рівень інтеграції країн, на якому члени об'єднання встановлюють єдиний тариф у торгівлі з третіми країнами.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними економіками, взаємодії їхніх виробничих структур на різних рівнях і в різних формах.

Повна інтеграція – міжнародна інтеграція є процесом поступової ліквідації економічних кордонів між незалежними державам, який обов'язково завершується створенням політичного союзу і подальшим функціонуванням країн-учасниць як єдиного цілого.

Спільний ринок – рівень інтеграції країн, на якому лібералізується не тільки торгівля, а й рух факторів виробництва; приклад – МЕРКОСУР.

Трансрегіоналізація (міжрегіональна інтеграція) – поступове відкриття регіонів.

Часткова інтеграція – економічні кордони між країнами ліквідуються лише у певних сферах і на перспективу не ставляться завдання щодо подальшого поглиблення інтеграції.



ТЕСТИ

1. Що належить до передумов інтеграції?

- а) сприяння структурній перебудові економіки;
- б) вплив ресурсів від менш економічно розвинених до більш розвинених;
- в) близькість рівнів економічного розвитку та ступеня економічної зрілості країн, що інтегруються;
- г) транскордонне співробітництво.

2. Транснаціональна корпорація в міжнародних економічних відносинах – це:

- а) єдине економічне угруповання підприємств різної державної належності, що здійснюють свою діяльність, керовану з єдиного центру на території кількох країн на основі їх національного законодавства;
- б) угруповання підприємств різних держав, що здійснюють свою діяльність, керовану з кількох центрів, на території певної країни;
- в) сукупність підприємств, які керуються єдиним центром на певній території;
- г) єдине угруповання підприємств, яке здійснює свою діяльність на території кількох країн.

3. Найважливішим джерелом міжнародного митного права є:

- а) міжнародний звичай;
- б) міжнародний договір;

- в) міжнародний прецедент;
- г) міжнародний акт організацій.

4. Єровалюта – це:

- а) валюта, що розміщується в іноземних банках, розташованих за межами країни-емітента цієї валюти;
- б) валюта, переказана на рахунки іноземних банків, яка використовується для операцій у всіх країнах, включно з емітентом цієї валюти;
- в) валюта, в якій здійснюються міжнародні розрахунки;
- г) валюта, що приймається до оплати в будь-якій країні учасниці європейської банківської системи.

5. Вкажіть неправильну відповідь. Характерними особливостями офшорних зон є:

- а) максимально спрощений валютно-фінансовий та фіскальний режим;
- б) високий рівень банківської та комерційної секретності;
- в) нерезиденти не піддаються звичайному контролю щодо місцевої валюти;
- г) лояльність державного регулювання.

6. МВФ та МБРР було створено під час:

- а) Паризької валютної конференції;
- б) Генуезької валютної конференції;
- в) Бреттон-Вудської валютної конференції;
- г) Ямайської валютної конференції.

7. Протекціонізм – це:

- а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва (собівартості цих товарів), для отримання конкурентних переваг в експорті на тому чи іншому ринку;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних інструментів торговельної політики;
- в) плата за товар, який перетинає митний кордон;
- г) об'єднання зусиль виробників кількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку.

8. Форми протекціонізму:

- а) односторонній, двосторонній, багатосторонній;
- б) селективний, галузевий, колективний, прихований;
- в) тарифний, нетарифний;
- г) немає правильної відповіді.

9. Угода двох країн щодо експортно-імпортних операцій резидентів без оподаткування митами називається:

- а) спільний ринок;
- б) зона вільної торгівлі;
- в) митний союз;
- г) реінтеграція.

10. Що належить до переваг інтеграції країн?

- а) зростаюча конкуренція між виробниками інших країн;
- б) розв'язання завдань торгової політики;
- в) близькість рівнів економічного розвитку;
- г) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Назвіть передумови міжнародної економічної інтеграції.
2. З яких етапів складається міжнародна економічна інтеграція?
3. Чим відрізняється етап зони вільної торгівлі від етапу митного союзу?
4. Назвіть сучасні особливості розвитку міжнародної економічної інтеграції.
5. Назвіть економічні та соціально-культурні особливості сучасної глобалізації.
6. У чому полягає сутність терміну дезінтеграції? Наведіть приклади дезінтеграції.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Раджабова З. К. Мировая экономика: учебник для высш. учеб. заведений. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012.
2. Viner J. The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950. 221 p.
3. Meade J. E. The Theory of Customs Unions. Amsterdam: North Holland. 1955. 121 p.
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии. 25 ключевых книг по экономике. Пермь: Урал – LTD, 1995. С. 156.
5. Мід Дж. Теорія митного союзу. Амстердам, 1955. 121 с.
6. Панагарія А. Преференційна торговельна лібералізація: традиційна теорія та нові підходи. *Журнал економічної літератури*. 2000. № 2. Т. 38. С. 287–331.
7. Маршалл А. Л. Територіальна інтеграція. Париж, 1963.

8. Філіп А. Регіональна конкуренція у Європейському союзі. Міжнародна економіка. 1999.
9. Купер К., Массел Б. Новий погляд на теорію митного союзу. *Економічний журнал*. 1965. 75(300). С. 742–747.
10. Шуман Р. Для Європи. Париж, 1963.
11. Моне Ж. Торговельні Сполучені штати Європи. Париж, 1955.
12. Хаймер С. Міжнародні операції в національних фірмах: випадок прямих іноземних інвестицій. Бостон: МІТ-прес, 1976.
13. Барнетт, Р. Караваж Дж. Світові мрії: ТНК у новому світовому порядку. Нью-Йорк: Сімон і Шустер, 1995.
14. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. К.: Знання, 2008. 406 с.
15. Шнирков О. І. Європейський валютний союз: навчальний посібник. К., 2001. 198 с.
16. Пентланд Ч. Міжнародна теорія та європейська інтеграція. Лондон, 1973. С. 23.
17. Уайлс П. Й. Комуністична міжнародна економіка. Оксфорд: Безіл Блеквелл, 1968.
18. Капоразо Дж. Європейський союз та форми держави: вестфалізм, регулювання чи пост-модернізм? *Журнал дослідження спільного ринку*. 1996. № 34. С. 29–52.
19. Раковська-Хармстоун Т. Комунізм у Східній Європі. *Огляд історії*. 1986. № 8(1). С. 164–166.
20. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях. К.: Центр учбової літератури, 2017. 228 с.
21. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини. навчальний посібник. К: Знання, 2008. 264 с.
22. Гронтковська Г. Е., Ряба О. І., Венцурик А. М., Красновська О. І. Міжнародна економіка: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2014. 384 с.

ТЕМА 13

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

13.1. Європейські інтеграційні процеси

13.2. Особливості розвитку економічної інтеграції в Америці

13.3. Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формувань в Азії

13.4. Особливості інтеграційних процесів в Африці

13.1. Європейські інтеграційні процеси

Розширення перспектив інтегрування країн у світовий економічний простір надає можливість вирішення важливих соціально-економічних проблем подальшого розвитку та є важливим фактором при визначенні перспектив та цілей інтеграції.

Найпривабливішим досвідом користується інтеграція Західної Європи, учасники якої одними з перших на континенті віднайшли й апробували ефективні економічні, політичні та правові рішення, застосували нові форми та втілили новий зміст реформ. Для західноєвропейської інтеграції характерні стійкість розвитку та динамізм [1].

У Західній Європі інтеграційні процеси отримали найрозвиненіші форми. Цьому сприяли як внутрішні, так і зовнішні фактори. Серед внутрішніх факторів виділяють: порівняно невелику територію держав регіону, просторову близькість країн, що сприяє швидкому проникненню капіталу, прагнення держав регіону до розширення ринків збуту товарів з боку національних виробників. Зовнішні фактори містять: наявність конкуренції з боку США та Азійсько-Тихоокеанського регіону на чолі з Японією, наявна і часом загострена конкуренція між самими державами Заходу, а також між ЄС та США, між ЄС та Японією; наявність на світовій арені, з одного боку, країн ринкової економіки, а з іншого – постсоціалістичних держав, які знаходяться в різних фазах переходу від планово-тоталітарних до ринково-конкурентних режимів; розвиток країн «третього світу», які вимагали встановлення нового економічного порядку на базі більш сприятливих міжнародних економічних відносин [2].

Економічна, а поволі – політична й безпекова інтеграція в регіоні реалізуються в межах Європейського Союзу.

Європейський Союз (англ. European Union, скорочено ЄС, англ. EU) – економічний та політичний союз незалежних держав-членів, що розташовані в Європі. За даними на 2017 р., Європейський Союз займає площу 4 324 782 км², з населенням понад 511 мільйонів людей. Загальний номінальний валовий внутрішній продукт складає понад 17 трлн дол. США, за паритетом купівельної спроможності – 21 трлн дол. США [3]. Веде свій початок від утворення в 1951 р. Європейського об'єднання вугілля і сталі (*Паризький Договір*). У 1957 р. було створено Європейське

економічне співтовариство (ЄЕС) та Євроатом (*Римські договори*). На їх основі виник Європейський Союз, який почав діяти під цією назвою з моменту підписання 7 лютого 1992 р. в м. Маастрихт (Нідерланди) так званого Маастрихтського договору, що набрав чинності з 1 листопада 1993 р. До складу Європейського Союзу входить 28 держав. Еволюція розширення ЄС відображена в табл. 13.1.

Таблиця 13.1

Еволюція розширення Європейського Союзу

Роки	Країни
1957	Бельгія, Франція, Нідерланди, Люксембург, Німеччина, Італія
1973	Велика Британія, Данія, Ірландія
1981	Греція
1986	Іспанія, Португалія
1995	Австрія, Фінляндія, Швеція
2004	Кіпр, Естонія, Литва, Латвія, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чеська Республіка
2007	Болгарія, Румунія
2013	Хорватія

Є п'ять офіційних країн-кандидатів на вступ до Європейського Союзу: Албанія, Македонія, Сербія, Туреччина та Чорногорія. Потенційні кандидати, які подали заявку на членство – Боснія і Герцеговина [4]. Країни, які підписали Угоду про асоціацію та визнані як такі, що мають перспективу членства: Грузія, Молдова, Україна [5].

Під час референдуму 23 червня 2016 р. громадяни Великобританії проголосували за вихід з Європейського Союзу, про що офіційно було повідомлено ЄС 29 березня 2017 р. Наразі Великобританія залишається повноправним членом ЄС, і права, й обов'язки повною мірою розповсюджуються на країну та її територію. Після кількох етапів переговорного процесу, 10 квітня 2019 р. лідери ЄС-27 погодилися відкласти Brexit до 31 жовтня 2019 р. Їх рішення було узгоджене з Великою Британією. Лідери ЄС-27 підкреслили, що країна повинна буде провести вибори в Європейський парламент у період з 23 по 26 травня 2019 р. Якщо Великобританія не зможе їх провести, то вона залишить ЄС 1 червня 2019 р. [6].

Цілями ЄС визначено: створення економічного та монетарного союзу, також і запровадження єдиної валюти; спільна зовнішня та безпекова політика, зокрема, поступове визначення спільної політики у сфері оборони, запровадження громадянства ЄС; співробітництво у сфері юстиції та внутрішніх справ; розвиток «*acquis communautaire*» (з *фр.* «спільного доробку»).

Юридично в Європейському Союзі не виділено столиці, але де-факто нею є місто Брюссель, де базуються більшість інституцій ЄС, найважливіші серед яких: Європейська комісія, Рада Європейського Союзу, Європейська рада, Суд Європейського Союзу, Європейський центральний банк та Європейський парламент, який обирається кожні п'ять років.

Через стандартизовану систему законів, розповсюджених на всі країни-члени, в ЄС діє єдиний ринок. У *Шенгенській Зоні* (до складу якої входять 22 держави-члени та 4 держави, що не є членами ЄС) паспортний контроль скасований. Політика ЄС спрямована на забезпечення вільного руху людей, товарів, послуг та капіталу, законодавчих актів про спільні питання справедливості та підтримки торгової політики, сільського господарства, рибальства та регіонального розвитку.

У грудні 1995 р. лідери Європейського Союзу в Мадриді прийняли рішення про перехід з 1 січня 1999 р. у на єдину валюту країн ЄС – «євро» (колишня ЕКЮ) шляхом заміни в обігу 15 національних грошових одиниць однією [7, с. 56]. Отже, у 1999 р. була заснована єврозона (валютний союз), що вступила в повну силу в 2002 р. Вже 4 січня 2002 р. частка євро у готівкових платежах досягла 55 %, а 16 січня – 95 % [8, с. 24].

Європейський Союз відіграє важливу роль у спільній зовнішній та безпековій політиці. ЄС має постійні дипломатичні місії по всьому світу та офіційно представлений в *Організації Об'єднаних Націй* (ООН), *Світовій організації торгівлі* (СОТ), «Великій Сімці» й «Великій двадцятці». Наразі ЄС не має власних збройних сил, але сприяє військовому співробітництву країн-членів союзу, більшість з яких є членами *Організації Північноатлантичного договору* (НАТО). Через великий політичний та економічний глобальний вплив Європейський Союз розглядають однією з потенційних наддержав.

Європейська асоціація вільної торгівлі (англ. European Free Trade Association, скорочено ЄАВТ, англ. EFTA) – зона вільної торгівлі, що об'єднує митні території чотирьох європейських держав, які не вступили до Європейського Союзу, зокрема, Ісландії, Ліхтенштейну, Норвегії, Швейцарії [9].

Європейська асоціація вільної торгівлі була заснована в січні 1960 р. шляхом підписання Стокгольмської угоди про ЄАВТ (м. Стокгольм, Швеція). Головною метою діяльності організації є розвиток торгівлі між країнами-членами на умовах добросовісної конкуренції, сприяння розширенню світової торгівлі, усунення торговельних бар'єрів, забезпечення раціонального використання ресурсів, досягнення фінансової стабільності в регіоні, забезпечення умов зростання продуктивності праці.

З часу створення ЄАВТ встановила тісні торговельні відносини з ЄС та іншими країнами Центральної та Східної Європи, басейну Середземного моря, Близького Сходу, Азії, Північної та Південної Америки й Африки. Розвиток торговельних відносин з іншими країнами та їх регіональними об'єднаннями викликав необхідність перегляду країнами-членами ЄАВТ положень Стокгольмської угоди. Тому в червні 2001 р. було підписано оновлену угоду в м. Вадуц (Ліхтенштейн), положення якої враховують розвиток торговельних відносин країн-членів ЄАВТ з ЄС та іншими торговельними партнерами.

Основним робочим органом асоціації є Рада ЄАВТ, в рамках якої країни-члени ЄАВТ проводять переговори, консультації та здійснюють пошук спільних перспективних напрямів діяльності. Рада ЄАВТ складається з Парламентського комітету, Консультаційного комітету, Комітету з питань розвитку відносин з третіми країнами, Комітету експертів у сфері торгівлі, Бюджетного комітету, Комітету з питань технічних бар'єрів у торгівлі, Комітету експертів з митних питань та питань визначення походження товарів, а також трьох Секретаріатів.

13.2. Особливості розвитку економічної інтеграції в Америці

Найбільшим інтеграційним об'єднанням у Північній Америці є *Північно-Американська угода про вільну торгівлю* (англ. North American Free Trade Agreement, скорочено НАФТА, англ. NAFTA). Виникла NAFTA у 1989 р. шляхом підписання угоди між США та Канадою. У 1992 р. приєдналася Мексика. Метою створення НАФТА є: ліквідація митних тарифів у взаємній торгівлі, стимулювання руху товарів і послуг між країнами-членами угоди, досягнення повної незалежності від зовнішніх постачальників енергоресурсів.

Специфіка ринку характеризується такими елементами:

- це об'єднання великих за територією та економічним потенціалом держав, дві з яких є високорозвиненими, а одна належить до групи країн, що розвиваються. НАФТА володіє потужним економічним потенціалом, щорічний обсяг виробництва товарів і послуг США, Канади та Мексики дорівнює майже 5 трлн дол. США, а їх частка у світовій торгівлі складає майже 20 % [10, с. 4];
- центром економічної сили є США;
- НАФТА показує баланс між зовнішньою та внутрішньорегіональною торгівлею. Основними партнерами у зовнішньоторговельних операціях є країни ЄС, Китай, Японія, країни АСЕАН, Австралія, країни Латинської Америки та Карибського басейну;
- об'єднання розташоване майже на однаковій відстані від інтеграційних утворень Західної Європи й Південно-Азійського регіону;
- існує реальна можливість розширення об'єднання країнами Латинської Америки.

Спостерігаються певні економічні ефекти для країн-членів цього угруповання. Перевагами для США є: розширення безмитного ринку реалізації своїх товарів (експорт США в Канаду становить 62 % від загального канадського імпорту, а в Мексику – 65 % від мексиканського імпорту); вихід через Мексику на інші країни Латинської Америки; доступ до мексиканських та канадських ресурсів. Певними недоліками для США необхідно вважати: збільшення кількості нелегальних мігрантів з Мексики, погіршення екологічної ситуації, перенесення на територію Мексики виробничих потужностей легкої та харчової промисловості. Канада має

такі переваги: ліквідовано протекціоністські інструменти з боку законодавства США, збільшено зовнішньоторговельний оборот з США та Мексикою, виникла додаткова можливість виходу на нові ринки країн Латинської Америки. До Мексики збільшився приплив американо-канадського капіталу, зменшилися показники безробіття, прискорився процес економічного зростання країни загалом, виникла можливість вільного виходу на ринки Канади і США [2]. Водночас у Мексиці спостерігаються й певні негативні тенденції, зокрема: відбувається витіснення мексиканських компаній з традиційного внутрішнього ринку, почастішали вимоги до підвищення заробітної плати на національних підприємствах та ін.

Загалом інтеграційні процеси в рамках НАФТА здійснили вагомий вплив на економіку країн-членів об'єднання. Але необхідно враховувати, що високі показники досягаються, насамперед завдяки участі в угрупованні США – однієї з найпотужніших економік світу. Зі ста найбільших транснаціональних корпорацій (ТНК) 26 % мають приналежність до країн НАФТА, водночас 92,3 % із них припадає на США, а 7,7 % – на Канаду [11].

Країни Латинської Америки та Карибського басейну становлять винятковий інтерес для НАФТА з погляду реалізації зовнішньоекономічної стратегії останньої в напрямку розширення угруповання.

Інтенсивно розвиваються інтеграційні процеси в Латинській Америці. *Латиноамериканська асоціація інтеграції* (порт. Associação Latino-Americana de Desenvolvimento e Intercâmbio, скорочено ЛААІ, порт. ALADI) у 1980 р. замінила Латинамериканську асоціацію вільної торгівлі (ЛАВТ), створену ще в 1960 р. Членами асоціації є 12 держав: Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Куба, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор. Метою ЛАВТ було утворення зони вільної торгівлі в Латинській Америці шляхом встановлення жорсткої тарифної системи щодо третіх країн. Проте цей захід себе не виправдав, оскільки переважна частина зовнішньої торгівлі латиноамериканських країн припадає на розвинені країни, насамперед на США. З іншого боку, швидка ліквідація внутрішніх торговельних тарифів також виявилася на користь лише найпотужнішим країнам регіону, зокрема, Бразилії. Договір Монтевідео, що передбачав утворення ЛААІ, поставив перед організацією нові цілі. Головною метою ЛААІ є активізація економічного співробітництва і розширення ринку для товарів країн регіону, а на перспективу – поетапне й поступове утворення латиноамериканського спільного ринку шляхом стимулювання процесів формування зони економічних переваг.

Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну (англ. Caribbean Community and Common Market, скорочено КАРІКОМ, англ. CARICOM) утворене в 1973 р. замість Карибської асоціації вільної торгівлі. До нього входять такі країни: Гаяна, Барбадос, Ямайка, Тринідад і Тобаго, Антигуа і Барбуда, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Домініка, Гренада, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини,

Беліз. Членом КАРІКОМ є також Багамські острови, але вони не беруть участі в домовленостях про створення єдиного ринку.

Цілями діяльності співтовариства є: створення загального ринку, координація зовнішньоекономічної політики, функціональне економічне співробітництво в деяких галузях. Основною галуззю для всіх країн регіону є туризм.

У 1989 р. в рамках КАРІКОМ було прийнято рішення використовувати єдину Гармонізовану систему опису і кодування товарів для цілей тарифної класифікації.

Більша частина зовнішньої торгівлі країн-учасниць орієнтована на держави за межами регіону, переважно на США та ЄС. У таких умовах керівництво КАРІКОМ перебуває в пошуках можливості інтеграційного зближення з іншими угрупованнями Америки. Зокрема, в 1994 р. Конференція голів урядів поставила питання про перспективи вступу країн КАРІКОМ до організації НАФТА на засадах колективного члена.

До складу КАРІКОМ входить утворений у 1991 р. Карибський інвестиційний фонд, завданням якого є стимулювання підприємницької діяльності в регіоні. Для фінансового забезпечення розвитку країн Карибського басейну ще в 1970 р. було засновано Карибський банк розвитку (КАРІБАНК), а в 1973 р. – Карибську інвестиційну корпорацію.

Спільний (об'єднаний) ринок країн Південного Конуса (*исп.* Mercado Comun del Sur, скорочено МЕРКОСУР, *исп.* MERCOSUR) утворений в 1995 р. на підставі Асунсьонського договору 1991 р. про формування зони вільної торгівлі й митного союзу, який був пізніше змінений і оновлений договором в Ору-Прету, що своєю чергою визначив структуру МЕРКОСУР. До об'єднання входять: Аргентина, Бразилія, Парагвай, Венесуела й Уругвай, як асоційовані члени – Чилі, Болівія, Перу, Колумбія та Еквадор.

Головна мета МЕРКОСУР – створення спільного ринку країн Південної Америки. Досягнення її має здійснюватися поетапно через стадії зони вільної торгівлі й митного союзу. Договір передбачав скасування всіх тарифних обмежень до початку 1995 р. Це означало б вільний рух капіталу та робочої сили, застосування єдиного зовнішнього тарифу (тобто утворення митного союзу), координацію політики у сферах промисловості, сільського господарства й транспорту, співробітництво у валютно-фінансовій сфері [12, с. 174–175].

За розмірами та економічним потенціалом МЕРКОСУР є другим митним союзом після ЄС і третьою зоною вільної торгівлі після ЄС і НАФТА. МЕРКОСУР охоплює територію в 12 млн км [13] з населенням 270 млн осіб і загальним валовим внутрішнім продуктом понад 3 трлн дол. США. Це майже 60 % території Латинської Америки, 46 % її мешканців та майже 50 % ВВП [13]. Проте економічну стабільність інтеграційного об'єднання було послаблено в 2001 р. падінням економіки Аргентини.

З 1 січня 1995 р., відповідно до поставлених завдань, МЕРКОСУР перейшов на вищий інтеграційний рівень: від зони вільної торгівлі до митного союзу. Для всіх учасників запроваджено єдиний зовнішній митний тариф на продукцію, яка завозиться з третіх країн (ставка імпорتنих мит для різних товарів коливається в межах від 0 до 20 %). Сьогодні перед організацією Південного Конусу відкриваються можливості реального утворення спільного ринку.

Регулювання діяльності МЕРКОСУР здійснюють: Рада загального ринку, Група загального ринку, Комісія з торгівлі, Спільна парламентська комісія, Соціально-економічний консультативний форум, Адміністративний секретаріат.

Амбітною програмою економічної інтеграції для двох континентів світу є проєкт **«Підприємництво для обох Америк»**, зміст якої передбачає створення зони вільної торгівлі для держав Північної та Південної Америки. Серед факторів, що спонукають до створення такого об'єднання, треба виокремити такі: встановлення демократичної форми правління в державах Америки, домінуюча в країнах регіону політика лібералізації імпорту, активна інтеграційна позиція з боку держав-членів НАФТА.

13.3. Розвиток регіональних і субрегіональних інтеграційних формувань в Азії

Інтеграційна взаємодія азійських країн відбувається на трьох рівнях. По-перше, на рівні форуму **Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва** (англ. The Asia-Pacific Economic Cooperation, скорочено АТЕС, англ. АРЕС). По-друге, на рівні субрегіональних інтеграційних угруповань – **Асоціація держав Південно-Східної Азії** (англ. Association of Southeast Asian Nations, скорочено АСЕАН, англ. ASEAN). По-третє, на рівні двосторонніх відносин (наприклад, зона вільної торгівлі Японія–Сінгапур або переговори про створення митного союзу Південної Кореї та Японії).

Найбільшим у світі інтеграційним об'єднанням за територією і населенням є **Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво** (АТЕС), засноване в 1989 р. АТЕС являє собою міждержавний форум консультативного характеру, країнами-членами якого є 21 держава, а саме: Австралія, Бруней, Індонезія, Канада, Малайзія, Нова Зеландія, Південна Корея, Сінгапур, США, Таїланд, Філіппіни, Японія, Гонконг, КНР, Тайвань, Мексика, Папуа Нова Гвінея, Чилі, В'єтнам, Перу, Росія. Частка держав-членів становить 40,5 % планетарного населення, 54,2 % валового внутрішнього продукту та 43,7 % міжнародної торгівлі [14].

Головною метою організації є узгодження політики в галузі торгівлі та інвестицій, економічне співробітництво в енергетичній сфері, транспорті, телекомунікаціях, туризмі, охороні довкілля. Рівноправне партнерство, схильність до відкритого діалогу й досягнення консенсусу в обговоренні найважливіших проблем,

взаємовигода економічного співробітництва з урахуванням країн, що розвиваються, є задекларованими принципами діяльності угруповання. Щорічно відбувається форум держав-членів на рівні глав урядів, місце зустрічі чергується поміж всіма державами. Востаннє саміт проходив 17–18 листопада 2018 р. в Папуа Нова Гвінея під знаком американо-китайського суперництва, що стало найбільш обговорюваною темою заходу [15].

У 1993 р. в межах АТЕС утворено Комітет з торгівлі й інвестицій. Регулювання підприємницької діяльності координує Тихоокеанський діловий форум і робочі групи. До 2020 р. передбачається створення зони вільної торгівлі.

У минулому десятилітті успішні показники економічного розвитку держав АТЕС сприяли зростанню економічної взаємозалежності між країнами регіону через зростання зовнішньої торгівлі, а також міжнародного руху капіталів. Відбулися значні зміни в товарній структурі експорту та імпорту держав АТЕС. Для більшості країн значно скоротилася частка сировинних товарів, водночас зросла питома вага продукції обробної промисловості, а також сфери послуг [10, с. 29–31].

Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво є одним із найбільших економічних інтеграційних об'єднань світу, що демонструє високі темпи економічного розвитку, наростаючі внутрішньорегіональні потоки товарів, послуг, капіталів.

Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) є одним із субрегіональних інтеграційних об'єднань, яке було створене 8 серпня 1967 р. і до складу якого входять десять країн субрегіону: Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд і Філіппіни (з дня заснування), згодом до неї приєдналися Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма і Камбоджа.

Відповідно до Бангкокської декларації, цілями асоціації є: прискорення економічного, соціального та культурного розвитку держав-членів на основі співробітництва та взаємодопомоги; підтримання ефективної співпраці між країнами-учасницями для більш широкого використання їхньої сільськогосподарської та промислової продукції, інтенсифікація торгівлі, поліпшення засобів зв'язку і методів транспортування, підвищення рівня життя населення; підтримання взаємовигідного співробітництва з міжнародними організаціями, що мають схожі цілі [16].

Окрім сприяння економічному розвитку держав-членів асоціації, блок також зосереджений на питаннях захисту миру та стабільності в регіоні, а також надання країнам-учасницям можливості мирного розв'язання спірних питань.

АСЕАН передбачає послідовне проходження п'яти етапів інтеграції: відкрита економічна асоціація; зона вільної торгівлі зі скасуванням тарифів та інших обмежень; митний союз зі встановленням єдиних тарифів в торгівлі, просуванні капіталів і праці; економічний союз без будь-якої дискримінації з погодженням економічної політики країн-учасниць; повна інтеграція з єдиною економічною політикою, спільною валютою та органами наднаціонального регулювання.

АСЕАН підкреслює необхідність взаємодії в галузі безпеки, соціокультурної та економічної інтеграції. Співпраця здійснюється в промисловості та сільському господарстві, проведенні науково-дослідних робіт. В економічній сфері країни, що входять до складу об'єднання, дотримуються таких принципів: поглиблення внутрішньої інтеграції, підвищення конкурентоспроможності країн-членів шляхом лібералізації торгівлі та досягнення економічної ефективності розвитку процесів інтеграції країн АСЕАН. Першим етапом є формування зони преференційної торгівлі в 1977 р. У 1992 р. країни-члени підписали угоду про створення зони вільної торгівлі (АФТА), що сприяло збільшенню обсягів торгівлі між країнами-членами. Наступним кроком у поглибленні інтеграції стало прийняття Рамкової угоди про створення зони інвестицій АСЕАН (АІА) в 1998 р. Одночасно Асоціація йде шляхом лібералізації торгівлі з провідними позарегіональними партнерами [10, с. 26–28].

Кожна з країн-членів АСЕАН тісно пов'язана з економікою Японії, США та новими індустріальними державами Азії. Зокрема, було підписано угоди про вільну торгівлю з Китаєм, Японією, Республікою Кореєю, Індією, Австралією та Новою Зеландією. Особливий вплив має Японія, яка купує сировину для власного виробництва і реекспортує країнам-членам АСЕАН готові вироби. Це стало приводом для виникнення суперечок всередині АСЕАН [17, с. 258].

Інвестиції в інфраструктуру і логістику сприяють економічному зростанню країн АСЕАН, адже цей регіон є важливим ринком для світових виробників, а його географічне розташування впливає на необхідність використання інтегрованих логістичних рішень, включно з перевезеннями залізничним, авіаційним та морським видом транспорту. За даними Всесвітньої судноплавної ради (World Shipping Council), 20 з 30 провідних міжнародних портів знаходяться в країнах АСЕАН, де рейтинг першої п'ятірки формують Шанхай, Сінгапур, Шеньчжень, Гонконг і Пусан – порт у Південній Кореї [10, с. 26–28].

Завдяки Малаккській протоці, через яку проходить орієнтовно 25 % світових товарів, Малайзія стала регіональним центром південно-східної логістики і поступається тільки Сінгапуру. Основними постачальниками логістичних послуг регіону є: DHL, Linfox, UPS, Nippon Express, TNT, Шенкер, Кюне і Нагель [17, с. 26–28].

Попри певні позитивні тенденції розвитку інтеграційного угруповання, існують певні труднощі на шляху до ефективної інтеграції. До складу АСЕАН входять як найбільш конкурентоспроможні країни світу (Сінгапур), деякі з країн, що динамічно розвиваються (Малайзія, Таїланд), так і країни з неконкурентоспроможною економікою (Бруней) [19]. Отже, АСЕАН об'єднує країни з різним рівнем економічного розвитку, що створює певні труднощі на шляху до повної інтеграції і загострює протиріччя під час вирішення стратегічних завдань, але водночас сприяє слабшим економікам у покращенні своїх позицій завдяки вигідним угодам між країнами-членами об'єднання.

Серед інших інтеграційних угруповань Азійсько-Тихоокеанського регіону необхідно виокремити:

- *«План Коломбо»* (англ. The Colombo Plan for Cooperative Economic and Social Development in Asia and Pacific «Colombo Plan») 1951 р. стосовно спільного економічного й соціального розвитку в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, що об'єднує 26 держав-членів Південної, Південно-Східної, Східної Азії, а також США та Австралію. Угоду про заснування організації було підписано в столиці Шрі-Ланки м. Коломбо, звідти й назва плану;

- *Асоціацію регіонального співробітництва Південної Азії* (англ. South Asian Association for Regional Cooperation, скорочено СААРК, англ. SAARC), утворену в 1985 р. між країнами: Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдиви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка. У квітні 2007 р. на XIV саміті як восьмий учасник до організації приєднався Афганістан. Метою створення такої асоціації був насамперед розвиток регіональної кооперації та взаємодопомоги, сприяння зростанню добробуту, соціальному і культурному розвитку країн, відтворення цивілізаційно-культурної і політичної ідентичності [20]. Під час саміту в столиці Бангладеш у квітні 1993 р. було підписано *Південноазійську угоду про преференційну торгівлю* (англ. South Asian Preferential Trade Agreement, скорочено САПТА, англ. SAPTA), яку на наступному саміті 1995 р. в м. Делі (Індія) було переформовано у *Південноазійську зону вільної торгівлі* (англ. South Asian Free Trade Agreement, скорочено САФТА, англ. SAFTA). Ці угоди зі створення преференцій та зони вільної торгівлі враховували економічні потреби країн регіону в нових умовах світового розвитку і були націлені передусім на активізацію господарської діяльності в межах субконтиненту. Передбачалося, що на початку III тисячоліття буде створена зона вільної торгівлі подібно НАФТА. Важливим рішенням для країн регіону, більшість населення яких потерпає від нестачі харчів (40 % населення СААРК мешкає поза межею бідності), стало створення в рамках СААРК Регіонального продовольчого резерву;

- *Шанхайська організація співробітництва* (ШОС) – субрегіональне міжурядове об'єднання, утворене в 2001 р. в м. Шанхаї (КНР), членами якого є 8 держав – КНР, Індія, Росія, Пакистан та середньоазійські республіки колишнього СРСР (Казахстан, Киргизія, Таджикистан, Узбекистан). Основні напрями діяльності ШОС спрямовані на посилення взаємної довіри та добросусідських відносин; сприяння ефективній співпраці у політичній, торгово-економічній, науково-технічній, культурній, освітній, енергетичній, транспортній, екологічній та інших сферах; спільну підтримку миру, безпеки та стабільності в регіоні. Конвенція про боротьбу з тероризмом, сепаратизмом та екстремізмом уперше закріплювала на міжнародному рівні визначення сепаратизму й екстремізму як насильницьких, переслідуваних у карному порядку діянь.

13.4. Особливості інтеграційних процесів в Африці

Африканський континент займає особливе місце в сучасній системі міжнародних політичних та економічних відносин. Хоча Африка відстає від інших регіонів за рівнем економічного розвитку (1 % загальносвітового ВВП, 2 % світової торгівлі, 34 із 49 найменш розвинених країн світу, що становить 40 % всього населення Африки) [21], проте їй належить один із найбільших сировинних потенціалів у світі. Зокрема, серед мінералів – 90 % світових ресурсів платини, 60 % – кобальту та марганцю, 40 % – золота та алмазів тощо. Африка видобуває 1,5 млн тонн бавовни, понад 1 млн тонн кави, інші продукти тропічного землеробства, деревини та цінних порід. Африканські країни представлені в багатьох міжнародних міжурядових організаціях, в Раді Безпеки та в інших авторитетних міжнародних форумах. Значну частину членів ООН складають африканські країни. Очевидно, що в сучасному взаємозалежному світі без країн континенту неможливим є розвиток світових господарських зв'язків, відтворення цілісної системи міжнародної безпеки [22].

Важливу роль у розробці форм і методів інтеграції на Африканському континенті в постколоніальні часи відіграє *Організація африканської єдності* (англ. Organization of African Unity, скорочено ОАЄ, англ. OAU), створена в 1963 р. як континентальна організація африканських держав для подолання колоніалізму та сприяння внутрішнього й міжнародного співробітництва.

Ідея створення її наступника – *Африканського союзу* (англ. African Union, скорочено АС, англ. AU) розвивалася в контексті концепції формування Африканського Економічного Співтовариства (АЕС), на основі Абуджийського договору про Африканське Економічне Співтовариство 1991 р. та Плану економічного та соціального розвитку Африки, прийнятому в Каїрі в 1993 р. На надзвичайному саміті ОАЄ в м. Сірті (9 вересня 1999 р.) Лівія висуває ідею нової форми співробітництва та взаємин і створення об'єднання держав під умовною назвою «Сполучені штати Африки» за принципом конфедерації, а також створення Панафриканського парламенту (ПАП) [23, с. 15].

З огляду на це у липні 2000 р. на 36-му саміті ОАЄ в Того 27 главами держав та урядів був затверджений основоположний акт АС, що містить принципи та завдання ОАЄ, АЕС, ПАП. У квітні 2001 р. кількість країн, що ратифікували цей акт, досягла 36 (2/3 членів ОАЄ), що забезпечило правову основу для відповідних змін. Затвердження усіх необхідних установчих документів відбулось на 37-му саміті ОАЄ в Замбії в липні 2001 р., а в липні наступного року під час чергового саміту в ПАР офіційно було проголошено заснування АС замість ОАЄ, а також визначено основні цілі його діяльності: прагнення до досягнення тісної єдності та солідарності африканських країн, прискорення політичної та соціально-економічної інтеграції, відстоювання єдиних позицій Африки в інтересах народів континенту,

а також розширення взаємодії у забезпеченні принципів демократії та прав людини [24]. Сьогодні членами Африканського союзу є 54 країни регіону.

Попри деяку схожість загальних принципів діяльності Організації африканської єдності та Африканського союзу, існують й суттєві відмінності (табл. 13.2).

З моменту створення ОАЄ еволюція інтеграційної ідеї та практики на африканських теренах пройшла великий і складний шлях надбань та втрат, утілюючись наразі в широкому спектрі інтеграційних регіональних угруповань [25, с. 3].

Таблиця 13.2

**Порівняльна характеристика
Організації африканської єдності та Африканського союзу**

№ з/п	Критерії	Африканський союз	Організація африканської єдності
1	Мета діяльності	Посилення позицій Африки в глобальній економіці та міжнародному співробітництві, посилення спроможності до протидії наявним викликам	Колективна боротьба за національне звільнення від колоніалізму та захист національного суверенітету
2	Особливості інтеграції	Передбачає комплексну інтеграцію в політичній, економічній, соціальній, безпековій сферах	Політичний характер інтеграції
3	Структура	Складається з таких органів: Асамблея АС, Комісія АС, Виконавча Рада, Комітет постійних представників, Рада миру та безпеки, Панафриканський парламент, Рада з економічних, соціальних і культурних питань, Африканський суд з прав людини й народів, Африканський центральний банк, Африканський Валютний Фонд, Африканський інвестиційний банк, сім спеціалізованих технічних комітетів	Єдиний керівний орган – Асамблея голів держав та урядів
4	Право на втручання у внутрішні справи держав-членів	Передбачає можливість втручання у внутрішні справи держав-членів у випадках геноциду, війни або вчинення злочинів проти гідності	Не передбачає втручання у внутрішні справи держав-членів
5	Особливості членства країн	Передбачено дисциплінарні санкції проти держав, які протягом певного періоду часу не роблять внески до бюджету організації	Санкцій не передбачено

Джерело: сформовано за [23, с. 14–20]

Новим кроком щодо розвитку Африки стала ініціатива *Нове партнерство заради розвитку* (англ. New Partnership for Africa Development, скорочено НЕПАД, англ. NEPAD), затверджена на першому саміті Африканського союзу в липні 2002 р. Масштабна програма стратегії розвитку Африки спрямована на розбудову взаємних торгових та інвестиційних зв'язків і на координацію національних економічних політик. Основу NEPAD складають дві програми – *Програма партнерства*

з оздоровлення економічного розвитку Африки в новому столітті (англ. Millennium Partnership for the African Recovery Program), націлена на вирішення між-африканських конфліктів, залучення інвестицій, фінансової допомоги та вирішення проблем зовнішнього боргу, та **План Омега**, який визначає пріоритет розвитку сільського господарства, освіти, охорони здоров'я та інфраструктури в регіоні. Злиття цих двох програм привело до розробки єдиної програми під назвою **Нова африканська ініціатива** (англ. New African Initiative) [26, с. 148].

Найбільш розгалуженим щодо кількості інтеграційних структур континенту є регіон Південної Африки, представлений **Економічним співтовариством країн Східної та Південної Африки** (англ. Common Market for East and Southern Africa, скорочено КОМЕСА, англ. COMESA), **Співтовариством розвитку Півдня Африки** (англ. Southern African Development Community, скорочено САДК, англ. SADC), **Південно-Африканським митним союзом** (англ. Southern African Customs Union, скорочено САКУ, англ. SACU), **Транскордонною ініціативою** (англ. Cross Border Initiative, скорочено CBI) тощо.

Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки (англ. Common Market for East and Southern Africa, скорочено КОМЕСА, англ. COMESA) – інтеграційне об'єднання, засноване в 1993 р., у вигляді зони преференційної торгівлі, що передбачає поетапне створення спочатку зони вільної торгівлі, а потім митного союзу та спільного ринку. Членами КОМЕСА є 19 держав: Бурунді, Демократична Республіка Конго, Джибуті, Замбія, Зімбабве, Єгипет, Кенія, Коморські острови, Лівія, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Руанда, Свазіленд, Сейшельські острови, Судан, Уганда, Еритрея, Ефіопія. Торгівля й митне регулювання, транспорт і зв'язок, промисловість та енергетика, валютно-фінансова сфера є ключовими напрямками співробітництва між країнами в рамках угруповання.

Співтовариство розвитку Півдня Африки (англ. Southern African Development Community, скорочено САДК, англ. SADC) – торгово-економічний союз країн Півдня Африки, створений у 1992 р. 11 країнами субрегіону на базі Конференції з координації розвитку Півдня Африки. Головна мета САДК – лібералізація торговельних зв'язків країн-членів. За оцінками експертів, САДК є найперспективнішим субрегіональним об'єднанням Південної Африки [23, с. 18]. Як позитивні сторони діяльності об'єднання розглядається значне зниження митних зборів, досягнутий істотний прогрес в усуненні нетарифних обмежень у взаємних торгових зв'язках. Спільнота істотно просунулася на шляху створення зони вільної торгівлі.

Південно-Африканський митний союз (англ. Southern African Customs Union, скорочено САКУ, англ. SACU) – один із найстаріших митних союзів у світі, заснований ще у 1910 р., який об'єднує Ботсвану, Лесото, ПАР, Свазіленд, а з 1992 р. до САКУ приєдналася Намібія. Об'єднання передбачає безмитний рух товарів і послуг між державами-членами та запровадження спільного зовнішнього тарифу для торгівлі з іншими країнами світу.

Формування в 1999 р. платформи, що отримала назву *Транскордонної ініціативи* (англ. Cross-Border Initiative, скорочено СБІ), яка виникла на основі міжнародного консенсусу між країнами Східної та Південної Африки, спрямоване на вирішення соціальних, економічних та політичних питань субрегіонів.

Найбільшим регіональним утворенням країн Західної Африки є *Економічне Співтовариство країн Західної Африки* (англ. Economic Community of the West African States, скорочено ЕКОВАС, англ. ECOWAS). Співтовариство засноване в 1975 р. До складу ЕКОВАС сьогодні входить 16 країн (Бенін, Буркіна-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Кот-д'Івуар, Кабо-Верде, Ліберія, Мавританія, Малі, Нігер, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Того). Штаб-квартира розташована в м. Абуджа (Нігерія). Метою діяльності співтовариства є ліквідація внутрішніх тарифів та встановлення єдиного зовнішнього тарифу, прагнення перетворити об'єднання в митний союз.

На базі Митного та економічного союзу Центральної Африки в 1994 р. було створено *Економічне співтовариство країн Центральної Африки* (англ. Economic Community of Central African States, скорочено ЕКОЦАС, англ. ECCAS). Державами-членами співтовариства є: Камерун, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея, Республіка Конго, Габон. Основною метою діяльності інтеграційного об'єднання є сприяння регіональній інтеграції шляхом гармонізації економічної та валютної політики.

Досягнутий досвід регіональної взаємодії дає змогу країнам Африки будувати новий рівень взаємовідносин як між безпосередньо державами інтеграційної співпраці, так і з іншими учасниками міжнародних економічних відносин. Стримуючими факторами на шляху до просування інтеграційних процесів континенту залишаються: розходження в рівнях господарського стану африканських спільнот, невисокий рівень соціально-економічного розвитку молодих незалежних держав континенту, економічна залежність від колишніх метрополій, нестабільність політичних режимів, залежність країн Африки від надання іноземних позик та безоплатної міжнародної допомоги тощо.

13.5. Україна у світових інтеграційних процесах

Досягнення економічного та соціального відродження України як суверенної держави значною мірою пов'язане з інтеграцією її у глобальний економічний простір, активною і зростаючою участю в міжнародному поділі праці, ефективному використанні його переваг і вигод.

Всебічна інтеграція у світові структури й міжнародні організації є стратегічною метою зовнішньої політики України. Разом з іншими державами Східної Європи Україна прагне приєднатися до Європейського Союзу, маючи для цього всі підстави.

Основні напрями інтеграційного розвитку України до Європейського Союзу охоплюють: адаптацію внутрішнього законодавства до законодавства ЄС; економічну інтеграцію та розвиток торговельних відносин; політичну консолідацію та зміцнення демократії; адаптацію соціальної політики України до європейських стандартів; науково-технічну та культурно-освітню інтеграцію; галузеву співпрацю; інтеграцію України в ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки.

Україна зробила перший крок до конституційного закріплення стратегічних цілей членства в Європейському Союзі та Північноатлантичному альянсі. Фіксація європейської інтеграції в Конституції є важливим дороговказом, що дозволить убезпечити країну від політичних маніпуляцій [27].

Стратегія розвитку Європейського Союзу пов'язана з поширенням інтеграційної взаємодії з країнами-сусідами, переважно через реалізацію *Європейської політики сусідства* (англ. European Neighbourhood Policy, скорочено ЄПС, англ. ENP), а також з розвитком трансконтинентальної інтеграційної взаємодії. Векторами розвитку політики сусідства, що представляють інтерес для України, є: *Східне партнерство* (англ. Eastern partnership) та *проект Чорноморської синергії* (англ. Black Sea Synergy).

«Східне партнерство» було урочисто відкрито Європейським Союзом у Празі 7 травня 2009 р. Проєкт охоплює шість країн: Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Молдову та Україну. Пріоритетними сферами взаємодії ЄС з державами-партнерами є: демократія, незалежна система управління та стабільність, економічна інтеграція та зближення з політикою ЄС, енергетична безпека, контакти між людьми, взаємодія з іншими зацікавленими сторонами та горизонтальне співробітництво [28]. Практична реалізація програм Східного партнерства створює умови для поглиблення економічної інтеграції між ЄС та країнами-партнерами Східної Європи, зокрема і через створення *Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі* (англ. Deep and Comprehensive Free Trade Areas, скорочено DCFTAs), що сприятиме поглибленню лібералізації торгівлі та інвестицій, наближенню до стандартів ЄС.

Проект Чорноморської синергії – ініціатива Європейського Союзу, що має на меті поглиблення співпраці ЄС з країнами Чорноморського регіону. Пропозиція Чорноморської взаємодії була ухвалена 11 квітня 2007 р. Пріоритетними напрямками програми є енергетика, транспорт, екологія, міграція та боротьба з транскордонною злочинністю. Партнерами ініціативи є Болгарія, Греція, Румунія, Туреччина, Росія, Вірменія, Азербайджан, Грузія, Молдова та Україна. Напрями сформованого з боку ЄС підходу до країн регіону охоплюють: стимулювання регіональної економічної співпраці та розвиток інтеграції шляхом демократичних реформ, зміцнення інституційних важелів, відновлення економіки, формування громадянського суспільства; розвиток двосторонньої взаємодії, що впливає на

динаміку регіоналізму; реалізація диференційованої стратегії щодо Росії, Туреччини та країн-партнерів у рамках Європейської політики сусідства, а звідси – різне ставлення останніх до європейських ініціатив [29, с. 12–13].

Східне Партнерство, як політика Європейського Союзу щодо побудови відносин із сусідніми країнами в регіоні, пройшла низку значних трансформацій з моменту започаткування. Втім, за всіма цими змінами відчувався брак повноти розуміння між ЄС та країнами-партнерами, недостатня політична воля та сфокусованість на вирішенні найбільших проблем у сусідніх з Євросоюзом країнах, значна присутність Росії як третього неформального, але надто впливового учасника відносин в регіоні [30].

Перегляд Європейської політики сусідства в 2015 р., частиною якої є Східне Партнерство, стало пошуком у ЄС нових інституційних та програмних шляхів формування відносин з третіми країнами. Спільний робочий документ «Східне Партнерство – 20 очікуваних досягнень до 2020 р.: фокусуючись на головних пріоритетах та реальних результатах», розроблений ЄС у грудні 2016 р. та оновлений у червні 2017 р., пропонує чергову спробу задати вектори розвитку, які б опиралися на реальний прогрес реформ та демократичні перетворення в країнах-партнерах за підтримки Європейського Союзу. Цінність цієї програми полягає в тому, що досягнення, передбачені документом, побудовані на 4-х пріоритетах, які були проголошені в Декларації Ризького саміту два роки тому. Це вказує на зусилля європейських інституцій забезпечити сталість стратегічних напрямків Східного Партнерства при поглибленні та конкретизації форм допомоги та, відповідно, очікувань.

Експерти Української національної платформи Форуму громадянського суспільства Східного Партнерства за підтримки проекту «Громадська синергія» ретельно проаналізували досягнення Спільного робочого документа крізь призму інтересів українського суспільства та держави. Кожне з 20-ти досягнень було опрацьоване з погляду реальності отримання Україною проміжних результатів до Саміту Східного Партнерства в листопаді 2017 р., а також амбітності та досяжності кінцевих цілей до 2020 р. (табл. 13.3).

21 березня 2014 р. було підписано політичну частину угоди між Європейським Союзом та Україною, а 27 червня 2014 р. – її економічну частину. Підписання угоди про асоціацію між Україною та ЄС мало передувати виконання 19 вимог з боку української влади (так званий «Список 19 індикаторів»).

Таблиця 13.3

Пріоритетні завдання України в рамках політики Східного партнерства

Пріоритетні завдання	Реформи	Досягнення та завдання на перспективу
1	2	3
Пріоритет I: Економічний розвиток та ринкові можливості	Регуляторне середовище та розвиток малого й середнього бізнесу	Відповідно до Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року цілком є досягнення значного зростання робочих місць, роботи кредитних ліній, підвищення рівня участі підприємств у державних закупівлях
	Доступ до фінансових ресурсів та інфраструктури	Планується модернізація, консолідація й розвиток біржової, розрахункової та клірингової інфраструктури ринків капіталу, забезпечення доступу до діяльності кредитних організацій, впровадження інноваційних платіжних продуктів
	Нові можливості на ринку праці	Протресивним кроком могло б стати фінансування проектних ініціатив з Європейського фонду регіонального розвитку
	Гармонізація цифрових ринків	Метою до 2020 року для України має стати повне скасування додаткової оплати за роумінг та встановлення вартості за дзвінки в роумінгу на рівні національної роздрібної ціни; створення цифрової екосистеми з розбудови електронного урядування
Пріоритет II: Посилення інституцій та належного врядування	Кибербезпека	Середньострокові завдання до 2020 року мають бути посилені важливими цілями: проведення незалежної експертизи відповідності національного законодавства в регіоні європейським нормам щодо захисту персональних даних у мережі Інтернет, а також розробка дорожніх карт для уніфікації законодавства з питань захисту цифрових мереж
	Посилення механізмів верховенства права та боротьби з корупцією	Задля досягнення максимальних результатів у сфері верховенства права та боротьби з корупцією до Спільного робочого документу варто додати ціль щодо створення незалежного антикорупційного суду
	Реформи у сфері правосуддя	Найбільшими ризиками для досягнення цілей є поширеність неформальних, зокрема корупційних, практик і впливів, які важко викоринити без значного оновлення суддівського і прокуратурського корпусів. Важливо забезпечити реформування прокуратури, включно зі змінами до Конституції щодо деполітизації механізму призначення Генерального прокурора
	Реформи у сфері державного управління	Стратегія реформування державного управління, новий Закон України «Про державну службу», Закон України «Про службу в органах місцевого самоврядування» відповідають принципам державного управління, розробленими SIGMA. Пропонується ухвалення закону, який би створював правову базу для запровадження публічних консультацій при формуванні державної політики з урахуванням відповідних європейських стандартів
	В контексті безпеки	Необхідно налагодити регулярні багатосторонні консультації на рівні рад національної безпеки з питань протидії сучасним, і гібридним також, загрозам та реформування національних секторів безпеки задля підвищення здатності протистояти їм. Доцільно до цілей впровадження багатостороннього механізму захисту критично важливої інфраструктури в країнах-партнерах у транскордонному або регіональному сегментах

Продовження таблиці 13.3

1	2	3
Пріоритет III: Взаємопов'язаність, енергоефективність, змін клімату, довкілля,	Прогрес у розширенні головних мереж TEN-T	Внесення змін у законодавство про державно-приватне партнерство для стимулювання надходження приватних інвестицій. У контексті приєднання до Угоди про єдиний авіаційний простір для України важливим є підписання Угоди та створення умов для її повноцінного застосування
	Удосконалення енергетичної ефективності та використання відновлювальної енергії, а також зменшення викидів парникового газу	У Спільному робочому документі країн Східного партнерства запропоновано лише п'ять цілей, з яких три стосуються викидів парникових газів, а дві сфокусовані на енергоефективності. Найбільша результативність у скороченні споживання енергії для України може бути отримана від належної і швидкої імплементації Директив 2012/27/ЄС (про енергетичну ефективність) та 2010/31/ЄС (про енергетичні характеристики будівель)
	Довкілля та адаптація до змін клімату	Необхідно пріоритетизувати тематику реформи екологічного врядування. Тут ключовим проміжним результатом має стати Огляд стану екологічного врядування в 6-ти країнах партнерства, що буде містити аналіз та рекомендації для вдосконалення
Пріоритет IV: Мобільність та контакти між людьми	Візова лібералізація та партнерство з мобільності	Запровадження безвізового режиму має супроводжуватися в Україні незворотністю реформ, особливо у сфері боротьби з корупцією, зі створенням на перспективу ефективної системи постлібералізаційного моніторингу
	Молодь, освіта, розвиток навичок та культура	Для України перспективним видається створення національних центрів та порталів EURAXESS щодо надання інформації про поточні пропозиції грантів і стипендій, необхідні поради для науковців, які виїжджають за кордон. Зважаючи на те, що Україна бере участь у програмі «Креативна Європа», очікуваною ціллю може бути підтримка проєктів, ініційованих організаціями з країн-партнерів
	Інтеграція систем досліджень та інновацій	Розроблення Стратегії розвитку системи науково-технічної та інноваційної діяльності, а також досягнення до 2020 року розподілу 25 % усіх наявних державних коштів на дослідження через конкурентне проєктне фінансування
	Програмування політики Східного Партнерства до 2020 року	На рівні Інституцій ЄС доцільно запровадити щорічне зведення інформації щодо досягнення цілей, зазначених у Спільному робочому документі

Джерело: сформовано за [30]

2018 р. став першим роком повноцінної реалізації Угоди про асоціацію, яка набула чинності 1 вересня 2017 р. Зокрема, за 2018 р. вдалося досягти змін у багатьох сферах. Йдеться про децентралізацію, зміни у сфері захисту прав інтелектуальної власності, стандартизації, скасування бар'єрів на митниці. Багато зроблено для досягнення фінансової прозорості, належного банківського регулювання. Україна отримала позитивну оцінку від ЄС як щодо реалізації Угоди про асоціацію, так і щодо виконання зобов'язань з безвізу, та вкотре довела, що не є країною ризику. Вже два мільйони українських громадян скористалися новими умовами для подорожей і налагодження ділових контактів. Україна та ЄС продовжують співпрацю у сфері протидії спільним загрозам. Обсяг фінансової та кредитної підтримки з боку Європейського Союзу у 2018 р. склав понад 1,2 млрд євро. У 2018 р. вперше були проведені великі інформаційні кампанії для підвищення рівня обізнаності громадян щодо євроінтеграційних можливостей.

За підсумками виконання завдань, запланованих на 2018 р., Угода була виконана на 52 %, порівняно з 41 % у 2017 р. Найбільшого прогресу досягнуто в таких напрямках: підприємництво (89 %), сільське господарство (86 %), зменшення технічних бар'єрів у торгівлі (70 %), соціальна політика та трудові відносини (70 %). У 2018 р. Україна експортувала в ЄС товарів майже на 20,2 млрд дол. США, що є на 2 млрд більше, ніж у 2017 р. Приблизно 15 тис. українських підприємств експортують свої товари до країн ЄС [27].

Попри задекларовані стратегічні пріоритети зовнішньої політики України щодо її інтеграції в європейський політичний, економічний, правовий простір та в євроатлантичний безпековий простір [31], для України важливою також є співпраця в рамках Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), Організації за демократію та економічний розвиток (ГУАМ).

Організація Чорноморського економічного співробітництва (англ. Organization of Black Sea Economic Cooperation, скорочено ОЧЕС, англ. BSEC) – субрегіональне об'єднання 12 країн Чорноморського регіону (Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Сербія, Туреччина, Україна) зі штаб-квартирою у Стамбулі (Туреччина). У період за 1992–1998 рр. угруповання функціонувало під назвою «Чорноморське Економічне Співробітництво» (ЧЕС).

Організація була створена для тісного економічного співробітництва країн-учасниць, вільного переміщення товарів, капіталів, послуг, робочої сили й інтеграції економік держав-членів у світову економічну систему.

Пріоритетами України в Організації Чорноморського регіону є: проекти і програми, пов'язані з розвитком шляхів сполучення та створення міжнародних транспортних коридорів; розвиток ініціатив, що сприятимуть міжнаціональному та міжкультурному діалогу; забезпечення економічної безпеки в регіоні.

У розвитку транспортних можливостей у регіоні активно діють Російська Федерація і Туреччина, залишаючи Україну в ситуації нівелювання її транзитних можливостей. Росія прагне зменшити кількість посередників у транспортуванні власних енергоносіїв до Європи та посилити контроль над вже наявними транспортними коридорами, зосереджується на реалізації проєктів в обхід Україні [10, с. 15–16].

Перспективними напрямками регіонального співробітництва в рамках ОЧЕС для України з огляду на її вигідне транзитне розташування може стати її участь у європейській транспортно-логістичній інтеграції, зокрема, в проєктах: Пан'європейські транспортні зони (PETRA), Пан'європейські транспортні коридори (ПЕС), Міжнародні логістичні термінали (ILT), Трансконтинентальні транспортні коридори (ТСТС).

Організація за демократію та економічний розвиток (ГУАМ) – регіональне об'єднання чотирьох держав: Азербайджану, Грузії, Молдови та України. В основі утворення цієї форми співпраці лежить єдність позицій країн з подібними політичними й економічними зовнішніми орієнтирами. Організацію було створено в 1997 р. для протистояння впливу Росії в регіоні. Об'єднання отримало підтримку США.

Через вступ у 1999 р. до угруповання Узбекистану, було змінено назву організації на ГУУАМ. У такому складі об'єднання функціонувало до 5 травня 2005 р. коли президент Республіки Узбекистан оголосив про вихід з ГУУАМ. 23 травня 2006 р. главами держав України, Азербайджану, Грузії й Молдови ухвалена Київська декларація про створення «Організації за демократію та економічний розвиток – ГУАМ» з секретаріатом у м. Києві [32].

Діяльність ГУАМ спрямована на укріплення демократії, дотримання верховенства права, основних прав та свобод людини, економічний розвиток держав та забезпечення безпеки і стабільності.

Спільні економічні інтереси держав-членів угруповання найбільше зосереджені навколо питань транспортування прикаспійських енергоносіїв та прокладання нових транзитних маршрутів через Кавказький регіон. Ефективним напрямом економічної співпраці є розвиток інвестиційної діяльності між державами ГУАМ, створення спільних підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, в галузі енергетики, машинобудування, транспорту.

Співпраця делегацій країн-членів у межах міжнародних організацій, зокрема ООН та ОБСЄ втілюється на постійній основі і містить консультації для обговорення проблемних питань, які торкаються інтересів країн ГУАМ і пов'язані з виробленням спільних позицій, вирішенням проблем безпеки і стабільності в регіоні, забезпеченням державних інтересів країн об'єднання в діяльності міжнародних організацій.



ОСНОВНІ ТЕРМІНИ

«Acquis communautaire» («спільний доробок») – французький термін, що використовується в межах Європейського Союзу та вживається для визначення норм, напрацьованих за час існування Європейського Співтовариства, які мають сприйматися як факт країнами, що вступають до Союзу, не підлягають обговоренню і не можуть бути змінені або усунені шляхом переговорів.

Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (англ. The Asia-Pacific Economic Cooperation, скорочено АТЕС, англ. АРЕС) – міждержавний форум консультативного характеру, заснований у 1989 р., країнами-членами якого є 21 держава. Головною метою організації є узгодження політики в галузі торгівлі та інвестицій, економічне співробітництво в енергетичній сфері, транспорті, телекомунікаціях, туризмі, охороні довкілля.

Асоціація держав Південно-Східної Азії (англ. Association of Southeast Asian Nations, скорочено АСЕАН, англ. ASEAN) – субрегіональне інтеграційне об'єднання, яке було створене 1967 р. й містить десять країн: Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд і Філіппіни (з дня заснування), згодом приєдналися Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма і Камбоджа. Цілями асоціації є: прискорення економічного, соціального та культурного розвитку держав-членів на основі співробітництва та взаємодопомоги; підвищення рівня життя населення; підтримання взаємовигідного співробітництва з міжнародними організаціями, що мають схожі цілі.

Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (англ. South Asian Association for Regional Cooperation, скорочено СААРК, англ. SAARC) – утворена в 1985 р. між країнами: Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдиви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка; згодом приєднався Афганістан. Мета діяльності – розвиток регіональної кооперації та взаємодопомоги, сприяння зростанню добробуту, соціальному та культурному розвитку країн, відтворення цивілізаційно-культурної і політичної ідентичності.

Африканський союз (англ. African Union, скорочено АС, англ. AU) – міждержавна організація 54 африканських країн, заснована в липні 2002 р. замість Організації Африканської Єдності (ОАЄ). Цілі діяльності: прагнення до досягнення тісної єдності та солідарності африканських країн, прискорення політичної та соціально-економічної інтеграції, відстоювання єдиних позицій Африки в інтересах народів континенту, а також розширення взаємодії у забезпеченні принципів демократії та прав людини.

Європейська асоціація вільної торгівлі (англ. European Free Trade Association, скорочено ЄАВТ, англ. EFTA) – зона вільної торгівлі, заснована в січні 1960 р., що об'єднує митні території чотирьох європейських держав, які не вступили до Європейського Союзу, зокрема, Ісландії, Ліхтенштейну, Норвегії, Швейцарії.

Метою діяльності є розвиток торгівлі між країнами-членами на умовах добросовісної конкуренції, усунення торговельних бар'єрів, забезпечення раціонального використання ресурсів, досягнення фінансової стабільності в регіоні, забезпечення умов зростання продуктивності праці.

Європейський Союз (англ. European Union, скорочено ЄС, англ. EU) – економічний та політичний союз незалежних держав-членів, що розташовані в Європі, існує на основі Маастрихтського договору 1992 р. Створення економічного союзу з найвищим рівнем інтеграції економік держав (спільна зовнішня економічна політика, спільний ринок послуг, матеріальних благ, капіталу та праці, а також спільна валюта) і політичного (спільна зовнішня політика) союзу, а також впровадження спільного громадянства.

Європейська політика сусідства (англ. European Neighbourhood Policy, скорочено ЄПС, англ. ENP) – нова політика Європейського Союзу; має на меті створити на південь і схід від нових кордонів розширеного ЄС зону стабільності, миру і добробуту шляхом налагодження тісних довготривалих відносин з сусідніми країнами.

Економічне Співтовариство країн Західної Африки (англ. Economic Community of the West African States, скорочено ЕКОВАС, англ. ECOWAS) – засноване в 1975 р., до складу якої входить 16 країн (Бенін, Буркіна-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Кот-д'Івуар, Кабо-Верде, Ліберія, Мавританія, Малі, Нігер, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Того). Метою діяльності ЕКОВАС є ліквідація внутрішніх тарифів та встановлення єдиного зовнішнього тарифу, прагнення перетворити об'єднання в митний союз.

Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки (англ. Common Market for East and Southen Africa, скорочено КОМЕСА, англ. COMESA) – інтеграційне об'єднання, засноване в 1993 р., у вигляді зони преференційної торгівлі, що передбачає поетапне створення спочатку зони вільної торгівлі, а потім митного союзу та спільного ринку. Членами КОМЕСА є 19 держав: Бурунді, Демократична Республіка Конго, Джибуті, Замбія, Зімбабве, Єгипет, Кенія, Коморські острови, Лівія, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Руанда, Свазіленд, Сейшельські острови, Судан, Уганда, Еритрея, Ефіопія. Торгівля й митне регулювання, транспорт і зв'язок, промисловість та енергетика, валютно-фінансова сфера є ключовими напрямками співробітництва між країнами в межах угруповання.

Економічне співтовариство країн Центральної Африки (англ. Economic Community of Central African States, скорочено ЕКОЦАС, англ. ECCAS) – функціонує з 1994 р. для сприяння регіональної інтеграції шляхом гармонізації економічної та валютної політики між державами-членами (Камерун, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея, Республіка Конго, Габон).

Латиноамериканська асоціація інтеграції (порт. Associação Latino-Americana de Desenvolvimento e Intercâmbio, скорочено ЛААІ, порт. ALADI) – заснована

в 1980 р. в Монтевідео, як наступниця Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі (ЛАВТ). Її головне завдання – становлення спільного ринку для економічного і соціального розвитку регіону. Членами асоціації є: Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Куба, Чилі, Колумбія, Еквадор, Мексика, Парагвай, Перу та Уругвай.

Нове партнерство заради розвитку (англ. New Partnership for Africa Development, скорочено НЕПАД, англ. NEPAD) – масштабна програма стратегії розвитку Африки, спрямована на розбудову взаємних торгових та інвестиційних зв'язків і на координацію національних економічних політик, затверджена на першому саміті Африканського союзу в липні 2002 р.

Організація Північноатлантичного договору (НАТО) – міжнародна неурядова організація, військово-політичний союз 29 держав Північної Америки та Європи, які прагнуть досягти мети Північноатлантичного договору, підписаного у Вашингтоні 4 квітня 1949 р.

Організація африканської єдності (англ. Organization of African Unity, скорочено ОАЄ, англ. OAU) – створена в 1963 р. як континентальна організація африканських держав з метою подолання колоніалізму та сприяння внутрішнього й міжнародного співробітництва.

Організація за демократію та економічний розвиток (ГУАМ) – регіональне об'єднання чотирьох держав: Азербайджану, Грузії, Молдови та України, створене в 1997 р. Діяльність угруповання спрямована на укріплення демократії, дотримання верховенства права, основних прав та свобод людини, економічний розвиток держав та забезпечення безпеки й стабільності.

Організація Чорноморського економічного співробітництва (англ. Organization of Black Sea Economic Cooperation, скорочено ОЧЕС, англ. BSEC) – субрегіональне об'єднання 12 країн Чорноморського регіону (Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Сербія, Туреччина, Україна), створене з метою тісного економічного співробітництва країн-учасниць, вільного переміщення товарів, капіталів, послуг, робочої сили й інтеграції економік держав-членів у світову економічну систему.

Північно-Американська угода про вільну торгівлю (англ. North American Free Trade Agreement, скорочено НАФТА, англ. NAFTA) – виникла у 1989 р. шляхом підписання угоди між США та Канадою, до якої у 1992 р. приєдналася Мексика. Метою створення НАФТА є: ліквідація митних тарифів у взаємній торгівлі, стимулювання руху товарів і послуг між країнами-членами угоди, досягнення повної незалежності від зовнішніх постачальників енергоресурсів.

Південно-Африканський митний союз (англ. Southern African Customs Union, скорочено САКУ, англ. SACU) – один із найстаріших митних союзів у світі, заснований ще у 1910 р., який об'єднує Ботсвану, Лесото, ПАР, Свазіленд, а з 1992 р. до САКУ приєдналася Намібія. Об'єднання передбачає безмитний рух товарів і

послуг між державами-членами та запровадження спільного зовнішнього тарифу для торгівлі з іншими країнами світу.

Проект «Підприємництво для обох Америк» – передбачає створення зони вільної торгівлі для держав Північної та Південної Америки.

Проект Чорноморської синергії – ініціатива Європейського Союзу, що має на меті поглиблення співпраці ЄС з країнами Чорноморського регіону. Пропозиція Чорноморської взаємодії була ухвалена у квітні 2007 р. Пріоритетними напрямками програми є енергетика, транспорт, екологія, міграція та боротьба з транскордонною злочинністю.

«План Коломбо» (англ. The Colombo Plan for Cooperative Economic and Social Development in Asia and Pacific «Colombo Plan») – діє з 1951 р., об'єднує 26 держав-членів Південної, Південно-Східної, Східної Азії, а також США та Австралію; передбачає спільний економічний та соціальний розвиток в Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну (англ. Carribean Community and Common Market, скорочено КАРИКОМ, англ. CARICOM) – утворене в 1973 р. замість Карибської асоціації вільної торгівлі. Країнами-членами є: Гаяна, Барбадос, Ямайка, Тринідад і Тобаго, Антигуа і Барбуда, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Домініка, Гренада, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Беліз, а також Багамські острови. Цілями діяльності співтовариства є: створення загального ринку, координація зовнішньоекономічної політики, функціональне економічне співробітництво.

Спільний ринок країн Південного Конуса (ісп. Mercado Comun del Sur, скорочено МЕРКОСУР, ісп. MERCOSUR) – заснований у 1995 р. з метою створення спільного ринку країн Південної Америки. До об'єднання входять: Аргентина, Бразилія, Парагвай, Венесуела й Уругвай, як асоційовані члени – Чилі, Болівія, Перу, Колумбія та Еквадор.

Співтовариство розвитку Півдня Африки (англ. Southern African Development Community, скорочено САДК, англ. SADC) – торгово-економічний союз країн Півдня Африки, створений у 1992 р. 11 країнами субрегіону на базі Конференції з координації розвитку Півдня Африки. Головна мета САДК – лібералізація торговельних зв'язків країн-членів.

«Східне партнерство» – політика Європейського Союзу, що має на меті зміцнення стосунків зі східними сусідами ЄС і є продовженням східного напрямку наявної Європейської політики сусідства.

Транскордонна ініціатива (англ. Cross-Border Initiative, скорочено CBI) – платформа, яка виникла в 1999 р. на основі міжнародного консенсусу між країнами Східної та Південної Африки, спрямована на вирішення соціальних, економічних та політичних питань субрегіонів.

Шанхайська організація співробітництва (ШОС) – субрегіональне міжурядове об'єднання, утворене в 2001 р. в м. Шанхаї (КНР), членами якого є 8 держав – КНР, Індія, Росія, Пакистан та середньоазійські республіки колишнього СРСР (Казахстан, Киргизія, Таджикистан, Узбекистан). Основні напрями діяльності ШОС такі: посилення взаємної довіри та добросусідських відносин; сприяння ефективній співпраці в політичній, торгово-економічній, науково-технічній, культурній, освітній, енергетичній, транспортній, екологічній та інших сферах; спільна підтримка миру, безпеки і стабільності в регіоні.



ТЕСТИ

1. *Північно-Американська угода про вільну торгівлю (НАФТА) виникла:*

- а) у 1992 р. шляхом підписання угоди між США, Канадою, Мексикою;
- б) у 1989 р. шляхом підписання угоди між США та Канадою;
- в) у 1989 р. шляхом підписання угоди між США, Канадою, Мексикою;
- г) у 1992 р. шляхом підписання угоди між США, Канадою.

2. *Передбачає послідовне проходження п'яти етапів інтеграції таке угруповання:*

- а) Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН);
- б) Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки (КОМЕСА);
- в) Економічне Співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВАС);
- г) Спільний ринок країн Південного Конуса (МЕРКОСУР).

3. *Основоположний акт Африканського союзу (АС) містить принципи та завдання таких угруповань:*

- а) Організації африканської єдності (ОАЄ) та Панафриканського парламенту (ПАП);
- б) Панафриканського парламенту (ПАП) та Африканського Економічного Співтовариства (АЕС);
- в) Організації африканської єдності (ОАЄ), Африканського Економічного Співтовариства (АЕС) та Панафриканського парламенту (ПАП);
- г) правильної відповіді немає.

4. *Європейський Союз (ЄС) було створено на основі:*

- а) Паризького договору;
- б) Римських договорів;
- в) Маастрихтського договору;
- г) Європейського об'єднання вугілля і сталі та Євроатома.

5. До внутрішніх факторів розвитку інтеграційних процесів у Західній Європі необхідно віднести:

- а) порівняно невелику територію держав регіону,
- б) просторову близькість країн, що сприяє швидкому проникненню капіталу;
- в) прагнення держав регіону до розширення ринків збуту товарів з боку національних виробників;
- г) усі відповіді є правильні.

6. Платформа Транскордонної ініціативи (СВІ) виникла на основі міжнародного консенсусу між країнами:

- а) Центральної та Західної Африки;
- б) Східної та Західної Африки;
- в) Західної та Південної Африки;
- г) Східної та Південної Африки.

7. Проєкт «Східне партнерство» було започатковано Європейським Союзом у:

- а) 2006 р.;
- б) 2007 р.;
- в) 2008 р.;
- г) 2009 р.

8. Зонами вільної торгівлі є:

- а) НАФТА;
- б) САФТА;
- в) правильними є відповіді п. а, б;
- г) правильної відповіді немає.

9. Метою діяльності Співтовариства розвитку Півдня Африки (САДК) є:

- а) лібералізація торговельних зв'язків країн-членів;
- б) створення спільного ринку;
- в) створення економічного союзу;
- г) розвиток багатостороннього співробітництва.

10. Найбільшим об'єднанням в Африці визнано:

- а) КАРІКОМ;
- б) САКУ;
- в) ЕКОВАС;
- г) ЛААІ.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Визначте перспективи європейських інтеграційних процесів.
2. Охарактеризуйте основні вектори політики сусідства Європейського Союзу.
3. Які основні моделі інтеграції існують у Латинській Америці?
4. Назвіть рівні інтеграційної взаємодії азійських країн.
5. Яким є сучасний стан, проблеми та перспективи регіональної інтеграції в Африці?
6. Обґрунтуйте стратегічні пріоритети зовнішньої політики України.



РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Кудряченко А. Світові інтеграційні процеси: сучасне слово української науки. Книжкова полиця. URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/zovsp_2013_7_20.pdf
2. Боднар І. Р. Міжнародна економіка: навч. посіб. Львів: Вид-во ЛКА, 2009. 336 с.
3. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
4. Боснія і Герцеговина подала заявку на членство в ЄС. Європейська правда. 2016, 15 лют. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2016/02/15/7044867/>
5. European Parliament resolution of 17 July 2014 on Ukraine. URL: <https://www.europarl.europa.eu/>
6. Brexit. European Union Newsroom. URL: https://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/brexit_en
7. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: підруч. для ВНЗ. 5-те вид. перероб. і доп. Київ, 2008. 582 с.
8. Чугаєв О. А. Валютна інтеграція в Європейському Союзі: навч. посіб. Київ: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. 191 с.
9. Європейська асоціація вільної торгівлі. URL: <https://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/efta>
10. Особливості інтеграції країн в світовий економічний та політико-правовий простір: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. / за ред. О. В. Булатової (м. Маріуполь, 5 грудня 2014 р.). Маріуполь: МДУ, 2014. 195 с.
11. The Universe of the Largest Transnational Corporations. URL: http://unctad.org/en/Docs/iteiia20072_en.pdf
12. Міжнародні організації: навч. посібник / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 223 с.
13. Офіційний сайт МЕРКОСУР: URL: <https://www.mercosur.int/>

14. Митна енциклопедія: у 3 т. / відп. ред. І. Г. Бережнюк та ін. Хмельницький: ПП Мельник А. А, 2014. Т. 1. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
15. Деякі роздуми на полях саміту АТЕС, або перспективи протистояння між США та Китаєм. Майдан закордонних прав. URL: <https://www.mfaua.org/uk/publications/>
16. Charter of the Association of Southeast Asian Nations. URL: <http://www.asean.org/asean/asean-charter>
17. Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін. Міжнародна економіка: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, Вид-во «АртЕК», 2002. 436 с.
18. World Shipping Council. URL: <http://www.worldshipping.org/>
19. World Economic Forum. URL: <http://edclub.com.ua/tegy/vsesvitniy-ekonomich-forum>
20. Борділовська О. А. Інтеграційні інститути в Південній Азії і регіональна політика Індії. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 111 (Ч. І). С. 24–31.
21. Vision of the African Union and Missions of the African Union Commission. Final Draft. 2004, March URL: www.african-union.com
22. Клименко О. А. Інтеграційні процеси на африканському континенті: спроби регіональної взаємодії. Глобальні трансформаційні процеси в країнах світової периферії (регіон Субсахарської Африки): виклики та можливості для України: матеріали міжнарод. наук. конф. / НАН України, ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України»; відп. наук. ред. О. І. Лукаш. Київ, 2016. С. 55–59.
23. Андрущенко С. В. Особливості інтеграційних процесів в Африці. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини*. 2010. № 31–32. С. 14–20
24. Packers Corinne A. The New Arican Union and its Constitutiv Act. *American Journal of International Law*. 2003. Vol. 96. P. 365–379
25. Юрченко К. О. Інтеграційні процеси в Африці: рівні, фактори, спрямованості та закономірності розвитку (1960–2005 pp.) автореф. дис. ... канд. політ. наук: 23.00.04 / Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. Київ. 2006. 19 с.
26. Шворак Л. О. Новітні механізми регіональних інтеграційних угруповань на Африканському континенті. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2015. Вип. 125. Ч. 1. С. 147–151.
27. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2018 році. URL: <file:///C:/Users/Admin/Desktop/association-agreement-implementation-report-2018.pdf>
28. Eastern Partnership, A Roadmap to the autumn 2013 Summit. Joint communication to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social

Committee and the Committee of the regions. URL: http://eeas.europa.eu/eastern/index_en.htm

29. Булатова О. В. Основні вектори політики сусідства Європейського Союзу. *Особливості інтеграції країн в світовий економічний та політико-правовий простір: матеріали міжнарод. наук.-практ. конф.* (м. Маріуполь, 5 груд. 2014 р.). Маріуполь: МДУ, 2014. С. 12–13.

30. Україна в координатах Східного партнерства 2017–2020 рр. URL: http://eap-csf.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/Report_Ukrainian.pdf

31. Що змінив для України «закон про НАТО» та як не зупинитися на півдорозі до Альянсу. *Європейська правда*. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/06/9/7066886/>

32. Київська декларація про створення Організації за демократію та економічний розвиток – ГУАМ. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/888_002

33. Кудряченко А. Світові інтеграційні процеси: сучасне слово української науки. Книжкова полиця. URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/zovsp_2013_7_20.pdf.

ВІДПОВІДІ ДО ТЕСТІВ

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ТЕМА 1	в	в	а, г	а, б, г	а, б	г	а, г	г	в	б
ТЕМА 2	г	в	б	г	г	а	а	г	а	в
ТЕМА 3	б	б	а	а	в	б	б	в	а	в
ТЕМА 4	а	а	в	б	а	г	б	а	в	б
ТЕМА 5	а	г	б	б	а	а	г	а	б	а
ТЕМА 6										
ТЕМА 7	а	в	б	а	б	а	б	в	а	а, б, в
ТЕМА 8	а	г	б	а	а, в	б, в, г	а, в	а	в	а
ТЕМА 9	в	б	а	г	г	в	г	в	в	г
ТЕМА 10	а, б, в	а, г	а	б	г	в	б	б	г	1 – в, 2 – г, 3 – а
ТЕМА 11										
ТЕМА 12	в	а	б	а	а	в	б	б	б	а
ТЕМА 13	б	а	в	в	г	г	г	в	а	в

ВІДПОВІДІ ДО РОЗРАХУНКОВО-СИТУАЦІЙНИХ ЗАВДАНЬ

ТЕМА 2

Розрахунково-ситуаційне завдання 1

Відповідь:

Таблиця

Відносні витрати та ціни в США та Японії

Показники	США		Японія	
	Автомобілі	Пальта	Автомобілі	Пальта
Відносні витрати праці, днів на одиницю	$\frac{480}{200} = 2,4$	$\frac{400}{100} = 4$	$\frac{320}{200} = 1,6$	$\frac{360}{100} = 3,6$
Відносні ціни на виробництво товарів всередині країни	$\frac{2,4}{4} = 0,6$ (авто у пальтах)	$\frac{4}{2,4} = 1,67$ (пальта у авто)	$\frac{1,6}{3,6} = 0,44$ (авто у пальтах)	$\frac{3,6}{1,6} = 2,25$ (пальта у авто)

Японія спеціалізується на автомобілях, факторний виграш США $0,6 - 0,44 = 0,16$.

США – на пальтах, факторний виграш Японії $2,25 - 1,67 = 0,58$.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2

Відповідь:

1. ФРН мають абсолютну перевагу щодо всіх товарів: найбільшу в товарах (36/3 = 12) і найменшу в товарах Г (90/45 = 2).

2. При співвідношенні заробітних плат України і ФРН 1 : 7 товари А та Б будуть продукуватися у ФРН, співвідношення затрат праці на них вище співвідношення заробітних плат ($36/3 > 7$ і $54/6 > 7$), а товари В та Г в Україні, оскільки відносні затрати праці на них нижчі співвідношення заробітних плат ($72/12 < 7$ і $90/45 < 7$) і там продукувати їх відносно дешевше.

3. Виграш від торгівлі досягається внаслідок відносно дешевого імпорту товару з-за кордону порівняно з місцевим виробництвом.

Виграш від торгівлі для України: товар А: $36 - 21 = 15$ од.;

товар Б: $54 - 42 = 12$ од.

Виграш від торгівлі для ФРН: товар В: $84 - 72 = 12$ од.;

товар Г: $315 - 90 = 225$ од.

4. Якщо співвідношення заробітних плат в Україні й ФРН 1 : 6, ФРН буде виробляти товари А, Б та В, Україна – товар Г. Водночас через те, що відносні затрати праці на товар В точно ($72/12 = 6$) збігаються зі співвідношенням заробітних плат, товар В буде вироблятися в обох країнах.

Розрахунково-ситуаційне завдання 3

Відповідь:

1. Відповідно до теорії Хекшер–Оліна США виявляються краще наділеними землею, ніж Мексика (оскільки $300/180 > 75/60$) і мають продукувати та експортувати авокадо – товар, що потребує відносного надлишку землі ($6/1,5 > 6/30$), тимчасом як Мексика краще, ніж США, забезпечена трудовими ресурсами ($60/75 > 180/300$) і має експортувати магнітофони – трудомісткий товар ($30/6 > 1,5/6$).

Умови торгівлі між США та Мексикою:

1 магнітофон – 90 дол. США;

1 т авокадо – 6 дол. США;

$90/6 = 15$;

1 магнітофон = 15 т авокадо.

2. У реальному житті – усе навпаки відповідно до парадокса В. Леонтьєва. Однією з причин цього може бути помилкове об'єднання в одну категорію кваліфікованої та некваліфікованої праці, яка має розглядатись як категорія капіталу.

ТЕМА 4

Розрахунково-ситуаційне завдання 1

Відповідь: $k_e = 13\%$, $k_i = 17\%$, рівень залежності від зовнішньої торгівлі – 30,1 %.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2

Відповідь: $k_e = 44\%$, $k_i = 47,5\%$.

Розрахунково-ситуаційне завдання 3

Відповідь:

Таблиця

Результати розрахунку

Роки	2017	2018
Зовнішньоторговельне сальдо товарів	-1,98	-1,92
Зовнішньоторговельне сальдо послуг	1,04	1,14
Зовнішньоторговельне сальдо	-0,93	-0,63
Обсяг зовнішньоторговельного обігу (товарів і послуг)	5,77	5,67
Темпи приросту експорту товарів, %		0,97
Темпи приросту імпорту послуг, %		1,08
Темпи приросту ЗТО (товарів і послуг), %		-1,73
Експортна квота, у %	12,5	12,33
Імпортна квота, у %	17,28	15,4

ТЕМА 6**Розрахунково-ситуаційне завдання 1**

Відповідь: Валова міграція = 13 182 осіб;

Чиста міграція (або сальдо міграції) = 3 042 осіб;

Частка чистої міграції = 0,024 %.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2

Відповідь:

Таблиця

Результати розрахунку

Напрями міграції	Абсолютні показники, тис. осіб				Відносні показники, %			
	прибули	вибули	сальдо	оборот	коефіцієнт прибуття	коефіцієнт вибуття	коефіцієнт механічного приросту	коефіцієнт механічного обороту
Усі напрями міграції	820,0	842,5	-22,5	1662,5	14,0	14,38	-0,38	28,38
Міграція в межах країни	784,4	784,4	0	1568,8	13,4	13,4	0	26,78
Міждержавна міграція	35,6	58,1	-22,5	93,7	0,6	0,99	-0,38	1,5

Розрахунково-ситуаційне завдання 3

Відповідь: Чиста міграція (або сальдо міграції) = 1 000 осіб;

Частка чистої міграції = 0,024 %.

Коефіцієнт міграційного сальдо = 0,0032;

Коефіцієнт прибуття = 0,0096.

ТЕМА 8**Розрахунково-ситуаційне завдання 1**

Відповідь: ФР = 98 млрд грн; РЦП_п = 81 млрд грн;

РЦП_в = 50 млрд грн; РФІ = 117 млрд грн; ФоР = 46,5 млрд грн.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2

Відповідь: ДРЦП_п = 4,71 млрд грн; ДРЦП_в = 1,58 млрд грн; ДРЦП = 2,31 млрд грн.

Розрахунково-ситуаційне завдання 3

Відповідь: РФП = 405 млрд грн; РЦП = 336 млрд грн; РЦП_в = 300 млрд грн; РФІ = 318 млрд грн; ФоР = 263 млрд грн; БР = 218 млрд грн.

ТЕМА 9

Розрахунково-ситуаційне завдання 1

Відповідь: $UAH/JPY = 3,7975 / 3,9315$; 75 950 японських єн.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2

Відповідь:

Таблиця

Результати розрахунку

Валюти	Частка валюти в кошику СДР (%)	Валютний курс за 1 دلار	Валютні компоненти кошика СДР	Доларовий еквівалент валютних компонентів $5 = 4 \times 3$
Долар США	40,9	1	0,781	0,781
Євро	29,4	1,533	0,86155	0,562
Японська єна	5,9	138,438	15,569	0,112
Фунт стерлінгів	23,8	1,013	0,46092	0,455
СДР	100			1,910

Розрахунково-ситуаційне завдання 3

Відповідь: $E_n^e = 0,848$, тобто гривня подешевшала на 15,2 % щодо кошика, зокрема, щодо долара – подешевшала на 14,3 %, щодо євро – на 9,4 %, щодо рубля – на 28,6 %.

ТЕМА 10

Розрахунково-ситуаційне завдання 1

Відповідь: $-2,7 \% < 0$ – співвідношення боргу і ВВП зменшиться на 2,7 %.

Розрахунково-ситуаційне завдання 2

Відповідь: а) на 1 млрд дол.;

б) ні, чистий борговий тягар не зростає, бо 220 млн дол. щорічно накопичується для погашення основної суми боргу $(300 - 1\,000 \times 0,08)$;

в) 5 років $(1,00/0,22)$.

Розрахунково-ситуаційне завдання 3

Відповідь: а) країна А: 60 млн дол. $(0,03 \times 2\,000)$;

країна Б: 260 млн дол. $(0,13 \times 2\,000)$;

б) країна А: 0 млн дол. $(200 + 60 - 260)$;

країна Б: 200 млн дол. $(200 + 260 - 260)$;

в) Номінальний розмір державного боргу на кінець року

країна А: 2 000 млн дол. $(2\,000 + 0)$;

країна Б: 2 200 млн дол. $(2\,000 + 200)$;

Реальний розмір державного боргу на кінець року

країна А: 2 000 млн дол. ($2\,000 / 1,0$);

країна Б: 2 000 млн дол. ($2\,200 / 1,1\,200$), тобто реальна заборгованість однакова в обох країнах.

Класифікатор іноземних валют

Найменування валюти	Код валюти	
	цифровий	літерний
1	2	3
1. Вільно конвертована валюта (1-ша група)		
Австралійські долари	035	AUD
Австрійські шилінги	027	ATS
Англійські фунти стерлінгів	003	GBP
Бельгійські франки	040	BEF
Люксембурзькі франки	019	LUF
Німецькі марки	048	DEM
Голландські гульдени	005	HLG
Грецькі драхми	213	GRD
Датські крони	018	DKK
Ірландські фунти	219	IEP
Іспанські песети	051	ESP
Італійські ліри	008	ITL
Канадські долари	022	CAD
Норвезькі крони	017	NOK
Долари США	001	USD
Фінські марки	216	FIM
Португальські ескудо	281	PTE
Французькі франки	009	FRF
Шведські крони	007	SEK
Швейцарські франки	006	CHF
Японські єни	024	JPY
Ісландські крони	061	ISK
ЄВРО	911	EUR
СДР	012	SDR
2. Валюти з обмеженою конвертованістю (2-га група)		
Франки КФА (франк Африканського фінансового товариства)	952	XDF
Чилійські песо	296	CLP
Китайські юані	156	CNY
Чеські крони	200	CZY
Словацькі крони	201	SKK
Словенські толари	203	SIT
Хорватські куни	209	HRD
Єгипетські фунти	239	EGP
Гонконгські долари	365	HKD
Сінгапурські долари	062	SGD
Угорські форинти	504	HGF
Індійські рупії	245	INR
Ізраїльські шекелі	493	ILS
Південної Кореї вони	480	KRW

Закінчення табл. 1

1	2	3
Польські злоті	541	PLZ
Румунські леї	519	ROL
Саудівської Аравії ріали	221	SAR
Тайванські долари	287	TWD
Турецькі ліри	214	TRL
Кувейтські динари	052	KWD
Новозеландські долари	355	NZD
Мальтійські ліри	361	MTP
Азербайджанський манат	948	AZM
Білоруський рубль	834	BYR
Вірменський драм	944	WDR
Узбецький сум	936	USM
Киргизький сом	939	KGS
Таджицький рубль	837	TYR
Туркменський манат	938	TMM
Російський рубль	858	RUR
Естонські крони	233	EEK
Латвійські лати	853	LVL
Литовські літи	854	LTL
Казахські тенге	835	KZT
Молдавські леї	843	MDL
Грузинський ларі	849	GEL
Узбецький сум	936	USM
Киргизький сом	939	KGS
Таджицький рубль	837	TYR
Туркменський манат	938	TMM
Російський рубль	858	RUR
Естонські крони	233	EEK
Латвійські лати	853	LVL
Литовські літи	854	LTL
Казахські тенге	835	KZT
Молдавські леї	843	MDL
Грузинський ларі	849	GEL

3. Неконвертовані валюти (3-тя група)

Неконвертованими на території України визначаються всі валюти, які не віднесено до першої та другої груп

ДЛЯ ПОДАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Навчальне видання

Орехова Тетяна Вікторівна
Хаджинов Ілля Васильович
Савченко Марина Василівна та ін.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник

Редактор І. М. Колесникова
Технічний редактор О. К. Гомон

Підписано до друку 10.12.2019 р.
Формат 60×84/16. Папір офсетний.
Друк – цифровий. Умовн. друк. арк. 18,83
Тираж 50 прим. Зам. № 139

Донецький національний університет імені Василя Стуса
21021, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру
серія ДК № 5945 від 15.01.2018 р.