



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Тютюнникова С.В., Мельнік Л.О., Козуб В.О., Носач Л.Л.

# ***МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА: кредитно-модульний курс***

**Навчально-методичний посібник**

**Харків  
2010**

УДК 330.44:339.9(075.8)  
ББК 65.5  
Т 98

Авторський колектив: С. В. Тютюнникова,  
Мельнік Л.О., Козуб В.О., Носач Л.Л.

Рецензенти:

*д-р екон. наук, проф. В.А. Гросул,  
канд. екон. наук, проф. А.П. Гринько*

Схвалено навчально-методичною комісією економічного факультету,  
протокол № 10 від «29» червня 2010 р.

**Міжнародна економіка : кредитно-модульний курс [Текст] :**  
Т 98 навч.-метод. посібник / С. В. Тютюнникова, Л. О. Мельнік,  
В. О. Козуб, Л. Л. Носач. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 273 с.

Навчально-методичний посібник підготовлено згідно з програмою вивчення нормативної дисципліни «Міжнародна економіка» для бакалаврів напряму підготовки «Міжнародна економіка». Посібник також рекомендовано бакалаврам галузі знань «Економіка та підприємництво». Структура посібника відповідає вимогам впровадження кредитно-модульної системи навчального процесу.

Посібник розрахований на самостійне поглиблене опанування студентами курсу міжнародної економіки, спираючись на методичні поради авторів щодо засвоєння теоретичного матеріалу за кожною темою та його закріплення через виконання практичних завдань, творче осмислення проблемних питань та ділових ситуацій.

УДК 330.44:339.9(075.8)  
ББК 65.5

© Тютюнникова С.В., Мельнік Л.О.  
Козуб В.О., Носач Л.Л., 2010

© Харківський державний університет  
харчування та торгівлі, 2010

## ВСТУП

Дисципліна «Міжнародна економіка» висвітлює питання щодо структури світового господарства та міжнародних економічних відносин, специфіки їх реалізації та особливостей розвитку міжнародної економіки на сучасному етапі.

Вивчення навчальної дисципліни збагачує уявлення про характер міжнародної економіки, дає можливість пізнати етапи її еволюції, сучасний зміст та основні структурні характеристики, розкрити закономірності функціонування й розвитку окремих складових міжнародних економічних відносин і напрямки їх національного, міждержавного та наддержавного регулювання. Навчальний матеріал дисципліни базується на основних поняттях, класифікаціях та моделях, які повинні опанувати студенти економічних спеціальностей.

**Мета викладання дисципліни «Міжнародна економіка»** полягає у формуванні у студентів системи сучасних теоретичних знань, вмінь та практичних навичок у галузі міжнародної економіки, форм, методів та механізмів реалізації міжнародних економічних відносин.

**Предметом дисципліни «Міжнародна економіка»** є система міжнародних економічних відносин, що складається між національними економіками країн світу в умовах інтернаціоналізації та глобалізації.

Для досягнення мети викладання курсу «Міжнародна економіка» поставлені такі **основні завдання**:

- визначити сутність, середовище і тенденції інтернаціоналізації економіки, суб'єкти, методи і рівні міжнародної економічної діяльності, принципи розвитку та механізм її здійснення і регулювання;

- розкрити форми міжнародних економічних відносин за допомогою аналізу стану сучасної міжнародної торгівлі, регулювання торговельно-економічних відносин, особливостей ціноутворення на світових товарних ринках, оцінки причин та напрямків міжнародної міграції робочої сили, та міжнародного руху капіталу;

- дослідити розвиток міжнародних валютно-фінансових відносин через висвітлення питань еволюції світової валютної системи, сутності та систематизації валют, валютних курсів, валютного паритету, світових валютних ринків та валютного ринку України, балансів міжнародних розрахунків;

- розглянути основні етапи міжнародної економічної інтеграції

на прикладі інтеграційних утворень (НАФТА, Європейський Союз, СНД, тощо).

- навчити студентів аналізувати й оцінювати світогосподарські явища і процеси у контексті національних інтересів України.

Інтегрований підхід до викладання курсу «Міжнародна економіка» дозволить сформуванню у студентів такі знання та навички.

**Студент повинен знати:**

- сутність основних понять і структурних складових міжнародної економіки;

- основні цілі, завдання та організаційно-економічні умови функціонування країн у сфері МЕВ;

- особливості та фактори, що впливають на розвиток міжнародного поділу праці з точки зору теорій міжнародної торгівлі;

- тенденції розвитку форм міжнародних економічних відносин, що обслуговують функціонування міжнародної економіки;

- закономірності взаємодії країн різної державної належності в сфері міжнародного бізнесу.

**Студент повинен оволодіти навичками:**

- аналізу процесів, що відбуваються в сфері міжнародних економічних відносин;

- оцінки економічного потенціалу господарюючих суб'єктів різної державної належності в області міжнародного обміну товарами, руху факторів виробництва;

- формування напрямків розвитку міжнародної економічної політики держав;

- вибору оптимальної стратегії боротьби з економічними спадами, фінансовими і валютними кризами, які виникають в окремих країнах або регіонах і в сучасних умовах набувають глобального характеру.

«Міжнародна економіка» – навчальна дисципліна циклу загальноекономічної підготовки бакалавра з напрямку «Економіка та підприємництво».

# **ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ**

## **ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ ЗА МОДУЛЯМИ І ТЕМАМИ**

### **ВСТУП**

Міжнародна економіка: поняття, напрями діяльності, галузь науки. Мета та завдання дисципліни. Методологія вивчення дисципліни. Логіка побудови та зміст дисципліни.

### **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА – ПІДСИСТЕМА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА**

#### **Тема 1**

#### **Міжнародна економічна система**

Сутність міжнародної економічної системи. Міжнародний поділ праці (МПП), як основа міжнародної економічної системи. Фактори, що впливають на розвиток МПП. Напрямки міжнародного поділу праці. Форми міжнародного поділу праці: міжнародна спеціалізація виробництва, міжнародне кооперування виробництва. Форми та види міжнародної спеціалізації виробництва. Класифікація міжнародного кооперування.

Сутність сучасного світового господарства. Етапи та тенденції розвитку світового господарства. Основні особливості функціонування світового господарства другої половини 20-го століття. Основні риси та особливості розвитку сучасних МЕВ.

Поняття, сутність, предмет, об'єкти, головні суб'єкти, мета і структура міжнародних економічних відносин (МЕВ). Рівні МЕВ як глобальних відносин. Основоположні принципи МЕВ. Національні економічні інтереси як засіб реалізації МЕВ. Форми прояву інтересів: загальнонаціональні та міжнародні. Особливості сучасних МЕВ.

## Тема 2

### Міжнародна економічна діяльність

Середовище МЕВ та його особливості. Середовище розвитку МЕВ та його основні фактори. Характеристика факторів політико-правового середовища. Рівні та органи адміністративно-правового регулювання МЕВ. Національні економіки та ознаки їх систематизації (регіональна, економічна, організаційна). Класифікація країн за соціально-економічною ознакою, як найбільш адекватною потребам теорії та практики МЕВ. Країни з розвинутою ринковою економікою в системі МЕВ та їх загальна характеристика. Соціально-економічна диференціація країн, що розвиваються. Основні риси країн, що розвиваються, їх місце і роль в міжнародному обміні. Загальна характеристика, основні причини відокремлення, досвід розвитку «Н.І.К.». Порівняльна характеристика експортоорієнтованої моделі розвитку азійських «Н.І.К.» та імпортозамінної моделі розвитку латиноамериканських «Н.І.К.». Систематизація країн з економічною моделлю перехідного типу та їх характеристика. Основні напрями системних ринкових перетворень, що мають бути реалізовані в процесі трансформації перехідних суспільств. Система ринкового середовища МЕВ та її характеристика. Фізіологічні, особисті психологічні фактори, на яких базується поведінка людей. Формування соціальної поведінки людей внаслідок природжених та надбаних в процесі життя факторів. Культура, її трансляція і засвоєння. Важливіші світоглядні та поведінкові аспекти, які формуються під впливом культури. Інфраструктурне середовище МЕВ та його складові елементи. Енергетичне, транспортне та інформаційно-комунікаційне забезпечення країн світу.

Система національних рахунків (СНР) як система взаємозалежних показників розвитку економіки на макрорівні. Поняття та особливості визначення валового внутрішнього продукту, валового національного продукту (ВНП), ВНП на душу населення, національного доходу (НД), індексу суспільного розвитку країни, рейтингу конкурентноздатності країни. Характерні риси сучасної міжнародної економічної діяльності.

## Тема 3

### Світовий ринок товарів і послуг

Сутнісна характеристика світового ринку. Територіальна структура світового ринку. Функціональна структура світового ринку. Риси й особливості розвитку світового ринку товарів та послуг. Товарні класифікації і номенклатури, які використовувалися в міжнародних відносинах. Класифікаційна схема Гармонізованої системи опису й кодування товарів.

Теорія порівняльних витрат виробництва, принцип абсолютних порівняльних переваг у торгівлі. Модель Хекшера-Оліна, Самуельсона і парадокс Леонтьєва. Сучасні західні теорії модернізації МПП.

Поняття, специфічні риси, принципи та особливості міжнародної торгівлі. Показники, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі. Фактори, що впливають на рівень розвитку міжнародної торгівлі.

Класифікація форм міжнародної торгівлі. Торговля товарами та послугами. Традиційна торгівля та її види. Зустрічна торгівля як засіб підвищення конкурентоспроможності експортних товарів. Види зустрічної торгівлі. Класифікація послуг. Особливості розвитку міжнародної торгівлі транспортними, консалтинговими, туристичними, інжиніринговими, інформаційними послугами.

Основні методи міжнародної торгівлі: торгівля напряму та через посередників. Переваги залучення посередників. Види посередницьких операцій і відповідні їм види угод. Загальна характеристика інституціональних посередників. Поняття, функції та різновиди міжнародних товарних бірж. Товари, що традиційно є предметом біржового обороту. Види і цілі біржових угод. Міжнародні аукціони, як метод збуту реальних товарів зі строго індивідуальними властивостями. Види і способи ведення аукціонних торгів. Міжнародні торги, як метод розміщення замовлень купівлі-продажу або підяду. Етапи проведення та особливості міжнародних торгів.

Поняття світової ціни. Види цін, які залучаються як вихідна інформація про ціни світового ринку. Фактори, що впливають на ціноутворення на світових товарних ринках. Основні принципи міжнародного ціноутворення. Методологія розрахунку цін на експортовану та імпортовану продукцію. Комерційні поправки при визначенні цін на світових товарних ринках.

Концепції міжнародної торгівлі: політика вільної торгівлі та протекціонізму. Тарифне і нетарифне регулювання торговельно-економічних відносин. Протиріччя сучасної міжнародної торгівлі.

Роль міжнародної організації – Генеральної асоціації по тарифам і торгівлі (Світової організації торгівлі) в регулюванні міжнародної торгівлі (ГАТТ/СОТ).

## **Тема 4**

### **Світовий фінансовий ринок**

Сутність, передумови створення та структура світового фінансового ринку. Функції світового фінансового ринку. Характеристика ринку грошей, ринку банківських кредитів, ринку короткотермінових фінансових активів, валютного ринку, ринку цінних паперів. Основні форми регулювання світового фінансового ринку.

Типи міжнародних фінансових ринків. Основні суб'єктами міжнародного фінансового ринку. Джерела фінансових ресурсів та активи фінансових інститутів. Прямі учасники фінансових операцій ринку позичкових капіталів, ринку цінних паперів, валютного ринку, страхового ринку, ринку золота, ринку нерухомості.

## **Тема 5**

### **Прямі інвестиції та міжнародне виробництво**

Сутність міжнародних інвестицій. Сутність прямих іноземних інвестицій (ПІ). Міжнародна класифікація ПІ. Загальносвітові тенденції прямого іноземного інвестування. Масштаби, структура, особливості та динаміка міжнародного руху капіталів. Механізм та соціально-економічні наслідки вивозу капіталу.

Поняття та види спільного підприємництва. Основні економічні аспекти розвитку спільного підприємництва. Особливості функціонування спільних підприємств (СП). Шляхи реалізації форм міжнародного бізнесу. Поняття міжнародних спільних підприємств (МСП). Сукупність чинників, що впливають на масштаби, динаміку та результативність МСП. Стримуючі чинники розвитку іноземної підприємницької діяльності. Чинники, які визначають привабливість прямих інвестицій у формі спільних підприємств для приймаючої країни.



## **Тема 6**

### **Міжнародний кредит**

Поняття, умови та вартість кредиту. Класифікація кредитів за різними ознаками та їх характеристика. Угоди про надання кредиту. Особливості та порядок надання комерційних кредитів. Банківське кредитування зовнішньої торгівлі. Порівняльна характеристика кредитних операцій, їх переваги та недоліки. Поняття та особливості факторингу. Механізм здійснення факторингової операції. Поняття та особливості форфейтингу. Механізм здійснення форфейтингової операції. Поняття, суб'єкти та особливості лізингу. Види лізингових операцій та їх характеристика. Проектне фінансування як засіб сприяння експорту. Інвестиційна спрямованість проектного фінансування. Порівняльна характеристика нестандартних форм кредитування, їх переваги та недоліки.

Формування і розвиток світового ринку позичкових капіталів. Функціональна структура: світовий грошовий ринок і світовий ринок капіталів. Географічна та інституціональна структура ринку позичкових капіталів. Основні міжнародні фінансові центри передумови їх виникнення та особливості функціонування. Світова криза заборгованості та проблеми зовнішньої заборгованості України. Закордонні влучення в національну економіку: реальність і проблеми.

## **Тема 7**

### **Світовий ринок праці**

Сутність, структура та особливості формування міжнародного ринку праці. Об'єктивна необхідність і історико-економічні аспекти міжнародних переміщень населення. Міжнародний ринок робочої сили та передумови його формування. Найзначніші сегменти у структурі міжнародного ринку праці.

Етапи розвитку міжнародного переміщення робочої сили. Основні світові ринки робочої сили. Експортери робочої сили на світовій ринок. Сучасні центри тяжіння робочої сили. Особливості сучасного розвитку ринку праці. Основні моделі трудових відносин, які характеризують сучасний світовий ринок праці.

## Тема 8

### Міжнародна трудова міграція

Сутність, класифікація та особливості міжнародних міграційних процесів. Спонукальні причини міграції населення. Основні соціально-економічні причини міжнародної трудової еміграції. Офіційні джерела інформації про міграцію робочої сили.

Напрямки сучасних міграційних потоків. Характерні риси міжнародної міграції в сучасних умовах розвитку світового господарства. Соціально-демографічні аспекти і наслідки міграції робочої сили для її експортерів та імпортерів.

Державне регулювання ринка робочої сили. Одно-, двостороннє, багатостороннє регулювання в рамках інтеграційних угруповань. Напрямки регулювання процесів міграції робочої сили. Роль міжнародних організацій в регулюванні міграційних процесів. Міжнародна організація праці (МОП), її завдання, структура і напрямки діяльності. Характеристика державної міграційної політики США, Канади Австралії. Україна у світових міграційних процесах та її перспективи на міжнародному ринку праці. Сучасні масштаби міграційного руху населення України.

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2**

### **СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА ТА МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ. СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ І ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

## Тема 9

### Світова валютна система

Валютна система як форма організації та регулювання валютних відносин. Сутність міжнародної та світової валютних систем. Головне завдання та функції світової валютної системи. Порівняльна характеристика світової та національної валютних систем. Структурні складові та основні вимоги для успішного функціонування світової валютної системи.

Поняття «валюта», види валют. Міжнародні розрахункові валютні одиниці: СДР, ЄВРО. Конвертованість валюти. Валютний курс, валютний паритет. Теорія паритету купівельної спроможності валютного курсу. Види валютних курсів. Загальна характеристика

режимів валютних курсів. Валютне котирування та методи його визначення.

Основні етапи розвитку міжнародної валютної системи. Паризька, Генуезька, Бреттон-Вудська та Ямайська валютні системи: основні принципи, загальна характеристика, причини кризи та особливості. Європейська валютна система як форма регулювання валютних відносин країн Західної Європи. Історія створення Європейської валютної систем.

Передумови створення, поняття, учасники, особливості та функції валютного ринку. Структура валютного ринку. Валютний ринок України. Діяльність Української міжбанківської валютної біржі (УМВБ). Торгівля банківськими металами в Україні. Правила використання готівкової іноземної валюти в Україні. Пункти обміну іноземної валюти та порядок їх організації.

## **Тема 10**

### **Міжнародні розрахунки**

Поняття, особливості та специфіка міжнародних розрахунків. Фактори, що впливають на вибір форми міжнародних розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій. Порядок організації розрахунків за міжнародними угодами. Ризики, що виникають при міжнародних платежах.

Загальна характеристика інкасо, схема операції. Сутність акредитивної операції. Класифікація акредитивів у зовнішній торгівлі. Проблеми проведення акредитивної операції. Банківський переказ. Комбіновані розрахунки. Переваги та недоліки форм міжнародних розрахунків. Практика використання міжнародних розрахункових операцій в Україні.

Поняття, види та обіг векселів згідно з положеннями Женевських вексельної Конвенції ООН. Поняття, види та обіг чеків згідно з положеннями Женевських чекової Конвенції ООН. Поняття поштового переказу, інструкції системи SWIFT.

Поняття та структура валютної політики держави. Девізна політика як засіб регулювання курсу національної валюти. Дисконтна політика як метод приваблення іноземного капіталу в країну. Диверсифікація валютних резервів як засіб мінімізації валютних ризиків. Застосування валютних обмежень з метою впливу на обсяги здійснюваних валютних операцій. Міждержавні валютно-кредитні організації, що належать до системи інституціональних структур регулювання світової економіки і валютно-фінансових відносин.

## Тема 11

### Платіжний баланс та макроекономічна рівновага

Поняття та систематизація балансів міжнародних розрахунків. Платіжний баланс (ПБ), як відображення усіх операцій, зв'язаних з міжнародними розрахунками країни. Критерії та принципи розрахунку ПБ. Методологія складання платіжного балансу. Розуміння термінів економічна територія країни, резиденти-нерезиденти, ринкова ціна, розрахункова одиниця для формування ПБ. Основні відмінності між розрахунковим і платіжним балансами. Джерела інформації про ПБ

Стандартна схема платіжного балансу за методологією МВФ. Взаємозв'язок рахунків платіжного балансу. Зміст та структура рахунку поточних операцій. Зміст та структура рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій. Значення та порядок формування компенсуючих статей ПБ (Рахунки офіційних резервів і Чисті помилки й пропуски). Макроекономічні фактори, які впливають на стан ПБ. Методи балансування ПБ. Теорії та моделі платіжного балансу.

Стан платіжного балансу України. Причини дефіциту платіжного балансу країн з перехідною економікою. Аналіз динаміки платіжного балансу України. Фактори негативного впливу на формування ПБ України. Переваги України у сфері вкладення капіталів.

## Тема 12

### Міжнародна регіональна інтеграція

Трактування інтеграційних процесів в дослідженнях економістів. Об'єктивна необхідність економічної інтеграції в сучасних умовах. Тенденції і параметри розвитку інтеграційних процесів. Чотири основні етапи становлення та розвитку економічної інтеграції. Міжнародна економічна інтеграція та основні ознаки, що її відокремлюють в процесі інтернаціоналізації економічного життя. Передумови й умови її становлення як якісно нового рівня МЕВ. Механізм інтеграції та засоби і методи, що він включає. Основні фактори, що забезпечують господарський ефект економічної інтеграції. Форми міжнародної регіональної інтеграції. Сучасні особливості процесів міжнародної регіональної економічної інтеграції.

Сутність вільних економічних зон (ВЕЗ) та умови їх виникнення. Система пільг, що надаються фірмам на території ВЕЗ. Історія формування та основні різновиди вільних економічних зон з

точки зору профілю господарчої спеціалізації більшості фірм, що ведуть господарчу діяльність у зоні. Особливості функціонування вільних економічних зон в різних країнах світу.

Умови створення економічного регіонального інтеграційного угруповання. Напрямки формування економічних інтеграційних угруповань країн. Рівні розвитку інтеграційних процесів. Передумови регіональної економічної інтеграції. Класифікація інтеграційних угруповань. Розвиток інтеграційних процесів між країнами, що розвиваються.

Особливості розвитку інтеграційних процесів країн Європи. Масштаби та динаміка притаманні інтеграції західноєвропейських країн у рамках Європейського союзу. Етапи розширення Європейського Союзу. Порядок укладання та реалізації Північноамериканської угоди про вільну торгівлю. Напрямки інтеграційних процесів у Азійсько-тихоокеанському регіоні. Сучасні моделі латиноамериканської інтеграції. Інтеграційні процеси в арабських країнах. Перспективи інтеграційного розвитку в пострадянському просторі.

### **Тема 13**

#### **Глобалізація економічного розвитку**

Глобалізація економічного розвитку як наслідок процесів інтернаціоналізації. Визначальні риси та характеристики процесів глобалізації. Сучасні проблеми та внутрішні протиріччя глобалізації.

Загальна характеристика та систематизація основних глобальних проблем сучасності. Аналіз причин виникнення та напрями вирішення загальносвітових проблем. Міжнародна взаємодія і місце України у вирішенні глобальних проблем сучасного світу.

### **Тема 14**

#### **Інтеграція України у світову економіку**

Політико-правові, економічні, соціально-культурні, інфраструктурні передумови інтеграції України. Особливості економіки України, як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань. Чинники, що впливають на інтеграційну мотивацію та політику України. Внутрішньоекономічні та зовнішньоекономічні фактори і шляхи інтеграції України у світове господарство. Проблеми щодо структуризації економіки України в умовах інтеграції.

Формування інтеграційних пріоритетів національної економіки. Поле регіональних інтересів України.

Пріоритети та основні напрями євроінтеграційної політики України. Вступ до Європейського Союзу (ЄС) як ключовий напрямок зовнішньої політики України та її стратегічний курс. Досягнення на євроінтеграційному шляху України. Умови ЄС, визначені для країн-кандидатів на вступ у Спільноту. Умови євроінтеграційної стратегії України: адаптація законодавства України до законодавства ЄС; економічна інтеграція та розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС; безпека України у контексті загальноєвропейської безпеки; політична консолідація та зміцнення демократії; адаптація соціальної політики України до стандартів ЄС; культурно-освітня і науково-технічна інтеграція; регіональна інтеграція України; галузева співпраця; співробітництво у галузі охорони довкілля. Перспективні напрямки розвитку інтеграційних процесів для України.

# НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕМ ДИСЦИПЛІНИ

## ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА – ПІДСИСТЕМА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

### Тема 1

#### Міжнародна економічна система



#### Методичні рекомендації до вивчення теми

#### 1.1 Міжнародний поділ праці (МПП), як основа міжнародної економічної системи

**Міжнародна економічна система** (МЕС) – це глобальна господарська система, що ґрунтується на міжнародному і наднаціональному світогосподарському поділі праці, інтернаціоналізації та інтеграції виробництва і обігу та функціонує на принципах ринкової економіки.

В основі МЕС лежить **міжнародний поділ праці** (МПП), як обмін між країнами факторами та результатами виробництва у певних кількісних і якісних співвідношеннях. Найважливішою *передумовою і необхідною умовою міжнародного поділу праці* є істотні розходження в забезпеченості країн економічними ресурсами (факторами виробництва) та різні комбінації їхнього використання.

*МПП* – це вищий ступінь суспільно-територіального поділу праці між країнами, що формує відповідні міжнародні, галузеві і регіонально-галузеві пропорції, забезпечує взаємозв'язок процесів розширеного відтворення у світовому господарстві та спирається на спеціалізацію виробництва окремих країн.

Виникнення та подальший розвиток МПП здійснюється під впливом низки *різноманітних факторів*, які можна систематизувати за такими ознаками (рис. 1.1).

МПП за родом діяльності розвивається за двома напрямками: *вертикальним та горизонтальним* (рис. 1.2).

*Вертикальний* – спостерігається, коли різні виробники формують однолінійний технологічний ланцюг та виконують ряд послідовних виробничих операцій. *Горизонтальний* поділ праці

передбачає виготовлення окремими виробниками компонентів, які поєднуються у технологічно та технічно складному виробі. Горизонтальний та вертикальний міжнародний поділ праці на міжнародному рівні реалізується як загальний (між крупними групами галузей), частковий (відокремлення крупних груп галузей на менш агреговані галузі та підгалузі) і одиничний (внутрішньогалузевий поділ та всередині підприємства).

<b>Ф А К Т О Р И</b>	<b>ПРИРОДНО-ГЕОГРАФІЧНІ</b>	Відмінності в економіко-географічному положенні, кліматичних умовах, наділеності природними ресурсами, чисельності населення
	<b>СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ</b>	Особливості історичного розвитку, соціально-економічний тип виробництва, темпи розвитку об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, характеристики робочої сили, масштаби і серійність виробництва, виробничий апарат, особливості розвитку виробничих і зовнішньоекономічних традицій
	<b>НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ</b>	Науково-технічний потенціал, прискорення темпів морального зносу, технологічна диверсифікованість, розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт

**Рисунок 1.1 – Фактори, що впливають на розвиток МПП**

Головними формами МПП є міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ) і міжнародна кооперація виробництва (МКВ).

**Міжнародна спеціалізація виробництва** – це форма МПП між країнами, заснована на диференціації національних виробництв, зосередженні в окремих країнах виробництва визначеної продукції понад внутрішню потребу й інтенсивний обмін товарами, послугами, інформацією на зовнішньому ринку.

МСВ розвивається за двома напрямками: виробничому і територіальному. У свою чергу *виробничий напрям* поділяється на міжгалузеву, внутрішньогалузеву і спеціалізацію окремих підприємств. *Міжгалузєва* спеціалізація припускає зосередження в окремих країнах визначених галузей виробництва при відсутності тут цілого ряду інших галузей. *Внутрішньогалузєва* спеціалізація пов'язана з галузями, заснованими не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності. *Головною відмінною ознакою спеціалізованої галузі*, підприємства, є однорідність продукції, що випускається.

До числа *основних видів МСВ* відносять:

1. *Предметну*, яка полягає в зосередженні випуску визначених



видів продукції даної галузі в тій або іншій країні.

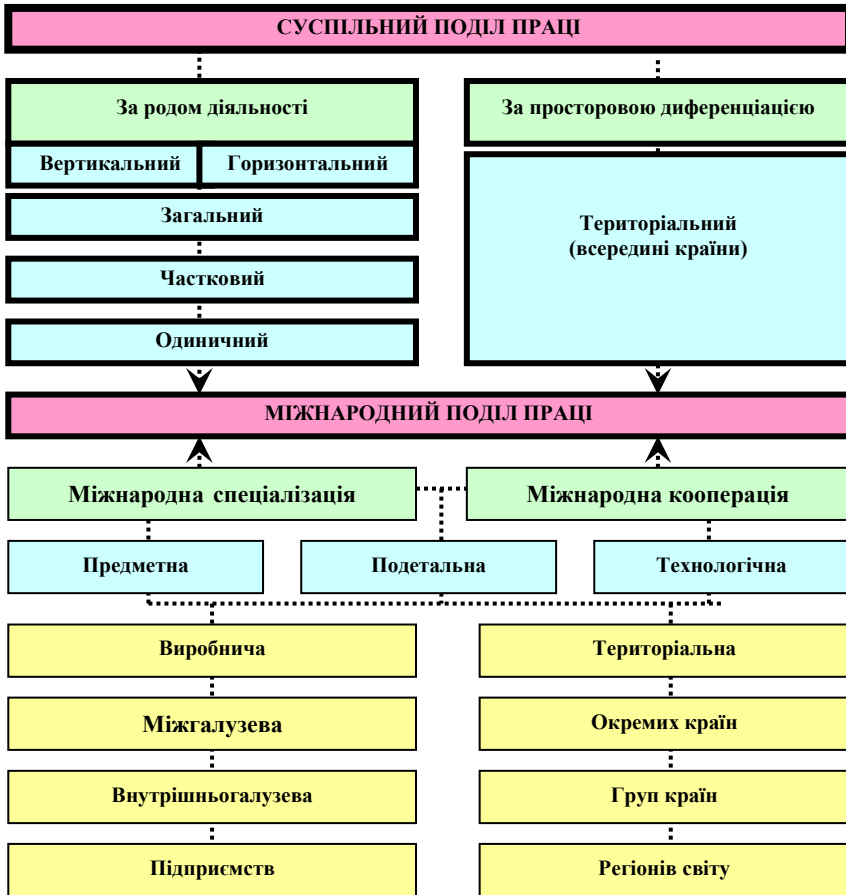


Рисунок 1.2 – Міжнародний поділ праці

2. *Подетальну*, що представляє собою спеціалізацію заводів окремої країни на випуску комплектуючих виробів, вузлів або деталей, що не мають самостійного споживання і частин кінцевого продукту, що використовуються в якості (наприклад, виробництво продукції масових видів: автомобілів, тракторів, радіоапаратури, двигунів, електроустаткування, коробок передач, насосів, підшипників, різних приладів і т.д.)

3. *Технологічну* або *стадійну* спеціалізацію, у ході якої підприємства спеціалізуються не на виробництві виробів, а на виконанні визначених видів робіт (виготовлення кувань, лиття, штампувань, заготівель і т.п.)

4. *Типорозмірну* спеціалізацію – коли кожна країна спеціалізується на виготовленні виробів визначеного типу і розміру. Так, тракторобудування США спеціалізується на виробництві найбільш могутніх колісних і гусеничних тракторів, тракторобудування Англії — колісних тракторів середньої, а тракторобудування Німеччини — малої потужності.

5. *Наукову* спеціалізацію – можливість, що забезпечує тій або іншій країні зосередитися на визначених видах наукової діяльності, поєднуючи при цьому фірми різних країн.

*Територіальна* МСВ включає спеціалізацію окремих країн, груп країн, регіонів на виробництві визначених товарів та їх частин для світового ринку. Сучасний розвиток *територіального напрямку* спеціалізації відбиває в структурі експорту кожної окремої країни і виграші від торгівлі (табл. 1.1).

Ряд показників ступеня участі в міжнародному поділі праці розроблені експертами ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку) і ЮНІДО (Організація ООН по промислового розвитку). Так, *коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації* (ВМС) визначається так:

$$ВМС = \frac{100 \cdot (X - M)}{(X + M)} \quad (1.1)$$

де X - експорт товарів;

M - імпорт товарів.

Показник коливається від -100 до +100 (у першому випадку країна є винятково імпортує той або інший товар, у другому – винятково експортує той або інший товар). Показники, що розташовуються між крайніми крапками, характеризують ступінь залучення країни у внутрішньогалузеву міжнародну спеціалізацію.

**Міжнародна кооперація виробництва** – це форма тривалих раціональних виробничих зв'язків, що встановлюються між спеціалізованими підприємствами. Її об'єктивною основою є зростаючий рівень розвитку продуктивних сил, а також процес стійких виробничих зв'язків між суб'єктами виробництва (авіаційна промисловість, виробництво ЕОМ, суднобудування, електроніка, хімічна промисловість, верстатобудування). *Як система економічних відносин, міжнародна кооперація характеризується:*

- *об'єктом* співробітництва або сферою діяльності, в якій здійснюється взаємодія;
- *методом* співробітництва, тобто організаційними формами і засобами;
- *нормативним апаратом*, за допомогою якого здійснюється спільне досягнення поставленої мети.

**Таблиця 1.1 – Міжнародна спеціалізація основних промислово-розвитих країн світу**

<b>Країна</b>	<b>Головні галузі міжнародної спеціалізації</b>
США	Загальне машинобудування, електроніка, нафтопереробна, телекомунікації, інформатика, енергоресурси, послуги, банківська справа, авіація, космос, оборона, автомобілебудування, фармацевтична, електротехнічна, хімічна, харчова
Німеччина	Загальне машинобудування, електроніка, виробництво ЕОМ, верстатобудування, інжиніринг, виробництво будівельних матеріалів, чорна металургія, банківська справа, автомобілебудування, електротехнічна, хімічна, овочева
Японія	Загальне машинобудування, електроніка, виробництво ЕОМ і побутових приладів, телекомунікації, верстатобудування, інжиніринг, інформатика, банківська справа, автомобілебудування, електротехнічна, хімічна, суднобудування, харчова, легка, целюлозно-паперова, фармацевтична
Франція	Загальне машинобудування, електроніка, авіація, послуги, банківська справа, виробництво будівельних матеріалів, верстатобудування, електротехнічна, харчова, фармацевтична, хімічна, легка
Велико-британія	Телекомунікації, авіаційна, нафтопереробна, оборона, послуги, банківська справа, електротехнічна, харчова, фармацевтична, хімічна, целюлозно-паперова, чорна металургія
Італія	Телекомунікації, загальне машинобудування, послуги, банківська справа, автомобілебудування, меблева, легка, хімічна
Канада	Електроніка, виробництво ЕОМ, овочева, кольорова металургія, космос, оборона, банківська справа, харчова, золотодобувна, електротехнічна, гірничорудна, целюлозно-паперова
Нідерланди	Нафтопереробна, загальне машинобудування, виробництво побутових приладів, послуги, харчова, фармацевтична, легка, хімічна, целюлозно-паперова
Бельгія	Загальне машинобудування, електротехнічна, банківська справа, послуги, чорна і кольорова металургія, хімічна, скляна, меблева
Швейцарія	Машинобудування, електроніка, виробництво будівельних матеріалів, кольорова металургія, послуги, банківська справа, фармацевтична, хімічна
Швеція	Електроніка, автомобілебудування, чорна металургія, виробництво побутових приладів, будівництво, банківська справа, фармацевтична, целюлозно-паперова

МКВ охоплює різні *форми співробітництва*, а саме:

1. *Виробничо-технологічне* співробітництво, що включає: питання передачі ліцензій і використання прав власності; розробку й узгодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, технічного рівня і якості продукції, будівельних і монтажних робіт, модернізацію кооперуємих підприємств; удосконалення керування виробництвом, стандартизацію, уніфікацію, сертифікацію, розподіл виробничих програм.

2. *Торгово-економічні* процеси, зв'язані з реалізацією кооперованої продукції, що здійснюється або самостійно, або з використанням послуг торговельних посередників.

3. Післяпродажне *обслуговування* техніки.

Зараз сформувалася наступна *класифікація міжнародної кооперації* (в залежності від його основних ознак):

- за видами (економічна, виробнича, науково-технічна, у сфері збуту й ін.);
- за формами (підрядна, на основі здійснення спільних програм, спільне підприємництво, договірна спеціалізація);
- за стадіями (передвиробнича, виробнича, комерційна);
- за кількістю суб'єктів (двох- і багатобічна);
- за кількістю об'єктів (одно- і багатопредметна);
- за структурою зв'язків (внутрішньофірмова, міжфірмова, всередині і міжгалузева, горизонтальна, вертикальна, змішана);
- за територіальним охопленням (багатобічна, двостороння, міжрегіональна, всесвітня).

У міжнародній практиці найбільш широке поширення одержали наступні *форми кооперації*:

1. *Підрядне* кооперування – це кооперування, що припускає виконання визначеної роботи виконавцем з доручення замовника.

2. Кооперування на основі здійснення *спільних програм* – це кооперування, що припускає організацію фірмами-кооперантами спільного виробництва нового єдиного кінцевого виробу через об'єднання фінансових, матеріальних, трудових, науково-технічних ресурсів партнерів і закріплення за кожним з них повної відповідальності за випуск визначеної частини виробу.

3. Кооперування у формі *спільного підприємництва* – це кооперування через з'єднання на частковій основі власності взаємодіючих партнерів, спільне керування підприємством, несення комерційного ризику, розподіл прибутку між партнерами.

4. Кооперування у формі *договірної спеціалізації* на основі розподілу виробничих програм – кооперування з метою розмежування і закріплення за кожним учасником визначеного асортименту кінцевої

продукції, зменшення чи усунення дублювання виробництва і прямої конкуренції між собою на ринку.

## **1.2 Етапи і особливості розвитку сучасного світового господарства**

Міжнародний поділ праці та його міжнародна кооперація є базою для виникнення світового ринку, який розвивався на основі внутрішніх ринків, що поступово виходили за національні кордони.

**Світовий ринок** – сфера тривалих товарно-грошових відносин між країнами, які базуються на міжнародному поділі праці та інших факторів виробництва. На основі розвитку світового ринку, перш за все товарів, на рубежі XIX – XX віків відбувається інтенсифікація міжнародних економічних зв'язків, які стали виходити за рамки міждержавного обміну товарів.

Оскільки цей процес із різним ступенем інтенсивності проходив у всіх країнах, можна говорити про утворення не тільки окремих національних господарств, але і про їхню сукупність, тобто про становлення *господарської системи*, яка просторово охоплює всю земну кулю. Видимі результати господарської діяльності (міські агломерації, характерний клаптевий вид перетворення сільської землі, великі енергетичні або транспортні системи і т.д.), маючи національну приналежність, одночасно сприймаються і як результат господарської діяльності всієї людської цивілізації, тобто як **світове господарство**.

З точки зору *стадійності процесу* світове господарство охоплює поряд зі сферою обміну і сферу виробництва. За *стадійно-функціональним характером* контури «світового ринку» мають окремі прояви у взаємодіючих міжнародних ринках «тріади».

*Сучасне СГ* – це сукупність національних економік, що знаходяться в тісній взаємодії і взаємозалежності та підкоряються об'єктивним законам ринкової економіки.

У своєму розвитку СГ пройшло складний *шлях*. Деякі дослідники його виникнення відносять до часів Римської імперії, інші відлік функціонування СГ ведуть з часів великих географічних відкриттів XV – XVI ст. Саме ці відкриття привели до прискореного розвитку міжнародної торгівлі (насамперед цінностями, прянощами, дорогоцінними металами, рабами), але СГ того періоду було обмеженим і являлося сферою застосування купецького капіталу.

Сучасне СГ виникло після промислового перевороту в ході переростання капіталізму в його монополістичну стадію. До середини XX ст. СГ було розколото на дві частини: світове капіталістичне і

світове соціалістичне господарство, з перевагою світового капіталістичного господарства (9/10 всієї міжнародної торгівлі на початок 90-х рр.). З 60-х рр. ХХ століття в систему СГ увійшли країни, що розвиваються. У середині 70-х рр. серед них помітно виділяються так звані «НК» – нові індустріальні країни Південно-Східної Азії (4 «малих дракона» – Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур) і 3 країни Латинської Америки (Бразилія, Аргентина, Мексика). Після розпаду СРСР і перетворень у країнах Східної Європи СГ починає здобувати риси єдиного утворення.

У такий спосіб *сформоване СГ* містить у собі національні економіки промислово (індустріально) розвинутих країн, країн, що розвиваються, і країн з економічною системою перехідного типу.

Сучасний світ, відповідно до статистики Світового Банку, містить у собі близько 234 державно-територіальних утворень (країн і територій). Сукупність національних господарств перетворюється у *світову економіку*, по-перше, тому, що вони взаємодіють між собою; по-друге, тому, що в результаті цієї взаємодії на рівні суб'єктів, що хазянують, виникають транснаціональні господарські утворення, (наприклад, ТНК або спільні компанії); по-третє, тому, що країни все частіше використовують погоджені правила взаємодії й створюють наднаціональні структури й організації, які пов'язують національні економіки у єдину систему світового господарства.

Отже, під **світовою економікою** розуміють сукупність національних економік у їхній взаємодії та співробітництві за інституціональним устроєм.

Нерівномірність розвитку країн в залежності від цілей аналізу визначається по-різному. У публіцистиці, популярних виданнях і загальнополітичних оцінках часто використовують поняття *«центри економічної сили»*, до яких відносяться Північноамериканський регіон, Західна Європа, Японія. Таке ж визначення, хоча і з географічним акцентом, можна дати Північно-Атлантичному регіону, який включає промислово розвинуті країни Північної Америки і Західної Європи, та Азіатсько-Тихоокеанському регіону, який включає як промислово розвинуті країни (Північна Америка, Японія, Австралія, Нова Зеландія), так і країни, що розвиваються, різного економічного рівня, у тому числі нові індустріальні країни Південно-Східної Азії.

До числа понять, прийнятих у популярному викладі проблем світової економіки, відносяться і *«полюси світової економіки»*. При цьому передбачається розподіл на «багату» Північ і «бідний» Південь. За цими популярними висловами криються досить серйозні реалії нерівномірності розвитку і геополітичні проблеми. Так, знаменитий

вислів «Діалог Північ — Південь» означав в 80-ті рр. завершення серії міжнародних переговорів з розв'язання протиріч між розвинутими і країнами, що розвиваються.

### **1.3 Сутність, предмет та структура міжнародних економічних відносин (МЕВ)**

Функціонально міжнародна економіка поділяється на міжнародну мікроекономіку та міжнародну макроекономіку.

**Міжнародна мікроекономіка** — це частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності міждержавного глобалізація світового ринку руху конкретних товарів і чинників їх виробництва та ринкові характеристики — попит, пропозицію, ціну тощо.

**Міжнародна макроекономіка** — це частина теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності функціонування відкритих національних економік і світового господарства загалом.

**Міжнародні економічні відносини** відображають господарські зв'язки між державами, регіональними об'єднаннями, підприємствами, фірмами, установами, юридичними та фізичними особами для виробництва та обміну товарів і послуг, матеріальних і фінансових ресурсів. Їхньою *основою* є ринкові системи і механізми.

*Об'єктом* сучасних *МЕВ* є світове господарство, як сукупність національних господарств та їхні економічні взаємовідносини. *Об'єктами*, за допомогою яких здійснюються *МЕВ*, є економічні ресурси (фактори виробництва), що знаходяться у власності національних держав, товари й послуги, вироблені з цих ресурсів, послуги фінансово-кредитного характеру.

*Метою* *МЕВ* є рішення широкого кола постійно виникаючих економіко-політичних проблем з максимальною вигодою для суб'єктів економічних відносин і з мінімальними витратами з їхнього боку.

У *предмет* *МЕВ* входить вивчення двох найважливіших складових: самих *МЕВ* і *механізму їхньої реалізації*. *МЕВ* включають суперечливий комплекс економічних відносин між окремими підприємствами, країнами, групами країн, регіонами в системі світового господарства.

**Механізм *МЕВ*** містить у собі правові норми й інструменти їхньої реалізації (міжнародні економічні угоди, кодекси, хартії, конвенції й ін.), спрямовані на розвиток *МЕВ*.

*МЕВ* як глобальні відносини втілюються в життя через *три рівні*: макро-, мікро- і наднаціональний. *Макрорівень* виявляється в розвитку міждержавних економічних відносин, що визначають і

забезпечують загальні умови розвитку МЕВ на всіх рівнях. *Мікрорівень* виявляється через зовнішньоекономічну діяльність фірм. *Наднаціональний* рівень проявляється через дію наднаціональних інститутів і міжнародних організацій.

**Суб'єкти МЕВ** – це їх учасники, які здатні відносно незалежно і активно діяти з метою реалізації своїх переважно економічних інтересів. *Суб'єктами МЕВ* виступають господарські й організаційні одиниці на всіх рівнях:

1. *Фізичні особи* – це особи, наділені правоздатністю та дієздатністю, які переважно виступають як комерсанти або приватні підприємці.
2. *Юридичні особи* – це об'єднання, наділенні відокремленим майном, які діють від свого імені, мають права та обов'язки і від свого імені виступають як сторона громадських відносин (це закріплено в установчих документах юридичної особи, підсилено власною печаткою та відображено на банківському рахунку).

Відрізняють наступні *типи організаційно-правової форми юридичних осіб*:

- *об'єднання осіб* – відповідальність учасників за результати діяльності поширюється на майно об'єднання та власне майно учасників (повне та командитне товариство);
- *об'єднання капіталів* – відповідальність учасників обмежена розміром вкладу кожного в уставний фонд підприємства (товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, акціонерні товариства).

3. *Держава* – як суб'єкт міжнародних економічних відносин це суверене утворення, яке володіє верховною владою на своїй території та незалежністю по відношенню до інших держав. Держава реалізує як пряму участь у МЕВ (через міждержавні стосунки, державні підприємства, державні органи), так і побічну (формування умов для здійснення МЕВ всіма іншими учасниками). Внаслідок свого особливого місця серед інших учасників МЕВ, держава має можливість найбільш повно реалізувати принципи міжнародної економічної взаємодії. Основою особливого місця держави є її суверенність.

4. *Міжнародні організації* – формування та об'єднання, які приймають участь у МЕВ в залежності від цілей, завдань та напрямків їхньої діяльності. Міжнародні організації систематизують за наступними ознаками (табл. 1.2).



Таблиця 1.2 – Критерії та типи сучасних міжнародних організацій

Критерії	Типи організацій
<b>Членство держав</b>	<i>міждержавні (міжурядові)</i> — це об'єднання держав, які створені на основі міжнародної угоди, оформлені в систему постійно діючих органів, мають визначену та погоджену мету, міжнародну правосуб'єктність і засновані згідно з нормами міжнародного права (ООН, ЄС, МВФ, СБ, СОТ)
	<i>недержавні</i> — організаційно оформлені за спільними або близькими соціальними, політичними, економічними, ідейними, професійними та іншими інтересами об'єднання різних громадських угруповань з різних країн (Міжнародна організація споживачів)
	<i>змішані</i> — це організації, які складаються як з представників урядів, так і представників професійних спілок та робітників (МОП)
<b>Географічне охоплення</b>	<i>глобальні (всесвітні)</i> — це організації, членами яких є представники всіх (чи майже всіх) країн світу або регіонів (ООН, МВФ, СБ, СОТ)
	<i>регіональні</i> — це організації, в роботі яких бере участь велика кількість представників певного регіону (ЄС, СНД)
	<i>субрегіональні</i> — це організації, які утворені з представників невеликої кількості одного або різних регіонів (ГУАМ)
<b>Компетенція (функціональне охоплення, спрямованість)</b>	<i>універсальні</i> (загальної компетенції) — це багатоцільові установи, які охоплюють широке коло відносин між членами (економічних, політичних, культурних тощо) (ЄС, ОЧЕС)
	<i>спеціальні</i> (вузької компетенції) — це організації, які мають обмежені цілі, створені для співробітництва в одній галузі (наприклад праці, охорони здоров'я, цивільної авіації тощо) або охоплюють певний напрям діяльності (політику, науку, культуру, релігію тощо) (СОТ, МВФ, Всесвітній поштовий союз, МОП, ОПЕК)
<b>Характер повноважень (юридичний статус)</b>	<i>міжнародні</i> — це утворення конфедеративного типу, коли держави-члени повністю зберігають свою незалежність, мають власні органи державної влади та управління, створюють спеціальні спільні органи (ОЕСР, ОЧЕС, ЄАВТ)
<b>Період функціонування</b>	<i>тимчасові</i> — діють впродовж зазначеного в установчих документах організації терміну
	<i>постійні</i> — діють за угодами на певний строк (10-20 років), який можна продовжувати згідно з процедурою організації
<b>Порядок вступу до організації</b>	<i>відкриті</i> — організації, членом яких може стати будь-яка держава на свій розсуд (ООН, МВФ, СБ)
	<i>закриті</i> — організації, які можуть приймати нового члена лише за згодою початкових засновників та за дотримання ним деяких інших умов

5. Специфічними суб'єктами МЕВ є *міжнародні підприємства*:
- багатонаціональні корпорації (міжнародні за капіталом, управлінням та сферами діяльності);
  - транснаціональні корпорації (національні за каналом управління, міжнародні за сферами діяльності);
  - міжнародні спільні підприємства (підприємства, які об'єднують різнонаціональних партнерів в інвестуванні, управління підприємством, розподілі прибутків та ризиків).

**Структуру МЕВ** складають форми, які знаходяться у тісному взаємозв'язку:

1. Міжнародний поділ праці.
2. Міжнародна торгівля товарами й послугами.
3. Міжнародний рух капіталів і закордонних інвестицій.
4. Міжнародна міграція робочої сили (РС).
5. Міжнародні валютно-фінансові й кредитні відносини.
6. Міжнародна економічна інтеграція.

Реалізація різноманітних форм МЕВ суб'єктами здійснюється на тому чи іншому *рівні*, які розрізняються в залежності від ступеню інтенсивності взаємодії:

1. *Економічні контакти* – це найпростіші економічні зв'язки, які мають епізодичний характер і регулюються переважно одиничними угодами, контрактами;
2. *Взаємодія* – стійкі економічні зв'язки на основі міжнародних угод і домовленостей, які складені на тривалий час;
3. *Співробітництво* – міцні економічні зв'язки, на основі спільних, попередньо вироблених і узгоджених намірів, які закріплені в угодах довгострокового характеру;
4. *Міжнародна економічна інтеграція* – це рівень розвитку МЕВ, коли в процесі інтернаціоналізації господарського життя відбувається переплетіння економік двох або більше країн і проводиться узгоджена політика з елементами національного регулювання.

Розвиток міжнародних економічних відносин здійснюється за певними принципами, дія яких має загальний та специфічний характер впливу на МЕВ. Виділяють такі **загальні принципи розвитку МЕВ**:

1. *Еволюційність* або розвиток МЕВ на основі об'єктивних економічних законів;
2. *Системність* або розвиток МЕВ як системи із взаємопов'язаними елементами (рис. 1.3), коли зміни в одному елементі ведуть до обов'язкових змін в іншому елементі та всієї системи в цілому;

3. *Еквівалентність обміну* відзначає, що участь у МЕВ здійснюється на основі взаємного узгодження інтересів кожного учасника, які мають не обов'язково грошовий вираз.

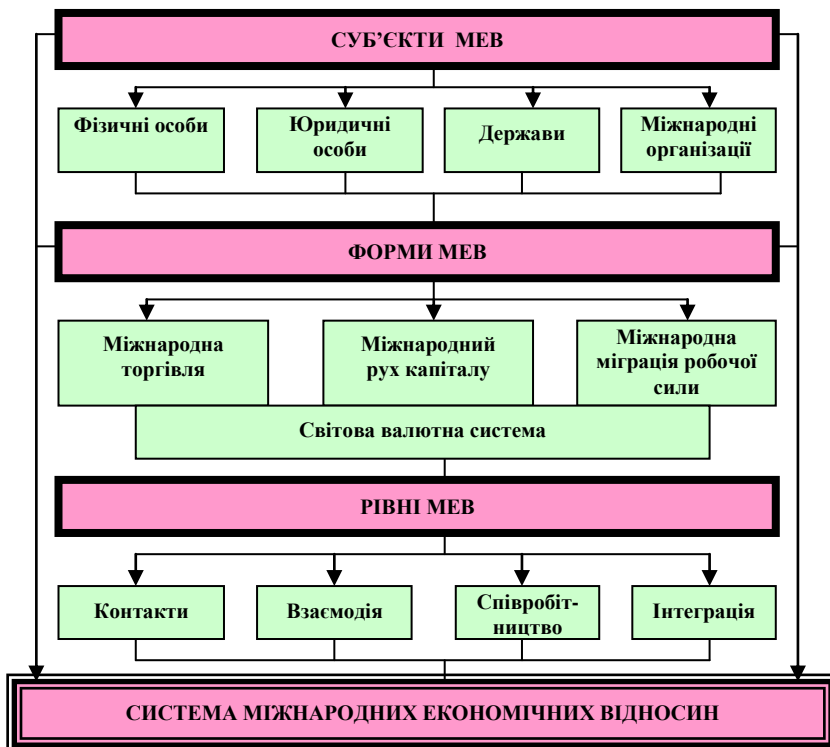


Рисунок 1.3 – Елементи системи міжнародних економічних відносин

Крім того на національному рівні, міжнаціональному та наднаціональному рівнях виробляються, узгоджуються та реалізуються **специфічні принципи МЕВ**. На глобальному рівні вироблені та задекларовані (у «Хартії економічних прав та обов'язків держав», прийнятої ООН у 1974 р.) такі *специфічні принципи МЕВ*: суверенітет; територіальна цілісність і політична незалежність держав; ненапад та невтручання; взаємна та справедлива вигода; мирне співіснування; рівноправ'я та самовизначення народів; мирне

врегулювання суперечностей; добросовісне виконання міжнародних зобов'язань; поважання прав і основних свобод людини; сприяння міжнародної соціальної справедливості; міжнародне співробітництво з метою розвитку; вільний доступ до моря і від нього для не морських країн та ін.

Сучасним МЕВ у цілому притаманні такі *особливості*:

- Активна участь і міжнародна взаємодія фізичних та юридичних осіб, різних типів об'єднань, держав і міжнародних організацій.
- Взаємозв'язок форм МЕВ – міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу і робочої сили, які реалізуються в умовах становлення та розвитку світової валютної системи.
- Різний рівень глибини: від простого міжгалузевого поділу праці до транснаціоналізації, від одиничних економічних контактів між країнами до їх економічної інтеграції.
- Вихід за межі національних економік не лише результатів і факторів виробництва, а й самого виробничого процесу, що призводить до активізації факторів мікрорівня МПП.
- Поглиблення процесів інтернаціоналізації різних форм та рівнів, що надає можливість говорити про формування певних тенденцій розвитку глобальної економіки.

У сучасних МЕВ можна виділити цілу низку *протиріч* (між формами МЕВ, суб'єктами МЕВ і т.ін.). В цілому сукупність цих протиріч в загальному вигляді зводиться до несумісності між незалежністю національної економічної політики держав та політичними, економічними, соціальними та інфраструктурними передумовами розвитку глобалізму.



### **Тема семінару: Міжнародна економічна система: сутність та структура**

**Мета й завдання заняття:** з'ясувати сутність міжнародної економічної системи та висвітлити її основні структурні підсистеми: міжнародний поділ праці, світове господарство та міжнародні економічні відносини.

#### **План семінарського заняття**

1. Міжнародний поділ праці (МПП), як основа міжнародної економічної системи.
2. Особливості міжнародної спеціалізації
3. Міжнародне кооперування виробництва.

4. Етапи становлення сучасного світового господарство.
5. Особливості розвитку сучасного світового господарство.
6. Предмет вивчення міжнародних економічних відносини
7. Основна мета міжнародних економічних відносини
8. Складові механізми міжнародних економічних відносини
9. Рівні втілення в життя міжнародних економічних відносини
10. Основні суб'єкти міжнародних економічних відносини
11. Структура міжнародних економічних відносини.
12. Принципи розвитку міжнародних економічних відносини
13. Форми реалізації міжнародних економічних відносини
14. Система елементів міжнародних економічних відносин.
15. Особливості сучасних міжнародних економічних відносини



### **Ключові поняття**

Міжнародна економічна система; міжнародний поділ праці; міжнародна спеціалізація, міжнародна кооперування; світовий ринок; світове господарство; світова економіка; міжнародна макроекономіка; міжнародна мікроекономіка; міжнародні економічні відносини.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Як пояснити існування міжнародної економіки в навчальних планах підготовки економістів?
2. Іноді міжнародною економікою вважають лише зовнішньоекономічні зв'язки між державами, міжнародні економічні відносини. Надайте свої за та проти такого підходу.
3. Чи має економічний зміст кооперування у такому факторі виробництва як земля? Аргументуйте свою відповідь.
4. Китай добре забезпечений робочою силою, а Росія – землею. До якого типу факторів виробництва слід віднести китайську робочу силу та російську землю? Чи можуть вони бути основою довгострокової конкретної переваги цих країн? Чому? У виробництві яких товарів?
5. Як змінюється місце та роль національної економіки в сучасній системі світо господарських зв'язків?
6. Чим пояснюється розподіл міжнародної економіки на міжнародну макроекономіку та міжнародну мікроекономіку?



## **Ситуаційні завдання та вправи**

### **Завдання 1**

Вкажіть до яких відомих вам факторів, що впливають на розвиток міжнародного поділу праці слід віднести наведені нижче ознаки.

А) Уряд Туреччини заохочував надходження іноземного капіталу до економіки країни, широко розгорнулася діяльність спільних фірм з участю іноземного капіталу. Відбувалися глибокі перетворення у сільському господарстві. Створювалися рентабельні капіталістичні ферми на базі поміщицьких та заможних селянських господарств. Водночас занепадали середні та дрібні селянські господарства. В країні зростало безробіття; десятки тисяч турків у пошуках роботи виїхали у Західну Європу. Визначальним в історії Туреччини став курс нової стратегії розвитку, вперше сформульований у 1980 р. економістом Тургуттом Озалам. У вересні того ж року відбувся черговий військовий переворот. Стратегія розвитку почала активно втілюватися в життя після повернення армії у казарми.

Б) Мережа науково-дослідних, конструкторських, проектних інститутів, а також дослідних підрозділів вищих навчальних закладів функціонує з метою виробництва, розповсюдження і впровадження в практику наукових знань, реалізації єдиної науково-технічної політики. Розвинутий науково-технічний потенціал є також визначальною передумовою для встановлення і ефективного розвитку міжнародних науково-технічних зв'язків.

В) На земній кулі у 2005 р. проживало понад 6,5 млрд. осіб. Щорічне збільшення населення на планеті складає приблизно 86 млн осіб. Населення у світі розподілене нерівномірно: найбільше населення проживає в зарубіжній Азії - понад 60 % населення світу, в Африці - 12 %, в Західній Європі - 10 %, в Латинській Америці - 8 %, в країнах СНД та Балтії - 6 %, в Північній Америці - 5 %, Австралії і Океанії - 0,5 %. У липні 2009 року чисельність населення світу досягне 6,8 млрд. і, згідно із середнім варіантом прогнозів, становитиме 7 млрд. у 2012 році, 8 – у 2025 році і 9 млрд. – у 2045.

Г) Значну роль у суспільному виробничому процесі відіграють підприємці як продуктивна сила суспільства. Підприємці беруть на себе ініціативу поєднання ресурсів землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва суспільного продукту для сукупного ринку. Виконуючи роль «свічки запалювання» і каталізатора, підприємці поряд з провідними ресурсами праці є рушійною силою виробництва. Вони також є посередниками, об'єднуючи інші ресурси для здійснення ефективного процесу виробництва.

### **Завдання 2**

На основі даних представлених у табл. 1, потрібно визначити галузь міжнародної спеціалізації та пояснити яким чином рівень спеціалізації пов'язаний з рівнем економічного розвитку країн і структурою їх зовнішньоторговельного обігу.

Таблиця 1

Реґіон	Сільське господарство, млрд. дол.	Добувна промисловість, млрд. дол.	Обробна промисловість, млрд. дол.	Разом	
				млрд. дол.	%
Західна Європа	237,9	143,1	1785,1	2166,1	100
Азія	113,6	92,1	1143,3	1349,0	100
Північна Америка	110,4	61,5	687,9	859,8	100
Латинська Америка	68,8	64,7	114,6	278,1	100
Центральна та Східна Європа, країни Балтії та СНД	21,9	53,9	98,7	174,5	100
Африка	21,7	59,5	33,6	114,8	100
Близький схід	5,7	122,8	34,1	162,6	100
Разом	579,9	597,6	3927,3	5104,8	100

**Завдання 3**

Предметом торгівлі Росії та США є комп'ютери, літаки, автомобілі, текстиль, папір та деревина. Визначте, на якому товарі буде спеціалізуватися кожна країна, якщо дані представлені у таблиці характеризують затрати праці в годинах на виробництво кожного з товарів у кожній із країн (табл. 2).

Таблиця 2

Країна	Комп'ютери	Літаки	Автомобілі	Текстиль	Папір	Деревина
США	300	400	70	7	9	20
Росія	1800	800	110	10	8	15

**Примітка:**

Здатність провадити товар або послугу з відносно меншими витратами заміщення – це *відносна (порівняльна) перевага*. *Абсолютна перевага* – це можливість країни провадити який-небудь товар більш ефективно (тобто з меншими витратами на одиницю продукції) у порівнянні з іншими країнами, що провадять той же товар.

Відносна (альтернативна) ціна товару 1, виражена через вартість товару 2 складе:

$$P = \frac{A_1}{A_2}$$

де  $A_1$  й  $A_2$  - відповідно витрати на виробництво товару 1 і витрати на виробництво товару 2 у розглянутій країні.

Якщо альтернативні витрати (поняття тотожно альтернативній ціні) на виробництво тих самих товарів у країні 1 нижче, ніж у країні 2, то формула відносної переваги має вигляд:

$$\frac{A_1}{A_2} < \frac{A_1'}{A_2'} \quad \text{або } P_1 < P_2$$

Формула показує, що країна 1 ( $P_1$ ) має відносну (порівняльну) перевагу у виробництві товару 2 ( $P_2$ ).

## Тема 2

### Міжнародна економічна діяльність



#### Методичні рекомендації до вивчення теми

#### 2.1 Середовище розвитку МЕВ

Під **середовищем МЕВ** розуміються зовнішні по відношенню до суб'єктів МЕВ політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови реалізації форм МЕВ на різних рівнях.

##### Особливостями середовища МЕВ є:

- *Взаємозв'язок* політичних, правових, соціально-культурних, економічних та інфраструктурних елементів середовища;
- *Складність та різноманітність*, які обумовлені, перш за все, різністю форм політичного правління, економічних систем, цінностями, які превалюють у суспільствах;
- *Відносна невизначеність*, що потребує інформованості, аналізу та розуміння від суб'єктів МЕВ з подальшим рішенням щодо можливості впливу на фактори середовища або необхідності пристосування до них;
- *Динамічне протиріччя* – з одного боку, середовищу МЕВ притаманна стабільність, яка обумовлена економічною, політико-правовою, та соціально-культурною інерційністю країн, а з іншого – динамічність та рухливість (розвиток інтеграційних процесів, інформаційно-комунікаційних систем).

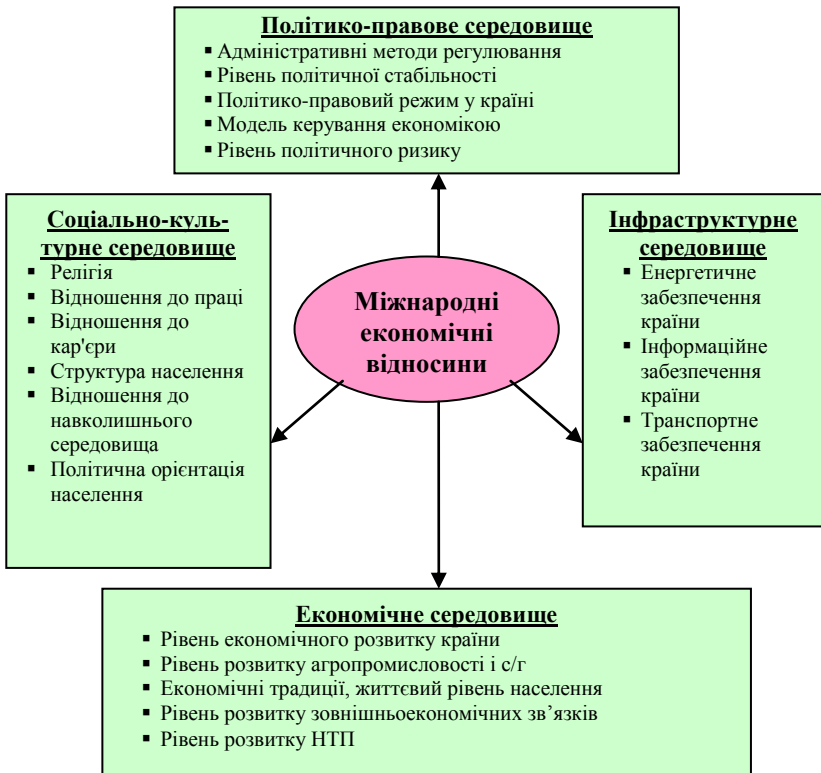
*Середовище*, у якому реалізуються МЕВ, обумовлюють природне середовище, соціально-економічні умови, політичний режим, рівень розвитку продуктивних сил, темпи НТР й інші фактори (рис. 2.1).

У **політико-правовому середовищі** проявляється взаємозв'язок політики та економіки у сфері МЕВ. За політичних мотивів держави можуть, з одного боку, надавати одна одній преференції, інтегруватися, а з іншого – використовувати тарифні та нетарифні бар'єри, ембарго, бойкоти або блокади. Використання таких заходів можливо на всіх рівнях – національному, міжнародному, глобальному.

**Міжнародне економічне середовище**, в першу чергу характеризується тим, що світ являє собою сукупність держав (країн). Для розуміння і оцінювання відмінностей між національними економіками, визначення їх місця та перспектив розвитку в системі



світового господарства, актуальною проблемою в теорії та практиці МЕВ є їх систематизація за різними ознаками.



**Рисунок 2.1 – Середовище розвитку МЕВ та їх основні фактори**

Традиційно країни систематизують за *регіональною (географічною) ознакою*: європейські (західно-, східно-, південно-, північно-), північноамериканські (США, Канада, Мексика), південноамериканські, країни Близького Сходу, Східної, Південно-Східної та Південної Азії, африканські (північно-, центрально-, південно-, західно-) тощо. Але така систематизація дає досить різноманітні за складом групи країн.

Найістотношою є *економічна ознака*, яка дозволяє багатоваріантність систематизації:

- *Структура господарства* (промислово розвинені, аграрні, аграрно-промислові, промислово-аграрні);
- *Рівень економічного розвитку* (розвинені, країни, що розвиваються, країни з перехідними економіками);
- *Ступінь розвиненості ринкових відносин* (з розвинутою ринковою економікою, з ринковою економікою, з централізовано плановою економікою);
- *Рівень самоорганізації економіки* (зрілі економіки, уразливі економіки);
- *За критерієм «ВНП на душу населення»*: з низьким рівнем (до 580 доларів США); середній рівень (від 581 до 5999 дол. США); високий рівень (6000 дол. США та вище);
- Рівень зовнішньої заборгованості;
- Експортна орієнтація.

Систематизація країн за *організаційною ознакою* розподіляє країни по групах в залежності від участі в міжнародних організаціях, конференціях, нарадах тощо. Найбільш впливовими організаціями сьогодні є організації системи ООН.

Принципом систематизації країн, який дозволяє сформувати групи країн з найбільш адекватною потребам теорії та практики досліджень диференціацією, є принцип класифікації за *соціально-економічними ознаками*. Соціально-економічні ознаки зазнали найбільшого реформування останні десятиріччя від формаційного підходу (капіталістичні країни, соціалістичні країни, країни, що розвиваються) до започаткованою з 1994 р. систематизації ООН: *розвинені країни з ринковою економікою, країни з перехідною економікою, країни, що розвиваються*.

Ведуча роль у світовому господарстві приділяється групі *країн з розвинутою ринковою економікою*, що розташовані в Західній Європі, Північній Америці і Тихоокеанському басейні, займають визначальну позицію у світовій економіці. Відповідно до класифікації країн у «Світовому економічному огляді ООН» до **промислово розвинутих країн** відносяться: 23 країни-члени Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР) – США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія, 15 країн-членів Європейського союзу (ЄС): Австрія, Німеччина, Великобританія, Італія, Ірландія, Франція, Іспанія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Данія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Греція, 4 західноєвропейських країни-члени Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) – Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн, а також Гібралтар, Ізраїль, Південно-Африканська республіка (ПАР), Сан-Маріно, Фарерські острова.

Велику частину країн сучасного світу, включаючи країни Азії (без Японії), Африки і Латинської Америки складають **країни, що розвиваються**, більшість з яких були колоніями і напівколоніями імперіалістичних держав і відстали у своєму економічному розвитку, оскільки їх економіка носила аграрно-сировинний характер. Зараз у країнах, що розвиваються, з тим або іншим ступенем інтенсивності йде формування національного капіталу. З погляду розвитку економічного потенціалу, участі в міжнародному поділі праці і положення у світовому господарстві всі 132 держави, що розвивається, можна класифікувати виходячи з методики ООН, МБРР і ОЕСР.

1. Спираючись на *розроблену ООН систему класифікації* економістами виділяються три групи країн, що розвиваються: 44 – найменш розвинуті країни; 88 – не-експортери нафти – власне країни, що розвиваються; 13 – країни, що видобувають і експортують нафту – найбільш розвинуті держави з тих, що розвиваються.

2. *Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР)* розробив свою класифікаційну систему, що включає 125 країн, що розвиваються та розвинутих, населення кожної з яких перевищує 1 млн. чоловік. МБРР поділяє ці держави за критерієм рівня душевого доходу на країни:

- с низьким рівнем доходу;
  - із середнім рівнем доходу;
  - с доходом вище за середнє;
  - с високим доходом - 24 країни
- ↑ ↓ 101 країна

Остання група країн розбита МБРР на: 19 країн Першого світу; 5 країн, що розвиваються (Гонконг, Кувейт, Ізраїль, Сінгапур, ОАЕ).

3. *ОЕСР* включає країни, не охоплені статистикою ООН, і виділяє: 61 країну з низьким рівнем доходу; 73 країни із середнім рівнем доходу; 11 нових індустріальних країн; 13 країн-членів ОПЕК.

Особливе положення у світі, що розвивається, за показниками ВВП на душу населення *зайняли нафтовидобувні країни-експортери нафти*, насамперед країни-члени ОПЕК. У таких країнах як Кувейт, Катар, ОАЕ, Бахрейн, Саудівська Аравія виробництво ВВП на душу населення наближається до виробництва у високорозвинених країнах. Але в групу країн експортерів нафти входять країни з різним вихідним рівнем розвитку, різними соціально-економічними і політичними режимами.

Поряд із країнами, де хоча й у суперечливих формах, але спостерігається відомий економічний прогрес, досить велику групу складають *найменш розвинуті країни* (відповідно до класифікації ООН 45 країн Тропічної Африки, острівні держави в Тихому океані, деякі

країни Азії, Карибського басейну). Ця група країн не має запасів корисних копалин, у них немає не тільки обробної, але і видобувної промисловості. Сільське господарство відстало і малопродуктивне. Зберігається сильна нерівність у розподілі доходів, бідність і нестаток більшості населення. Переважає натуральний тип господарства, хоча в більшості і цих країн йде поступовий розвиток його ринкової організації. Не маючи умов навіть для розвитку експортного виробництва, вони не змогли домогтися істотних зрушень в економіці. Більш того, у багатьох з них рівень виробництва ВВП на душу населення нижче, ніж 30-40 років тому, хоча цим країнам надається пільгова економічна допомога й особливий митний режим.

Серед країн, що розвиваються, на початку 60-х років ХХ ст. виділилася група країн з більш розвинутою економікою, які сьогодні іменують **новими індустріальними країнами**. Відповідно до методики ООН, виділяють *критерії, по яких ті або інші держави відносяться до «нових індустріальних країн»:*

- 1) обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення;
- 2) середньорічні темпи його приросту;
- 3) питома вага обробної промисловості у ВВП (повинна складати більш 20%);
- 4) обсяг експорту промислових виробів і їхня частка в загальному вивозі;
- 5) обсяг прямих інвестицій за кордон.

У відповідності з цими критеріями до «нових індустріальних країн» відносять:

- країни першого покоління: чотири «малих дракони» Південно-Східної Азії (Південну Корею, Тайвань, Сінгапур, Гонконг), а також НІК Латинської Америки – Аргентину, Бразилію, Мексику, що є НІК першого покоління.
- країни другого покоління – Малайзія, Таїланд, Індія, Чилі;
- країни третього покоління – Кіпр, Туніс, Туреччина, Індонезія, Венесуела, Колумбія, Перу, Уругвай;
- країни четвертого покоління – Філіппіни, Китай та інші.

Як підсумок з'являються цілі зони «новоіндустріальності», полюса економічного росту, що поширюють свій вплив, насамперед на прилеглі регіони. У значній мірі НІК властиве своєрідне змагання між двома *моделями розвитку НІК* – азійської і латиноамериканської. Перша, *азіатська*, – передбачає розвиток національної економіки з переважною орієнтацією на зовнішній ринок, на експорт. Цієї моделі

дотримували наприкінці XIX ст. США, після другої світової війни – західноєвропейські країни, Японія, а надалі – НІК Азії.

Друга модель, *латиноамериканська*, – орієнтована на імпортозаміщення, яке дозволяє створити ряд нових виробництв, підвищити рівень самозабезпеченості по багатьом позиціям, для чого необхідний «спеціальний» режим функціонування національної економіки, заснований на відсутності конкуренції з боку іноземних компаній, дешевих кредитах і т.п.. Вона у значній мірі властива латиноамериканським НІК. На практиці стадію імпортозаміщення пройшли більшість країн, що розвиваються, у тому числі і «нові індустриальні країни» Азії. Але як основну лінію модернізації економіки вони реалізували більш ефективну модель експортоорієнтованої економіки, що містить у собі використання політики імпортозаміщення протягом визначеного періоду.

**Країни з перехідною економікою** — це угруповання держав, які перебувають у процесі реформування політичної та соціально-економічної структури, трансформації існуючих тут раніше адміністративно-командних економічних систем у ринкову економіку. Це сукупність постсоціалістичних держав Центральної та Східної Європи і колишні радянські республіки.

*Основними моделями здійснення зазначених ринкових трансформацій* є: перша — це *модель «шокової терапії»*, або швидких радикальних реформ (Польща, меншою мірою Чехія, частково Естонія); друга — модель поступового, повільного або еволюційного реформування; цю модель визначають як *«градуалістський підхід»* (більшість держав Східної та Центральної Європи та весь регіон СНД). Слід враховувати неоднакові стартові умови, різний час започаткування перетворень: 80-ті роки в країнах Центральної та Східної Європи, початок 90-х років — у пострадянських республіках.

*Основні напрями системних ринкових перетворень*, що мають бути реалізовані в процесі трансформації усіх перехідних суспільств:

1. *Перегляд ролі держави*, який серед іншого передбачає: проведення законодавчої реформи, складовими якої є конституційна, майнова, банківська, контрактна та інші реформи; реформування законодавчих інститутів; регулювання діяльності природних монополій; реалізацію необхідних інструментів та інституційних механізмів непрямого керування економікою, а саме — податкової системи, контролю за бюджетом і видатками, інститутів непрямого кредитно-грошового регулювання; відповідні зміни у соціальній сфері, тобто створення системи страхування від безробіття при

непрацездатності, реформування системи соціальних послуг (охорони здоров'я, освіти тощо), пенсійного забезпечення.

2. *Макроекономічна стабілізація*, основними інструментами якої є проведення жорсткості податкової та кредитної політики, вирішення проблеми надлишкової грошової маси, перегляд показників витрат з метою врегулювання зовнішніх розрахунків.

3. *Розвиток приватного сектору, приватизація, реформа виробничої структури* передбачають: спрощення процедур закриття й відкриття підприємств; оформлення права приватної власності; чітке формування та розподіл права власності (власність на землю, промисловий капітал, житловий фонд і реальну нерухомість); галузеву й виробничу реформу, ліквідацію монополій.

4. *Реформа цін і ринків – тобто* реформування всіх видів ринків: ринку товарів і послуг, праці, фінансового ринку тощо, лібералізацію цін, лібералізацію зовнішньої торгівлі, вивільнення структури заробітної плати, реформування процентних ставок.

Існують *систематизації країн, які розроблені Б. Гаврилишиним* (за типом соціально-економічних систем – вільне підприємництво, узгоджене вільне підприємництво, адміністративно-командна система, розподільчий соціалізм, ринковий соціалізм) та *М. Портером* (за типом конкурентноздатності національних економік – конкуренція на основі факторів виробництва, конкуренція на основі інвестицій, конкуренція на основі нововведень, конкуренція на основі багатства).

**Фактори соціально-культурного середовища** визначаються поведінкою людей, яка базується на фізіологічних, особистих психологічних та соціальних факторах та виражається у певних культурних формах (рис. 2.2).

*Соціальна поведінка* людей визначається конкретними груповими нормами. Групи людей формуються в наслідок *природжених факторів* (стать, сім'я, вік, каста, етнос, раса, національність) або тих, що людина *здобуває в процесі навчання, виховання* тощо (релігія, політична орієнтація, професія). При цьому чим більше розвиненим є суспільство, тим більше значення мають фактори, надбанні в процесі життя людини.

Сукупність норм, на яких базуються різні дії тієї чи іншої групи можна назвати *культурою* даної групи. В широкому розумінні культура трактується в наш час багатьма вченими як процес і наслідок людської діяльності. Такий підхід дозволяє включити в сферу культури всі види людської діяльності: матеріальну і духовну діяльність в усіх формах їх прояву, вироблених людством у процесі

історії. Законом функціонування культури є її засвоєння, збереження і передача наступним поколінням.

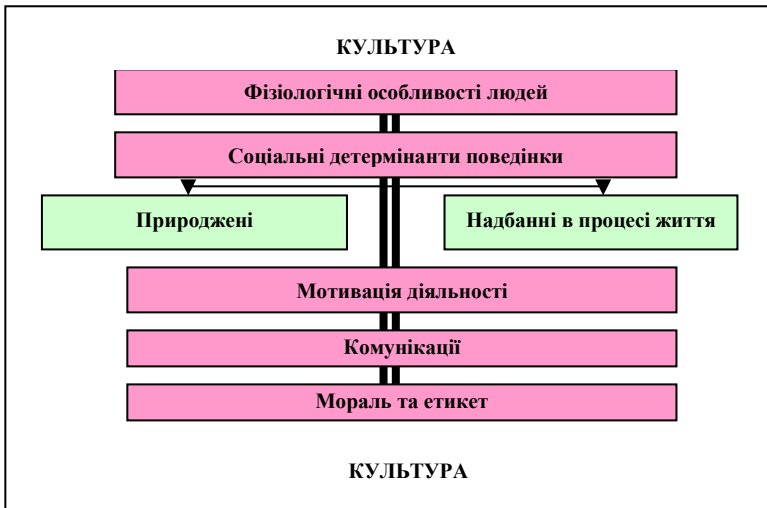


Рисунок 2.2 – Елементи соціально-культурного середовища

Суспільство формує різноманітні *форми і засоби передачі культурних цінностей*: виховання, навчання, освіта, мова, звичаї та традиції, наслідування і копіювання кращих зразків. У межах соціальної спільноти людей (нації, класу, соціальної групи) ці форми утворюють складну ієрархічну систему, яка акумулює і відтворює духовні цінності, погляди, ідеї, принципи, зразки поведінки і діяльності, мислення і почування, риси національного характеру.

**Інфраструктурне середовище** пронизує та впливає на інтегрований розвиток всіх інших умов функціонування суб'єктів МEB. Найважливішими складовими елементами *інфраструктури МEB* є: енергетичне забезпечення країн; міжнародний транспорт; міжнародні інформаційно-комунікаційні системи.

*Інфраструктура енергетики* включає всі паливні галузі й електроенергетику з підприємствами і зв'язками, що забезпечують діяльність по розвідці, освоєнню, переробці і транспортуванню енергоресурсів, а також виробництво і транспортування одержуваних з їх допомогою теплової й електричної енергії. Сучасна енергетика базується на використанні *нафти, вугілля, природного газу,*

*гідроенергії і ядерній енергії*. Частка цих джерел енергії у світовому споживанні складає від 90 до 99 % по різних країнах.

*Транспортна частина* охоплює всі існуючі транспортні засоби та транспортні шляхи світу. При оцінці транспортної складової середовища МЕВ важливими є якісні та кількісні параметри стану того чи іншого транспортного засобу країни або регіону. Розвиток транспорту є однією з передумов поглиблення процесу міжнародної інтеграції та як наслідок глобалізації світу за рахунок зменшення відстаней у сучасному світі.

*Інформаційно-комунікаційні системи в МЕВ* – це системи збору, збереження та передачі світової економічної інформації. В матеріальному виразі – це мережі інформаційних агентств, що розташовані по всьому світу, які збирають інформацію, класифікують її, кодують та передають користувачам. Найбільш впливовими міжнародними інформаційними агентствами є: Рейтер, Доу-Джонс Телерейт, Блумберга. Агенція Рейтер цілодобово збирає данні та економічну інформацію в режимі реального часу із 180 міжнародних бірж, ринків цінних паперів та 4000 організацій в 80 країнах світу.

## **2.2 Важливіші риси та динаміка розвитку міжнародної економічної діяльності**

Структура, динаміка розвитку й інші характеристики міжнародної економічної діяльності (МЕД), знаходять відображення в системі надійних **статистичних показників**.

У світовій практиці використовується *Система національних рахунків* (СНР) – система взаємозалежних показників розвитку економіки на макrorівні, яка сформульована в категоріях і термінах ринкової економіки. У сучасному світі СНР являє собою універсальну економіко-статистичну мову, на якій спілкуються між собою економісти всіх шкіл і напрямків, державні діячі і політики, статистики і соціологи, фінансисти і банкіри. Важливе місце СНР займає в діяльності міжнародних економічних організацій – ООН, спеціалізованих установ ООН, які не тільки використовують дані СНР у своїх аналітичних звітах і прогнозах, але й поширюють дані про найважливіші показники світової економіки.

Центральним показником СНР є *валовий внутрішній продукт* (ВВП), який використовується для зіставлення рівнів економічного розвитку окремих країн за визначений період часу. ВВП – це ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених резидентами даної країни за визначений період часу, у цінах кінцевого покупця.



Методологія підрахунку ВВП говорить про те, що цей індикатор виражає загальну економічну активність у світі й окремих країнах. Ріст регіонального ВВП (у постійних цінах) розглядається як показник економічного розвитку.

Другий найважливіший макроекономічний показник – *валовий національний продукт* (ВНП), який на відміну від ВВП підраховується за територіальним принципом, тобто враховує вартість всього обсягу продукції й послуг у національній економіці, незалежно від місцезнаходження національних підприємств (у своїй країні або за рубежем). Іншими словами, ВНП – те ж, що і ВВП, плюс доходи, отримані громадянами країни з-за кордону, мінус доходи, вивезені з країни

Для оцінки якості економічних процесів, що відбуваються в національній економіці, визначення місця країни у світовій економіці порівнюють показники ВВП (ВНП) для різних країн, виражені в доларах США, за визначений період (в динаміці, у %). Розвинуті країни традиційно мають щорічні темпи росту 2-3% у період економічного підйому, 1,0-1,5% у період економічних криз. Країни, що розвиваються, мають більш високі показники економічного росту за рахунок низького вихідного рівня економічного розвитку – близько 6% у рік. Нові індустріальні країни мають більш високі темпи економічного росту – 9-12% у рік за рахунок удалого збігу економічної політики й економічної кон'юнктури.

Оскільки на практиці категорії «продукт» і «доход» часто вживаються як еквіваленти, розраховують зручний для міжкраїнових зіставлень показник – *ВНП на душу населення*, який називається також «*доходом на душу населення*» або «*душовим доходом*». ВНП на душу населення – ВНП, поділений на чисельність населення країни. Він дає представлення про кількість вироблених товарів і послуг, що приходяться в середньому на одного мешканця країни (у доларах США). На сьогоднішній день він особливо контрастний між багатими і бідними країнами.

Поряд з перерахованими показниками важливе місце в системі національних рахунків займає *національний доход* (НД), який представляє собою ВНП за винятком суми капіталу, спожитого в економіці за рік, і непрямих податків на бізнес. Хоча національний доход, особливо в розрахунку на душу населення, несе більш достовірну інформацію про рівень економічного розвитку країни, він не може дати вичерпної характеристики життєвого рівня населення. Останню допомагають визначити показники: номінальної і реальної заробітної плати; номінальних і реальних доходів населення; величини

і структури витрат населення і його заощаджень; зайнятості і безробіття; споживання населенням найважливіших товарів продовольчого і непродовольчого виду; умов праці; забезпеченості населення житлом і продуктами тривалого користування; рівня утворення, охорони здоров'я, культури, фізкультури і спорту, туризму і відпочинку.

Ці параметри враховує відносно новий специфічний показник – *індекс суспільного розвитку країни*, що включає в себе все різноманіття соціально-економічних показників: освітній рівень населення, тривалість життя й інші, що дають наступну картину «світової таблиці про ранги».

В даний час для більш загальної характеристики положення і ролі країни у світовій економіці застосовується *рейтинг конкурентноздатності*, розроблений Міжнародним інститутом розвитку управління в Лозанні. Публікуємі тут дані часто є передумовою для прийняття інвестиційних рішень і стосуються промислово розвинутих, деяких країн, що розвиваються та з перехідною економікою (усього 47). Рейтинг конкурентноздатності цих країн визначається на основі багатофакторних моделей, у яких близько 300 показників згруповані в 8 агрегованих факторів: 1) зовнішньоекономічні зв'язки; 2) внутрішній економічний потенціал; 3) державне регулювання; 4) інфраструктура; 5) кредитно-фінансова система; 6) науково-технічний потенціал; 7) система керування; 8) трудові ресурси. Близько 2/3 критеріїв розраховується на базі статистичних даних, а 1/3 – виходячи з оцінок аналітиків, експертів і опитувань керівників ведучих корпорацій.

Таким чином, *сучасній МЕД властиві наступні риси:*

- Глибокий ступінь міжнародного поділу праці у СГ.
- Зростання масштабів і якісні зміни характеру традиційної міжнародної торгівлі готовою продукцією: з чисто комерційної вона перетворилася в засіб обслуговування національних виробництв.
- Розширення масштабів міграції капіталу.
- Помітне зростання масштабів міграції РС.
- Виникнення проблем, що одержали назву «глобальних» у силу загального характеру і необхідності координації зусиль різних країн для їхнього рішення (проблема продовольства, стійкого розвитку, використання ресурсів Світового океану, освоєння космосу та ін.).

- Виникнення регіональних економічних об'єднань, як наслідок інтеграційних процесів зближення господарського життя країн у рамках окремих регіонів.
- Трансформація суспільства індустріального типу в постіндустріальне інформаційне суспільство, де інформаційні потоки і технології усе більш носять інтернаціональний характер (Інтернет, телебачення, інформаційні агентства, ін.).
- Створення гігантських транспортних структур і мереж, що забезпечують переміщення на величезні відстані великої кількості людей, сировини і товарів.
- Інтернаціоналізацію сфери послуг, зокрема, розвиток міжнародного туризму, наукові й освітні обміни і т.д.
- Швидке поширення на багато країн стандартів споживання і способу життя, генеруємих країнами-лідерами економічного розвитку.
- Науково-технічний прогрес, досягнення якого швидко стають надбанням усього людства.
- Виникнення міжнародних норм і стандартів соціального життя (тривалість трудового дня, відпусток, система соціального страхування, стандарти освіти та ін.).
- Цілеспрямована діяльність держав з міжнародного узгодженню правил і процедур переміщення факторів виробництва, по створенню міжнародних урядових організацій з передачею їм частини повноважень по керуванню процесами інтеграції господарського життя.



### **Тема семінару: Сутність та особливості міжнародної економічної діяльності**

**Мета й завдання заняття:** дати визначення міжнародної економічної діяльності, визначити середовище у якому вона відбувається; оцінити відмінності між національними економіками та визначити їх місце та перспектив розвитку в системі світового господарства.

#### **План семінарського заняття**

1. Середовище існування міжнародних економічних відносин
2. Особливості сучасного середовище міжнародних економічних відносин
3. Принципи систематизації країн у міжнародному економічному середовищі

4. Методика класифікації країн розроблена ООН
5. Особливості класифікаційної системи країн, розробленої МБРР
6. Систематизація країн відповідно специфіці діяльності ОЕСР
7. Систематизації країн, розроблена Б. Гаврилишиним та М.Портером.
8. Напрями реалізації системних ринкових перетворень усіх перехідних суспільств
9. Фактори соціально-культурного середовища розвитку МЄВ
10. Інфраструктурне середовище умов існування МЄВ
11. Статистичні показники розвитку МЄВ
12. Характерні риси сучасної міжнародної економічної діяльності



### **Ключові поняття**

Міжнародна економічна діяльність; міжнародне економічне середовище; міжнародні економічні відносини; систематизація країн; промислово-розвинуті країни; країни, що розвиваються; нові індустріальні країни; країни з перехідною економікою; система національних рахунків; валовий внутрішній продукт; валовий національний продукт; національний доход.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Яким чином політико-правове середовище в країні впливає на рівень її економічного розвитку?
2. За останні 10 років відбулося поліпшення економічної ситуації у країнах, що розвиваються. На вашу думку якими факторами це викликано?
3. Що стимулює постсоціалістичні країни до економічної інтеграції – процесу, що все більше набуває глобального характеру?
4. Показники ВВП та ВНП звичайно не збігаються. Розвинуті країни, що одержують значне позитивне сальдо від зовнішньої торгівлі і приток дивідендів від капіталу вкладеного за кордоном, мають показники ВНП вища, ніж ВВП. Проте іноді високо розвинута країна має протилежну ситуацію. Наприклад, США в 1999 р. мали показники ВНП 8351 млрд, а ВВП – в 8709 млрд дол. Чим це можна пояснити?
5. Ураховуючи взаємозв'язок секторів економічної діяльності, поясніть, на що могла бути направлена стратегія уряду країну, який робив ставку на збільшення темпів зростання експорту?

6. На вашу думку, яка схема класифікації країн може претендувати на єдино правильну?
7. Яка найвизначальніша риса найпомітніше відрізняє розвинуті країни від інших?
8. Що на сучасному етапі розвитку світової економіки є вирішальним стимулом розвитку країни?



### **Ситуаційні завдання та вправи**

#### **Завдання 1**

З'ясуйте до якого середовища розвитку МEB слід віднести наступні визначення:

А) Способи впливу держави, за яких необхідний суспільству результат досягається шляхом прямого наказу (обов'язкового припису) компетентного органу, який підлягає виконанню суб'єктом ЗЕД незалежно від того, вигідне це виконання йому економічно, чи ні (заборона окремих видів експорту та імпорту; ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій; застосування технічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних, екологічних стандартів та вимог; встановлення державної монополії на експорт/імпорт окремих товарів тощо.

Б) Прискорений розвиток вугільної промисловості України вбачається гарантом її енергетичної та економічної незалежності, а тому потребує фінансової підтримки держави. Окремі твердження про недоцільність розвитку вугільної промисловості із-за низьких якісних характеристик власного вугілля, економічної невігідності його використання, великих матеріальних і фінансових витрат є не досить обґрунтованими в контексті національної безпеки. Зважаючи на значні запаси в нашій державі вугілля, цей стратегічний ресурс може сприяти піднесенню рівня забезпечення енергетичної безпеки України.

В) Радикальні зміни у трудовій сфері, зумовлені економічними реформами в країні, об'єктивно вимагають перегляду існуючих методологічних підходів, урахування вже на етапі організації дослідження нових чинників, головними з яких є багатоманітність форм власності, нові управлінські практики, тиск ринку робочої сили, а також руйнування попередніх моральних норм праці та конституювання нового трудового етосу, нової сукупності ціннісних орієнтацій.

Г) Широке застосування роботів з жорсткою програмою дії і роботів, керованих операторами знайшли своє застосування в машинобудуванні, виробництві електроніки, і інших виробництвах з використанням різного роду конвеєрного виробництва. Таких компаній можна віднести гіганта машинобудування компанію «Тойота». У її виробництві застосовуються перших два типи роботів на виробництві і третій тип в організації виробництва автомобілів, танкерів і т.д. Використання даних технологій дозволило скоротити час на виробництво одиниці продукції, а також заощадити фінансові кошти.

Д) Однією з причин кризового стану економіки України є розрив господарських зв'язків з державами близького і далекого зарубіжжя та між регіонами країни, що призвело до втрати вітчизняними товаровиробниками традиційних ринків і утруднено вихід на нові ринки збуту своєї продукції. Основу економічних зв'язків складає транспорт, який забезпечує обмін між регіонами та країнами і є одним із важливих чинників територіального поділу праці.

### Завдання 2

На основі даних табл. 1, потрібно визначити ступінь відкритості національних економік – через розрахунок експортних квот, обсягу експорту на душу населення та питомої частки кожної країни у світовому експорті.

Таблиця 1

Країна	Обсяг експорту, млрд дол. США	ВВП, млрд дол. США	Чисельність населення, млн чол.
США	625	7400	255,4
Німеччина	521	2497	80,6
Японія	411	5390	124,5
Франція	289	1585	57,4
Великобританія	260	1167	57,8
Італія	234	1112	57,0
Канада	201	575	27,4
Нідерланди	198	415	15,2
Росія	104	370,2	148,3
Україна	18	36	49,7
Світ в цілому	5690	41100	6200000

Які з країн найбільшою мірою залежать від зовнішньоекономічної сфери і чи є це позитивним для національного господарства?

#### **Примітка**

Експортна квота – це кількісний показник, що характеризує значимість експорту для економіки в цілому й окремих галузях по тим або інших видах продукції:

$$E_{к.в.} = E_{з.р.} / \text{ВВП} * 100\%,$$

де  $E_{к.в.}$  – експортна квота;

$E_{з.р.}$  - обсяг експорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

### Завдання 3

На основі даних представлених у табл. 2, визначте ступінь залежності кожної країни від міжнародної торгівлі.

До якої групи залежності відноситься кожна з країн і чому?

#### **Примітка**

Міра залежності визначається за формулою:

$$D_{звл} = \frac{1}{2}(E+I) / \text{ВВП} \times 100\%$$

За цим показником усі країни можна розподілити на три групи: високозалежні (45-93%), середньозалежні (14-44%) та низькозалежні (2,7-13%).

Таблиця 2

Країна	Обсяг експорту, дол США	Обсяг імпорту, дол США	ВВП, дол США
Німеччина	1037	910	2764
США	1112	1920	12470
Китай	411	792	1790
Японія	969	577	4848
Франція	490	533	2068
Великобританія	449	601	2218
Італія	410	436	1694
Канада	388	357	1023
Росія	302	137,5	2225
Україна	35	42	359,6
<i>Світ в цілому</i>	<i>12062</i>	<i>12380</i>	<i>43920</i>

#### **Завдання 4**

Уважно прочитайте текст кейсу «Діснейленд» за кордоном» та надайте відповіді на запитання.

У 1984р. токійський «Діснейленд» підбив підсумки першого року свого функціонування, хоча з моменту укладання угоди між американською корпорацією «Walt Disney» та японською компанією «Oriental Land» минуло 5 років, витрачених на розробку проекту та будівництво. Понад 10 млн. осіб (9% з яких були відвідувачі, які приїхали з інших азійських країн) ознайомились із парком, витративши 355 млн. дол. США. Ця цифра перевищила очікувану на 155 млн. дол. завдяки тому, що середні затрати в розрахунку на одного відвідувача дорівнювали 30 дол. замість попередньо розрахованих 21 дол. Таким чином, токійський «Діснейленд» (DL) надзвичайно швидко став рентабельним. Потік відвідувачів зростає, і у 1990р. парк відвідали вже понад 14 млн. осіб, що перевищило рівень відвідування «Діснейленду» в Каліфорнії і становило половину від рівня відвідування парку, розташованого у Флориді.

Токійський парк у певному сенсі парадоксальний. Хоча такі фірми, як «Lenox China» та «Mister Donald», були вимушені враховувати японські масштаби та смаки, токійський «DL» виявився майже точною копією двох американських парків. Дороговкази виконано англійською мовою, годують переважно стравами американської кухні. Керівництво компанії «Орієнтел ленд» вирішило зробити так, щоб у відвідувачів залишилось почуття перебування не в копії парку, а в його оригіналі. Цьому значно сприяла та обставина, що такі франшизи, як «MC Donald», користуються в Японії величезною популярністю, яка свідчить про те, що японська молодь сприйняла американську культуру. Водночас виявилися необхідними і деякі зміни, наприклад, створення на території парку японського ресторану.

Час відкриття токійського «DL» збігся зі збільшенням рівня доходів та вільного часу в японців. Виконавчий директор парку зазначив, що аналогічне підвищення доходів та вільного часу сприяло успішній роботі першого парку в Лос-Анджелесі.

Той факт, що парк у Токіо майже ідентичний паркам США, приховує усю різноманітність операційних доробок. Найважливішими з них, очевидно, стали методи реклами. У той час як «Діснейленд» покладає відповідальність за підготовку реклами у США на співробітників власного штату, в Японії корпорація звернулася до послуг місцевих фірм для адаптації до культурної специфіки. Проте культурні відмінності є навіть всередині самої Японії. Наприклад, рекламні оголошення за межами Токіо мають

інформативний характер, тоді як у столиці рекламні щити більше відображають розважальний характер парку.

Корпорація «Дісней» не здійснювала фінансування операцій у Токіо. Вона лише надала генеральний план, проекти, виробничі потужності та підготувала кадри для проведення будівельних робіт, а також проводила консультації після закінчення будівництва основних споруд. Корпорація одержувала доходи на етапі будівництва, а зараз отримує 10% роялті за використання авторського права та 5% доходу від продажу продуктів харчування та інших товарів.

Успіх токійського «DL» наштовхнув компанію на думку про розширення ринку та вихід у Європу. У 1985р. вона оголосила, що звузила свій вибір до двох країн — Іспанії та Франції, запланувавши відкриття парку на 1992р. Оскільки парк, за попередніми оцінками, мав забезпечити постійну зайнятість 40 тис. службовців і залучити величезну кількість туристів, обидві названі країни були зацікавлені в його відкритті. Іспанія запропонувала два різних місця під будівництво та 25% відрахувань від вартості будівництва, заявивши, що парк на її території зможе залучити до 40 млн. туристів на рік. Франція гарантувала лише 12 млн. відвідувачів на рік, але саме цю цифру корпорація «Дісней» оцінила як точку нульового прибутку, після чого погодилась розширити залізничну гілку з Парижа до місця розташування парку, оцінивши затрати на це у 350 млн. дол. США. Крім того, французький уряд запропонував 4800 акрів землі за ціною 7500 дол. США за акр, що було недорого для цієї місцевості, а також надав кредит, що покривав 22% необхідної суми. У кінцевому підсумку, корпорація «Дісней» підписала в 1986р. угоду з французьким урядом з трьох таких причин: зручніше розташування Парижа, який знаходиться майже в центрі Європи; величезна кількість туристів, які щороку відвідують столицю Франції; наявність рівнинної території у безпосередній близькості до Парижа. Впевненість корпорації в успіху цього підприємства базувалася на тому факті, що в 1990р. американські парки відвідали 2,5 млн. європейців.

Переговори закінчилися тим, що корпорація «Дісней» погодилась придбати у власність 49,9% парку «Євро-Дісней» («ЄД»), що передбачало інвестиції для забезпечення інфраструктури парку, включаючи готелі, торгові центри, кемпінги та інші споруди. Решту власності було розпродано через міжнародний синдикат банків та дилерів з цінних паперів, при цьому 50% пішло інвесторам у Франції, 25% — у Великобританії, а решта — у різні країни Європи. Розрахунки показали, що повний обсяг інвестицій на 1992р. мав виявитися в діапазоні від 2,4 до 3 млрд. дол. США.

Якби корпорація «Дісней» зупинила свій вибір на іспанському варіанті, то парк значною мірою був би копією американських, в яких відвідувачі майже всіх атракціонів перебувають на відкритому повітрі. Водночас керівники корпорації з'ясували, завдяки токійському досвіду, що холодна погода не обов'язково призводить до зниження кількості відвідувачів. Хоча холодніший клімат Паризького регіону привів до необхідності створення деяких атракціонів у закритих приміщеннях: було продумано розташування камінів, скляних куполів над алеями, призначених для пиття чаю, захищених місць для черг.

Незважаючи на економічні вигоди, які очікували від роботи парку, багато хто у Франції побоювався, що його створення стане ще одним кроком на шляху до витіснення французької культурної традиції та заміни її американською. Книга, яка засуджує рішення уряду Франції про будівництво парку «DL», стала у країні бестселером, критики назвали «ЄД» «культурним Чорнобилем». Один із французьких журналів — «Ле Нуувел Обсерватор» помістив фотографію із зображенням величезної фігури Міккі Мауса, який стоїть на дахах паризьких будинків. Компанія «Walt Disney» зробила спробу париувати таку різку критику, заявивши у французькій пресі, що Уолт Дісней — француз за походженням і його справжнє прізвище д'Існій, а не Дісней. Корпорація



погодилась також на те, що всі текстові знаки на території парку буде виконано французькою мовою, хоч основний акцент буде зроблений на візуальній символіці. У 1990р. фірма оголосила про намір відкрити величезний торговий центр у безпосередній близькості до парку «Уолт Дісней уорлд» («Walt Disney World»), де розташуються універмаги японських та європейських торгових фірм. Крім того, «Дісней» створив світ атракціонів «Діснейленд», базуючись на науковій фантастиці Жюльє Верна.

Успіх «Діснейленду» в Японії та поширення його ідей на Францію не пройшли непоміченими для конкурентів. На 1990р. тематичні парки вже були або у процесі створення, або на етапі планування. У Японії відкрилися парки «Світ космосу», «Сезам, відкрійся!» та «Земля Санта-Клауса», а на території Європи розгорнулися парки «Буш гарденс» та «Юніверсал студіос» («Universal Studios»). Зростання рівня конкуренції ставить під сумнів успіх закордонних парків «Дісней» в майбутньому, особливо на території Франції.

#### **Запитання до кейсу:**

- 1) Які мотиви, на вашу думку, спонукали корпорацію «Дісней» організувати парки атракціонів за кордоном та що можна віднести до плюсів та мінусів цього підприємства з погляду корпорації «Walt Disney»?
- 2) Чому, на ваш погляд, корпорація прийняла рішення не купувати власність у своєї японської філії, тоді як у Франції вона стала власником максимально можливої частки власності?
- 3) Які операційні доробки, крім описаних у конкретному прикладі, можуть знадобитися для забезпечення успіху економічної діяльності компанії за кордоном?
- 4) Відповідаючи на запитання про можливість відкриття «Діснейленду» в Росії, Рой Е. Дісней, віце-президент корпорації, зазначив, що його організація не в змозі побудувати тут парк у найближчому майбутньому. Які причини «за» та «проти» створення парку в Росії? Чи може корпорація продовжити створення тематичних парків за межами США? Якщо так, то де? Які типи організаційних форм слід було б розглянути при цьому?
- 5) Що могла б зробити корпорація «Дісней», щоб адекватно реагувати на загрозу конкуренції, що виникла за кордоном?

## Тема 3

### Світовий ринок товарів та послуг



#### Методичні рекомендації до вивчення теми

#### 3.1 Сутнісна характеристика світового ринку

В результаті інтернаціоналізації господарського життя, переплетіння економічних процесів і явищ на глобальному рівні сформувався *світовий ринок*, як сфера обміну між державно відособленими господарствами. Як певна цілісність, він оформився до кінця XIX – початку XX ст., виступаючи похідним від внутрішніх ринків національних держав. **Світовий ринок** – спосіб, або механізм обміну економічними благами між окремими національними господарствами і їх об'єднаннями, що обумовлює виникнення і відтворення економічних відносин між ними (рис. 3.1).

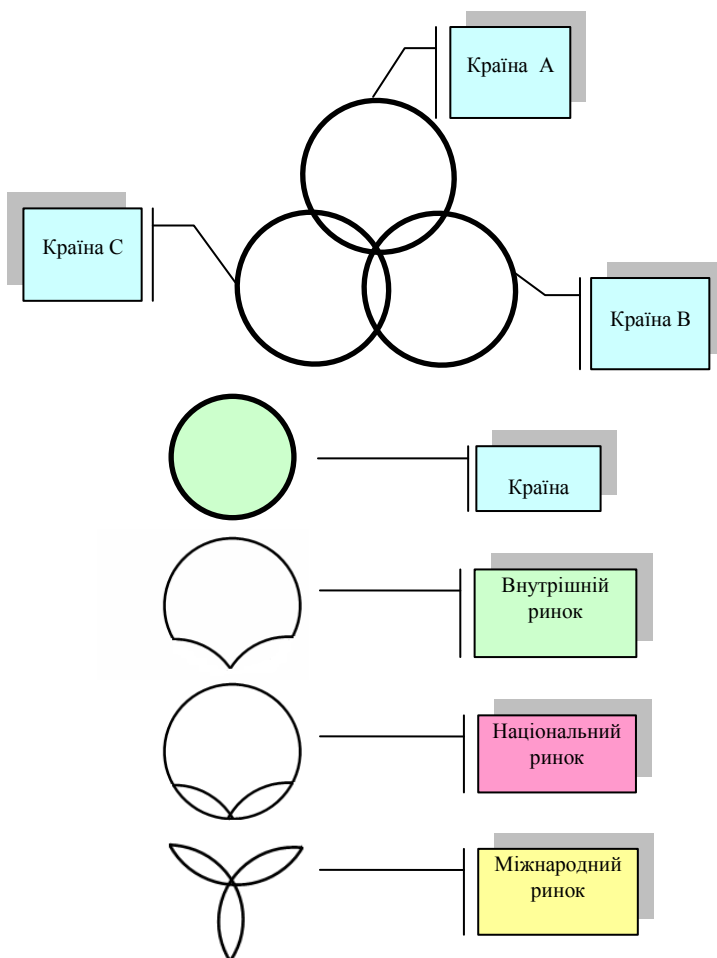
Використання системного підходу до структуризації такої складної соціально-економічної системи, як світовий ринок, дозволяє виявити його сутність. Умовно первинним елементом цієї системи є внутрішній ринок, який визначається як внутрішня сфера проведення торгових операцій. Різниця між внутрішнім ринком та національним визначає наявність в останнього такого важливого елементу функціонування економічного механізму більшості країн, як експортно-імпортні операції. Таким чином, національний ринок – це сфера здійснення операцій внутрішньої та зовнішньої торгівлі країни.

Отже **світовий ринок** визначають як сукупність національних ринків, - всіх товарних ринків, на яких визначається велика частка зовнішньоторговельних операцій та домінує внутрішня торгівля. *Міжнародний ринок* – це сфера здійснення зовнішньоторговельних операцій.

В процесі історичної еволюції світовий ринок сформувався як *цілісна система, що має територіальну і функціональну структуру.*

**Територіальну структуру світового ринку** утворює складне поєднання окремих груп країн, що займають різне положення і утворюють так званий центр і периферію світового ринку. Центр, ядро системи світового ринку складає група промислово-розвинутих країн, між якими складається певна система відносин на основі об'єднання двох полярних тенденцій, - співпраці і конкуренції на світовому ринку. Особливе місце, наближене до центру, займає в територіальній

структурі світового ринку група НІК, оскільки в них сформувалася система відносин, адекватних тим, що склалися в провідних державах.



**Рисунок 3.1 – Структура світового ринку**

Група країн, що розвиваються, Азії і Африки, не дивлячись на розпад колоніальної системи, продовжує займати залежне положення в системі, виконуючи роль «сировинного придатка» світового ринку. І

нарешті, країни з перехідною економікою (СНД і Східна Європа), залежно від ступеня подолання масштабних суперечностей, різними темпами включаються в світовий ринок, займаючи положення або ближче до центру, або до периферії.

**Функціональна структура світового ринку** в якості основопологаючих елементів включає відносно відособлені утворення, які забезпечують функціонування системи: міжнародні ринки окремих товарів і послуг, робочої сили, ринок позикових капіталів, валютний ринок, інфраструктуру світового ринку і т.п.

Як економічна система, *світовий ринок* відображає сукупність взаємодоповнюючих економічних відносин, які розвиваються за схемою: *внутрішній ринок – національний ринок – міжнародний ринок – світовий ринок* і ґрунтуються на міжнародному поділі праці й інших чинників виробництва. Слід відзначити тісний взаємозв'язок всіх елементів світового ринку.

Набуваючи в процесі переходу від одного стану до іншого *якісно нові риси й особливості*, світовий ринок характеризується в своєму сучасному стані:

- ефективністю розподілу ресурсів, що направляються на виробництво необхідних товарів;
- оптимальним використанням результатів НТП;
- гнучкістю і високою адаптованістю до економічних умов, що змінюються;
- здібністю, що підвищується, до задоволення різноманітних потреб, поліпшення якості товарів і послуг;
- стійкістю товарно-грошових відносин між країнами.

Як і будь-який локальний ринок, світовий ринок характеризується попитом, пропозицією, і особливою системою цін, що встановлюється в результаті їх взаємодії, - *світовими цінами*.

Найдрібнішою *«клітинкою» світового ринку* є *товари, послуги*, що задовольняють особисті і виробничі потреби. Все наявне різноманіття товарів світового ринку потребує класифікації. В останні десятиліття ХХ ст. різні міжнародні організації активно працювали над вдосконаленням наявної уніфікованої товарної номенклатури. На практиці найчастіше в міжнародних відносинах використовувалися наступні *товарні класифікації і номенклатури*:

- розроблена і опублікована в 1986 р. третя редакція Стандартної міжнародної торгової класифікації (СМТК) ООН;
- виданий в 1989 р. класифікатор товарів за укрупненими економічними угрупованнями (КУЕГ) ООН;
- прийнята в 1988 р. Брюссельська Гармонізована митна

номенклатура;

- опублікована в 1983 р. Гармонізована система опису і кодування товарів (ГСОКТ), розроблена Радою митної співпраці.

Особлива роль належить *Гармонізованій системі опису і кодування товарів* (ГСОКТ), яка має за мету упорядкувати статистичний звіт як в міжнародній торгівлі, так і в сфері митних тарифів. У цій системі товари розподілені по 21 розділу, 96 товарним групам, 1241 товарній позиції і по 5019 субпозиціям (табл. 3.1).

**Таблиця 3.1 – Класифікаційна схема Гармонізованої системи опису і кодування товарів**

Найменування розділів	Кількість		
	груп (коди)	позицій	суб-позицій
1. Живі тварини й продукція тваринництва	5(01-05)	14	194
2. Продукти рослинного походження	9(06-14)	790	270
3. Жири й масла тваринного або рослинного походження; продукти їхнього розщеплення; приготовлені харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	1(15)	22	53
4. Продукти харчосмакової промисловості; алкогольні й безалкогольні напої; тютюн і штучні замінники тютюну	9(16-24)	56	181
5. Мінеральні продукти	3(25-27)	67	151
6. Продукція хімічної й суміжної галузей промисловості	11(28-38)	176	759
7. Пластмаси й вироби з них; каучук і гумові вироби	2(39-40)	43	189
8. Шкіряна сировина; шкіра; хутро; пушно-хутряна сировина; виробу з них; шорно-сідельні вироби й упряж; дорожні приналежності; сумки й аналогічні товари; виробу з кишок	3(41-43)	21	74
9. Деревина й вироби з неї; деревне вугілля; пробка й вироби з неї; виробу із соломи, оліфи й інших матеріалів для плетива; кошики й інші плетені вироби	3(44-46)	27	74
10. Паперова маса з деревини або інших целюлозно-волокнистих матеріалів; паперова й картонна макулатура; папір, картон і вироби з них	3(47-49)	41	149
11. Текстиль і текстильні вироби	14(50-63)	149	809
12. Взуття, головні убори, парасолі, тростини, хлисти і їхні частини; оброблені пір'я й вироби з них; штучні квіти; вироби з волосся	4(64-67)	20	55
13. Вироби з каменю, гіпсу, алебастру, цементу, азбесту, слюди або аналогічних матеріалів; керамічні вироби; скло й вироби з нього	3(68-70)	49	138

Продовження табл. 3.1

Найменування розділів	Кількість		
	груп (коди)	позицій	суб-позицій
14. Перли натуральні або культивовані, напівкоштовні й дорогоцінні камені, дорогоцінні метали, неблагородні метали, плаковані дорогоцінні метали й вироби з них; біжутерія й монети	1(71)	18	52
15. Чорні й кольорові метали й вироби з них	11(72-76, 78-83)	157	587
16. Машини, устаткування й механічні пристосування, електроустаткування й їхні частини; звукозаписна й відтворююча апаратури; відеоапаратури, їхні частини й приналежності	2(84-85)	133	762
17. Засоби наземного, повітряного, космічного, водного транспорту, устаткування й частини для них	4(86-89)	38	132
18. Прилади й апарати оптичні, фотографічні й кінематографічні, вимірвальні, контрольні, прецизійні, медико-хірургічні інструменти й апарати; годинники; музичні інструменти, їхні частини й приналежності	3(90-92)	56	230
19. Зброя й босприпаси; їхні частини й приналежності	1(93)	7	17
20. Різні готові вироби	3(94-96)	32	131
21. Твори мистецтва, предмети для колекціонування й антикваріат	1(97)	6	7
Разом:	96	1241	5019

ГСОКТ служить основою для переговорів в рамках СОТ, а також є базою для ув'язки з іншими системами класифікації ООН.

### 3.2 Економічна основа та теорії міжнародної торгівлі

Оскільки саме міжнародна торгівля обумовлює обсяги, зміст, напрямок потоків економічних благ і виробничих ресурсів, що приносять країнам доход, то вона здавна є предметом дослідження в економічній теорії.

В теорії міжнародної торгівлі центральними є проблеми:

- 1) Чому існує торгівля, якими є її економічні основи?
- 2) Наскільки вигідна торгівля для кожної з країн-учасниць?
- 3) Що обрати для економічного зростання: свободу торгівлі чи протекціонізм?

Пояснення першопричин, що породжують міжнародну торгівлю, ґрунтується на **законі порівняльних (вартісних) переваг**. Суть його полягає у тому, що кожна країна має порівняльні переваги у виробництві якого-небудь товару (тобто виготовляє його з меншими витратами) і отримує вигреш, спеціалізуючись на його виробництві і обмінюючи на товари, котрі вона сама неспроможна ефективно виготовляти. В теорії міжнародної торгівлі докладно розглянемо *різні аспекти порівняльних переваг* та їх роль в міжнародному поділі праці та спеціалізації виробництва.

А. Сміт перший, доводячи вигідність для країни вільної торгівлі, розробив **теорію абсолютних переваг**. Згідно з цією теорією країни, що володіють природними перевагами (пов'язаними з кліматичними умовами і природними ресурсами) та придбаними перевагами (пов'язаними з розвитком технології та високою кваліфікацією працівників) у виробництві тих чи інших товарів, можуть виготовляти їх більш ефективно, ніж інші. Якщо торгівля не буде обмежена, стверджував А. Сміт, - то кожна країна спеціалізуватиметься на виробництві тих товарів і послуг, в якому вона має абсолютну перевагу. Обмін між країнами надлишками спеціалізованої продукції є вигідним для кожної країни, оскільки дозволяє: 1) реалізувати надлишки конкурентоспроможного виробництва і 2) придбати на отриманий доход більшу кількість імпортного товару, ніж вона сама могла б виготовити.

Д. Рікардо розвинув доводи А. Сміта на користь вільної торгівлі і розширив зону порівняльних переваг для вигідної міжнародної торгівлі, ввівши *принцип відносної переваги*.

**Теорія відносної переваги у витратах** стверджує, що міжнародна торгівля вигідна для будь-якої країни: і для тієї, котра ні в чому не має переваг, і для тієї, котра має переваги абсолютно для всіх товарів. В кожній країні (без урахування абсолютних переваг) завжди знайдеться товар, виробництво якого більш ефективне (щодо співвідношення витрат), ніж виробництво решти товарів. Країна отримає більший вигреш, якщо сконцентрує свої ресурси на більш ефективних виробництвах. Країні не вигідно розвивати навіть ті галузі, де витрати виробництва нижчі, ніж в інших країнах, але різниця у витратах менша, ніж на виробництво продукції найбільш продуктивної галузі в даній країні. Товар, для якого відносна вигода є найбільшою, і повинен експортуватись. Спеціалізація і торгівля, які ґрунтуються на використанні порівняльних переваг, сприяють більш ефективному розміщенню світових ресурсів, а отже, і зростанню світового виробництва.

Теорія Д. Рікардо не з'ясувала до кінця походження порівняльних переваг, котрими володіє та чи інша країна. У першій половині ХХ ст. шведські економісти Елі Хекшер і Бергін Олін одними з перших запропонували систематизоване пояснення джерел порівняльних переваг, відоме як *теорія відносної забезпеченості чинниками (факторами) виробництва Хекшера-Оліна*. Відповідно до неї, співвідношення частки землі, трудових ресурсів і капіталу зумовлює їх порівняльну вартість. Ці витрати, у свою чергу, визначають, які товари країна може виробляти більш ефективно й експортувати. Відмінності між країнами у порівняльних перевагах пояснюються тим, що 1) у виробництві різних товарів чинники використовуються в різних співвідношеннях і 2) неоднакова відносна забезпеченість країн чинниками виробництва. Теорія Хекшера-Оліна стверджує, що кожна країна прагнути до спеціалізації й експорту тієї продукції, при виготовленні якої інтенсивно використовуються надлишкові, а відтак більш дешеві чинники виробництва, а отже і до імпорту тих продуктів, чинники виробництва яких, через відносну їхню рідкісність, в цій країні є дорогими.

Теорія різної відносної забезпеченості факторами виробництва, як основи для міжнародної торгівлі, у 40-і рр. була доповнена П. Самуельсоном, що дав їй математичний доказ, у результаті чого вона одержала назву теореми вирівнювання цін на фактори виробництва, або теореми Хекшера-Оліна-Самуельсона. Її сутність зводиться до того, що вирівнювання в результаті торгівлі відносних цін на товари приводить до вирівнювання відносних цін і на фактори виробництва, за допомогою яких ці товари були зроблені.

Категорія міжнародної торгівлі і далі привертала увагу вчених-економістів (Л.Леонт'єв, П.Ліндерт, Г.Хабелер, Г.Боуен, Э.Лімер, Л.Свейскаускас, Д.Кісінг, Д.Хартіген, Р.Белдвін й ін.), котрі створили багатofакторні моделі аналізу порівняльних переваг, виявили закономірності спеціалізації країн на матеріало-, науко- і трудомістких товарах.

### **3.3 Роль міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин**

Традиційною і найбільш розвинутою формою МЕВ є *міжнародна торгівля*, як форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає на основі МПП і відображає їхню взаємну економічну залежність. На долю міжнародної торгівлі припадає близько 80% всього обсягу МЕВ.



*Роль міжнародної торгівлі* полягає в наступному:

- Переборює обмеженість національної ресурсної бази.
- Розширює ємність внутрішнього ринку і встановлює зв'язки національного ринку зі світовим.
- Розширює масштаби виробництва, обмежені кривою виробничих можливостей.
- Забезпечує одержання додаткового доходу за рахунок різниці національних і інтернаціональних витрат виробництва.
- Розвиває спеціалізацію країни, збільшує обсяг виробництва.

**Міжнародна торгівля** – сфера МЕН, що відбиває закономірності руху товарів і послуг за межами національних кордонів окремих держав і представляє собою сукупний оплачуваний товарообіг між усіма країнами світу. Проте поняття «міжнародна торгівля» застосовується й у більш вузькому значенні: наприклад, сукупний товарообіг промислово розвинутих країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн будь-якого континенту, регіону, наприклад, країн Східної Європи і т.п.

Усі країни світу в більшому або меншому ступені залежні від міжнародної торгівлі, оскільки вона є формою зв'язку між товаровиробниками різних країн. Усвідомлюючи дану обставину, Міжнародне співтовариство виробило цілий ряд *принципів, на яких базується міжнародна торгівля* (табл. 3.2).

Як міжнародну, так і внутрішню торгівлю *характеризують три найважливіших характеристики:*

- 1) загальний обсяг (товарообіг);
- 2) товарна структура;
- 3) географічна структура.

Обсяг світової торгівлі визначається не тільки в натуральних, але і вартісних показниках, які розраховуються в національній валюті і переводяться в долари США.

Під терміном «**зовнішня торгівля**» розуміється торгівля будь-якої країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу і вивозу (імпорту й експорту). Різноманітна зовнішньоторговельна діяльність підрозділяється по товарній спеціалізації на торгівлю готовою продукцією, торгівлю машинами й устаткуванням, торгівлю сировиною і торгівлю послугами.

Для оцінки ступеня активності в міжнародній торгівлі звичайно використовують систему показників, наведених у табл. 3.3.

Таблиця 3.2 – Основні принципи міжнародної торгівлі

Основні принципи міжнародної торгівлі
1. Торговельні відносини базуються на основі поваги принципів суверенної рівності, самовизначення народів і невтручання у внутрішні справи інших держав.
2. Недопущення дискримінації, що може здійснюватися в зв'язку з належністю держав до різних соціально-економічних систем.
3. Кожна країна має суверенне право на вільну торгівлю з іншими країнами.
4. Економічний розвиток і соціальний прогрес можуть стати загальною справою всього міжнародного співробітництва, сприяти зміцненню мирних відносин між країнами.
5. Міжнародна торгівля повинна сприяти розвитку регіональних економічних угруповань, інтеграції й іншим формам економічного співробітництва між країнами, що розвиваються.
6. Міжнародна торгівля повинна регулюватися правилами, що сприяють економічному і соціальному прогресу.
7. Міжнародна торгівля повинна бути взаємовигідною і вестися в режимі найбільшого сприяння, у її межах не повинні застосовуватися дії, що шкодять торговельним інтересам інших країн.
8. Розширення і всебічний розвиток міжнародної торгівлі залежить від можливості доступу на ринки і вигідності цін на сировинні товари, що експортуються.
9. Розвинуті країни, що діють у регіональних економічних угрупованнях, повинні робити усе від них залежне, щоб не нашкодити і не впливати негативно на розширення імпорту з третіх країн, особливо країн, що розвиваються.
10. Національна і міжнародна економічна політика повинна бути спрямована на досягнення міжнародного поділу праці відповідно з потребами й інтересами країн, що розвиваються, і світу в цілому.
11. Міжнародні установи і країни, що розвиваються, повинні забезпечити посилення припливу міжнародної фінансової, технічної й економічної допомоги для зміцнення і підтримки шляхом поповнення експортного виторгу країн, що розвиваються, їхніх зусиль для прискорення економічного росту.
12. Значна частина коштів, що вивільняється внаслідок роззброювання, повинна направлятися на економічний розвиток країн, що розвиваються.
13. Державам, що не мають виходу до моря необхідно надавати максимум можливостей, що дозволили б їм перебороти вплив внутріконтинентального положення на їхню торгівлю.
14. Повна деколонізація відповідно декларації ООН про надання незалежності колоніальним країнам і народам є необхідною умовою економічного розвитку і здійснення суверенних прав країн на природні багатства.

На стабільний, стійкий *ріст міжнародної торгівлі впливає ряд факторів:*

- 1) розвиток міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;
- 2) НТП, який сприяє відновленню основного капіталу, створенню нових галузей економіки, прискорює модернізацію старих;

**Таблиця 3.3 – Показники, що характеризують участь країн у міжнародній торгівлі**

№ з/п	Найменування показників
1.	Експортна квота країни в її ВВП
2.	Імпортна квота країни в її ВВП
3.	Зовнішньоторговельний оборот на душу населення
4.	Темпи росту зовнішньоторговельного обороту
5.	Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту
6.	Імпорт на душу населення
7.	Темпи росту імпорту
8.	Темпи приросту імпорту
9.	Експорт на душу населення
10.	Темпи росту експорту
11.	Темпи приросту експорту

- 3) активна діяльність міжнародних корпорацій на світовому ринку;
- 4) регулювання (лібералізація) міжнародної торгівлі шляхом заходів Світової організації торгівлі (СОТ);
- 5) лібералізація міжнародної торгівлі, перехід більшості країн до режиму, що включає скасування кількісних обмежень імпорту і зниження мита, створення вільних економічних зон;
- 6) розвиток процесів торгово-економічної інтеграції: ліквідація регіональних бар'єрів, формування загальних ринків, зон вільної торгівлі;
- 7) одержання політичної незалежності колишніх колоніальних країн, виділення з їхнього числа «нових індустріальних країн» з моделлю економіки, що орієнтована на зовнішній ринок і на експорт.

### **3.4 Механізм та форми міжнародної торгівлі**

**Механізм міжнародної торгівлі** поєднує сукупність загальноприйнятих економічних, правових, організаційних форм, засобів і методів, що забезпечують надійність, своєчасність, стандартність і ефективність зовнішньоекономічних угод.

Для сучасної міжнародної торгівлі характерна *різноманітність її форм*, які можна систематизувати за наступними ознаками:

#### **1. За специфікою взаємодії суб'єктів:**

- *традиційна торгівля* – експортні, імпортні операції товарів і послуг, (реекспорт, реімпорт);

- *торгівля кооперованою та спеціалізованою продукцією*, яка здійснюється на основі довготермінових угод;

- *зустрічна торгівля* – торгівля, що ґрунтується на зустрічних зобов'язаннях експортерів по закупівлі у імпортерів частини чи повністю експортованих товарів.

Під *експортними операціями* розуміють діяльність, спрямовану на продаж і вивіз товарів за кордон і передачу їх у власність контрагента.

Під *реекспортом* розуміють вивіз за кордон попередньо завезеного товару, що не підлягав переробці в країні експортера. Предметом реекспорту найбільш часто виступають товари, реалізовані на міжнародних аукціонах і товарних біржах, вивіз товарів з територій «вільних зон» і ін.

Під *імпортними операціями* розуміють діяльність, зв'язану з закупівлею іноземних товарів і їх ввозом для наступної реалізації на зовнішньому ринку країни-виробника або країни-посередника.

*Реімпортом* називається ввіз через границю раніше вивезених вітчизняних товарів, що не піддавалися там переробці. До реімпорту належать товари, що не були продані на аукціонах, повернуті з консигнаційних складів, забраковані іноземним покупцем унаслідок їхньої низької якості.

«*Зустрічна торгівля*» виступає як важливий засіб підвищення конкурентноздатності експортних товарів. Для *зустрічної торгівлі* характерно те, що фірма-імпортер бере на себе зобов'язання закупити у фірми-експортера визначений товар. Остання, у свою чергу, зобов'язується або придбати в країні-імпортера, або допомогти їй збути в третю країну визначені товари, устаткування, технології і навіть цілі підприємства. Звичайно фірма-експортер зобов'язується закупити в імпортера товари на частину суми свого експорту.

В сучасних умовах особливої уваги потребує зустрічна торгівля, основні різновиди якої представлені в табл. 3.4.

*В залежності від об'єкта угоди* зовнішньоторговельні операції можна поділити на угоди купівлі-продажу товарів, послуг, результатів творчої діяльності. Головне місце серед зовнішньоторговельних операцій належить угодам купівлі-продажу товарів у матеріально-речовинній формі. Вони можуть бути класифіковані відповідно різних товарних груп: торгівля сировиною, продовольчими товарами, торгівля машинами й устаткуванням, торгівля готовою продукцією споживчого призначення.

## **2. За специфікою об'єкту:**

- *торгівля товарами* (сировинними; паливними; продовольчими; напівфабрикатами; готовими виробами виробничого та невиробничого призначення);

- *торгівля послугами* (виробничими; транспортними; експедиторськими; консультаційними; коншигнаційними; посередницькими; туристичними; маркетинговими; обліковими; орендними; ліцензійними; іншими послугами);
- *торгівля результатами творчої діяльності* (купівля-продаж патентів, ліцензій, ноу-хау).

Таблиця 3.4 – Різновиди міжнародної зустрічної торгівлі

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з єдиною поставкою	1.1.1. Бартерні угоди
	1.2. Угоди з тривалими термінами виконання. Глобальні угоди	1.1.2. Пряма компенсація
		1.2.1. Базові угоди
		1.2.2. Угоди про товарообмін на основі листа зобов'язання
2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	2.1. Короткочасні компенсаційні угоди	1.2.3. Протоколи
		2.1.1. Часткова компенсація
		2.1.2. Повна компенсація
		2.1.3. Трьохстороння компенсація
	2.2. Зустрічні закупки	2.1.4. Короткочасні зв'язані угоди
		2.2.1. Паралельні угоди
		2.2.2. Дженгельменські угоди
2.3. Довгострокові авансові закупки	2.2.3. Угоди з доданням фінансових зобов'язань	
3. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво	3.1. Крупно масштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотною закупкою товарів	3.1.1. Угоди з зобов'язаннями про компенсації вартості обладнання, яке поставляється
		3.1.2. Угоди з зобов'язаннями по компенсаційним закупкам рівними чи нижчими за вартість обладнання, яке поставляється
	3.2. «Угоди про розподіл продукції»	
	3.3. Угоди «розвиток-імпорт»	

Зазвичай, під **послугами** розуміють будь-який захід чи вигоду, які одна сторона може запропонувати іншій. Специфіка *послуги, як товару*, полягає в: невидимості; нерозривності процесу виробництва і реалізації; розриві у часі між фактом купівлі-продажу та фактом її споживання; неможливості накопичення, зберігання і транспортування; невідчутності на дотик; високому ступені

індивідуалізації залежно від вимог споживача; територіальній розрізненості їх виробника та споживача та ін.

*Є різні підходи до класифікації послуг. Порадник зі складання платіжного балансу МВФ, відносить до міжнародних послуг такі їх види та підвиди: транспорт (пасажирський і вантажний), поїздки (ділові і особисті), зв'язок, будівництво, страхування, фінансові послуги, роялті та ліцензійні платежі, інші бізнес-послуги (посередницькі послуги, лізинг та інші ділові, професійні і технічні послуги), особисті, культурні та рекреаційні послуги (аудіовізуальні та інші), урядові послуги.*

*Класифікація ГАТТ/COT* включає понад 600 різновидів послуг. Вона базується на Міжнародній стандартизованій промисловій класифікації, яка прийнята ООН і визнається у багатьох країнах світу. Згідно з цією класифікацією до послуг належать усі товари, які включені у категорії 4—9, а саме: комунальні послуги та будівництво; оптова та роздрібна торгівля, ресторани та готелі, транспортування, зберігання та зв'язок і фінансове посередництво; оборона, охорона здоров'я та громадські роботи; інші комунальні послуги, соціальні та особисті послуги.

*Класифікація Світового банку* передбачає поділ усіх послуг на дві групи:

- 1) факторні послуги, які включають платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва (доходи та інвестиції, роялті та ліцензійні платежі, зарплата нерезидентам);
- 2) не факторні послуги, які включають решту видів послуг (транспорт, подорожі та інші не фінансові послуги).

Зазначаючи, що надання послуг переважно відбувається одночасно з продажем товару або здійсненням інвестицій, А. Киреєв пропонує класифікувати послуги *залежно від способу їх доставки споживачам:*

а) послуги, пов'язані з інвестиціями, — банківські, готельні, професійні послуги;

б) послуги, пов'язані з торгівлею, — транспортні, страхування;

в) послуги, пов'язані одночасно з торгівлею та інвестиціями, — зв'язок, будівництво, комп'ютерні та інформаційні послуги, особисті, культурні і рекреаційні послуги.

В Україні використовується класифікація з виділенням транспортних, консалтингових, туристичних, інжинірингових, інформаційних та інших послуг.

В сучасних умовах все більше поширюються **міжнародні науково-технічні відносини**, під якими розуміють відносини з приводу обміну результатами науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), спільного проведення країнами, підприємствами чи організаціями НДДКР з подальшим сумісним чи роздільним використанням їх результатів; спільного розроблення і використання науково-технічних нормативів, вимог і стандартів; обміну загальною науково-технічною, маркетинговою інформацією.

*Формами їх прояву є:*

1. Обмін загальною науково-технічною інформацією, накопичення останньої в банках даних для спільного використання, наприклад для консультацій, зокрема обмін програмними продуктами.

2. Укладання і реалізація контрактних угод щодо проведення НДДКР контрагентом з наступною передачею всієї інформації і права розпорядження результатами розробок замовнику (зокрема, права оформлення патенту і ліцензії на виробництво).

3. Спільне проведення на основі прямих зв'язків партнерами з різних країн коопераційних НДДКР щодо конкретного винаходу з наступним спільним володінням патентом і правом надання ліцензій (чи, що буває значно рідше, — роздільним).

4. Реалізація міжнародних (за участю кількох країн або фірм) науково-технічних програм з розроблення важливих спеціальних проблем (наприклад, телекомунікаційна технологія чи біотехнологія) на основі спеціалізації та кооперації НДДКР.

5. Виконання міжнародних комплексних науково-технічних програм.

*Головними причинами швидкого розвитку міжнародних науково-технічних відносин є посилення нерівномірності економічного розвитку окремих держав; монополізація НТП великими фірмами, які можуть фінансувати проведення дорогих НДДКР; загострення конкурентної боротьби на світовому ринку.*

Одним із поширених видів науково-технічних послуг на міжнародних ринках є **інжиніринг** — інженерно-технічні та консультативні послуги щодо створення об'єктів промисловості, виробничої та соціальної інфраструктур, які містять комплекс робіт, що включає передпроектні техніко-економічні дослідження та обґрунтування, лабораторні або експериментальні дороблення технології чи прототипу, розроблення детальних структур проекту від ескізного варіанта до видання специфікації на обладнання, технологічне супроводження в процесі освоєння технології чи обладнання, консультування в процесі реалізації проекту тощо.

Об'єктами інжинірингу можуть бути цілі проекти або окремі заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва. Повний комплекс послуг і поставок, необхідних для спорудження нового об'єкта, називається комплексним інжинірингом. Складовими його є: проектно-консультаційний інжиніринг, технологічний інжиніринг, будівельний (загальний) інжиніринг, управлінський інжиніринг.

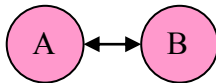
### 3. За специфікою регулювання:

- *звичайна торгівля* – здійснення регулювання в повному обсязі у відповідності з національним законодавством;
- *дискримінаційна торгівля* – введення обмежень державою на експортно-імпортні операції;
- *преференційна торгівля* – привілеї в торгівлі, які надаються країні чи групі країн. Це може бути преференційний тариф чи інші пільгові збори, а також інші правила чи формальності (наприклад, імпортні чи експортні ліцензії).

## 3.5 Основні методи міжнародної торгівлі

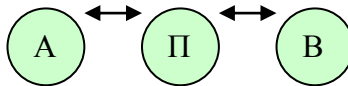
**Метод торгівлі** – це засіб здійснення торговельного обміну (торговельної операції чи торговельної угоди). В міжнародній торговельній практиці використовується два основні методи торгівлі:

1) *торгівля напряму* (здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем)



A і B – суб'єкти МЕВ

2) *через посередників*



A і B – суб'єкти МЕВ

П – посередник

У межах торгівлі через посередників визначають такі **види посередницьких операцій** і відповідні їм види угод:

- *операції з перепродажу* (за договором купівлі-продажу) – коли посередник викуповує товар у виробника і підписує угоди від свого імені і за свій рахунок (посередники – купці, дистриб'ютори, дилери);
- *комісійні операції* (за договором комісії, договором консигнації) – коли посередник не викуповує товар у



- виробника, а підписує угоди від свого імені, але за рахунок виробника і за це отримує винагороду (до 10% від суми угоди) (посередники – комісіонер, консигнатор);
- *агентські операції* (за агентською угодою) – коли одна сторона доручає іншій (агенту) виконувати дії, пов'язані з продажем чи купівлею товарів, а також з пошуком замовників і виконавців для надання тих чи інших послуг на обумовленій території в погоджений термін за рахунок та від імені виробника (принципала) (посередники – агенти-повірені, торговельні агенти);
  - *брокерські операції* – коли посередник (спеціалізований професійний агент) працює на одному сегменті і здійснює контракт між продавцем і покупцем за винагороду до 2-3%. Підписувати угоду при цьому не має права (посередники – агент-представник, брокер, маклер).

*Переваги залучення посередників:*

- підвищують оперативність збуту;
- підвищення прибутку за рахунок прискорення обігу капіталу;
- посередники знаходяться ближче до покупця, тому оперативніше реагують на зміни в ринковій кон'юктурі, це дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах;
- підвищується конкурентоспроможність товарів за рахунок можливості післяпродажного сервісу;
- являються джерелом первинної інформації про рівень якості і конкурентоспроможності товарів.

Серед посередників можна виділити так званих *інституціональних посередників*, до яких відносять товарні біржі, аукціони та міжнародні торги (тендери).

Розповсюдженим способом торгівлі для ряду сировинних товарів є **товарні біржі**, що являють собою постійно діючі оптові ринки продажу однорідних (замінних) товарів. На світовому товарному ринку *міжнародні товарні біржі виконують наступні функції*:

- обслуговують конкретний діючий світовий товарний ринок;
- залучають до біржових операцій контрагентів з різних країн світу;
- забезпечують вільний переказ прибутків, які одержують контрагенти по біржових операціях;

- здійснюють так звані арбітражні операції, тобто спекулятивні угоди для одержання прибутку від різниці котирувальних цін на біржах різних країн.

Біржовий ринок включає *два основних сектори*: ринок реального товару і ринок абстрактного контракту, тобто сучасну ф'ючерсну біржу. *Угоди з реальним товаром* укладають з метою передачі прав власності на товар продавцем споживачу за визначений грошовий еквівалент. Виконання таких угод полягає у фактичному постачанні товару. *Угоди з абстрактним товаром* укладаються на основі купівлі-продажу стандартних контрактів після здійснення біржових операцій.

Товари, які продаються на міжнародних товарних біржах, об'єднані в п'ять груп, що охоплюють понад 70 найменувань товарного асортименту на біржах реального товару і 148 – на ф'ючерсних біржах. До *товарів*, що традиційно є предметом біржового обороту, відносять:

- продукти рослинного походження (зерно, масляні культури, цукор, кава, какао, чай, бавовна, каучук і т.д.);
- продукти тваринного походження (м'ясо свіжі і морожене, бройлери, яйця, пряжене сало, тваринницька худоба, шкіра, вовна, сирець-шовк-сирець і т.д.);
- енергетичні і мастильні матеріали, а також інші хімікати (нафта, бензин, мастила, пропан, спирт і т.д.);
- метали, а також вироби і напівфабрикати з них.

Розвиток біржової торгівлі протягом тривалого періоду призвів до появи великого різноманіття видів товарних бірж. З метою упорядкування цих видів проводиться *класифікація товарних бірж за окремими найбільш істотними ознаками*:

- *Залежно від асортименту товарів, що продаються на міжнародних товарних біржах*: універсальні або загального типу (де укладаються угоди широкого асортименту біржових товарів) та *спеціалізовані біржі* (де укладаються угоди по окремих видах товарів, тобто мають потоварну спеціалізацію і тому класифікуються як біржі широкого профілю та вузькоспеціалізовані).
- *За регіоном дії*: національні; міжрегіональні; міжнародні.
- *За характером асортименту товарів, що реалізуються*: вузькоспеціалізовані; спеціалізовані; універсальні.
- *За ступенем відкритості*: відкриті; закриті.
- *За характером здійснюваних біржових угод*: реального товару; ф'ючерсні; опціонні; комплексні.

- *За організаційно-правовими формами діяльності*: АТВТ; АТЗТ; ТОВ; решта форм.

Відповідно до прогнозування зміни цін біржовики грають або на підвищенні, або на зниженні цін. Брокери, що грають на підвищенні цін, називаються «*биками*», а брокери, що грають на зниженні – «*ведмедями*». Граючи на підвищенні цін, «*бики*» купують визначену кількість термінових контрактів, створюючи собі так названу довгу позицію. Організовані в такий спосіб закупівлі великих партій товарів при відносно стабільній їх пропозиції приводять до росту цін на біржі. Граючи на зниженні цін «*ведмеді*» продають термінові контракти, що приводить до швидкого зростання пропозиції на біржі при відносно стабільному попиті, і відповідно приводить до зниження цін.

Торгівля на біржі здійснюється публічно шляхом викриків у обумовленому місці, яке називається кільцем (у західноєвропейських країнах) чи ямою (в США).

**Міжнародні аукціони** спеціалізуються на збуті реальних товарів зі строго індивідуальними властивостями. *Міжнародний товарний аукціон* – це спеціально організовані, періодично діючі в певних місцях ринки, на яких шляхом публічних торгів в завчасно обумовлені терміни та в спеціально визначеному місці проводиться продаж раніше оглянутих товарів, які переходять у власність покупця.

У міжнародній торгівлі склалася досить обмежена номенклатура товарів, що продаються з аукціонів: продовольство (чай, кава, вина), хутро, овеча вовна, шкіра, каучук, квіти, предмети мистецтва і старовини (антикваріат), тварини, продукція рибальства й ін.

На аукціонах прийняті від продавців товари сортуються в залежності від якості на партії (лоти), з кожної партії вибирається зразок, а лоту привласнюється номер. Товари, що продаються на аукціонах, бувають масовими і одиничними, але їхньою загальною рисою являється неоднорідність партій чи окремих екземплярів, тобто їх не можна купувати без попереднього огляду одиниці товару (лоту), що продається.

Найбільше значення мають: австралійські і новозеландські аукціони (з вовни), чайні аукціони в Калькутті (Індія), Джакарті (Індонезія), Момбасі (Кенія), Коломбо (Шрі-Ланка), центром аукціонної торгівлі каучуком є Сінгапур, хутром – Санкт-Петербург, антикваріатом – Крісті (Christie) і Сотбі (Sotheby) в Лондоні.

Торги на аукціонах проводяться або з підвищенням ціни, або зі зниженням ціни («голландський аукціон») (рис. 3.2).

Аукціонні торги	
<b>Види</b>	<b>Способи</b>
З пониженням цін	Гласний
З підвищенням цін	Негласний
	Автоматизований

**Рисунок 3.2 – Види і способи ведення аукціонних торгів**

Перевага аукціонної форми продажу полягає в тому, що проведення аукціонів дозволяє продавати значну кількість товарів у короткий період, визначати попит ринку на даний момент. Розклад аукціонів на рік установлюється міжнародною Федерацією (по конкретному товару, наприклад, по хутру міжнародною хутряною федерацією) за узгодженням з аукціонними компаніями світу.

**Міжнародні торги** – метод розміщення замовлень купівлі-продажу або підяду, при якому покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (підрядчиків) на товар (роботи) з раніше визначеними у спеціальному документі – тендері техніко-економічними характеристиками і після порівняння отриманих пропозицій укладає договір з тим продавцем (підрядчиком), що запропонував більш вигідні умови для покупця (замовника).

За допомогою торгів закуповується різне обладнання, машини, транспортні засоби, устаткування зв'язку, прилади і лабораторна апаратура, а також розміщуються підряди на будівництво виробничих і соціальних об'єктів.

Звичайно *кваліфікаційні вимоги розбиваються на дві групи:*

- 1) Технологічні, які зв'язані зі здатністю оферентів виконати замовлення на високому науково-технічному рівні;
- 2) Фінансові, які включають такі питання:
  - надійне фінансове положення оферента;
  - масштаби підрядної чи торгової діяльності, яку він здійснює;
  - здібність дотримуватися національних вимог, які пов'язані з здійсненням фінансових операцій в іноземній валюті.

Виходячи з мотивів, цілей та статусу замовників, найбільш поширеними *видами торгів* в теперішній час являються: відкриті торги; відкриті торги з попередньою кваліфікацією; закриті торги («торги за запрошенням»); одиничні торги.

В основоположному документі з питань торгів ГАТТ вказуються три види торгів: відкриті, в яких можуть прийняти участь всі зацікавлені постачальники; торги, «з відбором учасників», в яких

можуть приймати участь лише запрошені постачальники; одиничні торги.

В документах ЄС тендерні процедури поділяються на: відкриті; обмежені, до яких допускаються лише запрошені організаторами; «процедури з завчасним конкурсним відбором», в яких після загального запрошення відбувається завчасна кваліфікація oferentів; процедури переговорів без «завчасного конкурсного відбору», тобто вступ в торгові переговори з підприємцем, якого вибрав замовник.

У *відкритих торгах* можуть взяти участь усі бажанчі фірми. Оголошення про проведення торгів публікуються покупцями (замовниками) у газетах або спеціалізованих журналах, тому часто такі торги називаються *публічними*. Про великі торги з'являється за 2-4 місяця до дня проведення, про звичайний – за 1-1,5 місяця, про невеликі – іноді за 20 днів. Звичайно вони проводяться при розміщенні замовлень на відносно просте оснащення і послуги. У день закриття торгів у присутності всіх учасників керівники тендерних комітетів відкривають пакети з пропозиціями, а також повідомляють запропоновані учасниками ціни та рішення тендерних комітетів про передачу замовлень переможцям. Такі торги називають *гласними*. Результати таких торгів публікуються у пресі.

Запрошення до участі в *закритих торгах* розсилаються влаштовувачами найбільш відомим постачальникам і підрядчикам, що користуються високим авторитетом на світовому ринку. Закриті торги звичайно проводяться при постачанні дорогого устаткування з високими технічними характеристиками і на складні підрядні роботи, що вимагають високої кваліфікації. Тендерні комітети не проводять публічного розкриття пропозицій і не повідомляють ні складу учасників, ні запропонованих ними умов. Рішення про передачу замовлень не публікується, а з'являється переможець у конфіденційній формі. Такі торги є *негласними*.

Ухвалення рішення і присудження замовлення відбувається через визначений період часу (іноді до 8-10 місяців) після ретельної перевірки відповідності всіх пропозицій поставленим умовам. Для виграшу торгів на постачання устаткуванням вирішальне значення має рівень цін і умови платежу, а для виграшу торгів на створення об'єктів будівництва – ціна продукції, термін виконання, рівень експлуатаційних послуг, надійність запропонованих методів будівництва.

### 3.6 Особливості ціноутворення на світових товарних ринках

Світовий ринок характеризується попитом, пропозицією й особливою системою цін, що встановлюються в результаті їхньої взаємодії – *світовими цінами*.

**Міжнародна (світова) ціна** – це грошовий вираз інтернаціональної вартості виробництва. У більш *практичному плані світова ціна* – це ціна, за якою здійснюються великі комерційні роздільні експортно-імпорتنі операції з оплатою у вільно-конвертованій валюті. Ключовою особливістю міжнародної ціни на відміну від внутрішньої є множинність, коли по одному й тому ж товару можуть встановлюватися різні ціни або ціна різного рівня.

На практиці **світові ціни** – це експортні ціни основних постачальників конкретного товару й імпорتنі ціни, сформовані в найважливіших центрах торгівлі конкретним товаром. Якщо по сировинних товарах ціну визначають країни-постачальники, то у відношенні готових виробів вирішальну роль грають ведучі фірми, що випускають і експортують визначені типи і види виробів, ціни яких можуть бути використані як світові. Наприклад, на пшеницю світовими цінами є експортні ціни Канади; на пиломатеріали – експортні ціни Швеції; на каучук – ціни Сінгапурської біржі каучуку; кольорові метали – ціни Лондонської біржі кольорових металів; на хутро – ціни Лондонського і Санкт-Петербурзького аукціонів; чай – експортні ціни в Калькутті, імпорتنі в Лондоні. Рух цін на окремі товари відображає вплив на виробництво і збут товарів багатьох *факторів* (рис. 3.3).

Тривалість руху товару від виробника до споживача	<b>Фактори, що впливають на формування світової ціни</b>	Цикл, у якому знаходиться світова економіка
Закон вартості		Діяльність монополій
Сезонні коливання		Політична стабільність в країні
Ціни місцевих фірм конкурентів		Особливості виробничого процесу
Величина попиту		Посередники та покупці
Надбавки та знижки на користь посередника		Обсяги ринку
Витрати виробництва		Імідж виробника
Транспортні витрати		Рівень і динаміка інфляції
Характер регулювання економіки державою		Перемінні курси обміну валют

Рисунок 3.3 – Основні фактори, що впливають на формування світової ціни

Ціноутворення на світових товарних ринках відрізняється від національного ціноутворення: ціни на експорт та імпорт встановлюються звичайно в ході переговорів, причому за їх основу беруться світові ціни.

У міжнародному обміні практикуються кілька **способів встановлення і фіксації цін**, зв'язаних з особливостями купівлі-продажу (рис. 3.4).

<b>За напрямками товарних потоків</b>	<b>За умовами розрахунків</b>	<b>За повнотою урахування витрат</b>
Експортні	Комерційні	Нетто
Імпортні	Програм допомоги	Споживання
	Трансфертні	
<b>ЦІНИ</b>		
<b>За характером реалізації</b>	<b>За мірою фіксації (контракти)</b>	<b>За рівнем інформованості</b>
Оптові	Тверді	<i>Такі, що публікуються</i>
	Рухомі	<i>Довідкові</i>
Роздрібні	Змінні	Біржове котирування
		Аукціонів
	3 наступною фіксацією	Статистичні
		Фактичних угод
		Пропозицій великих фірм
		Розрахункові

**Рисунок 3.4 – Систематизація цін у міжнародній торгівлі**

У випадку, якщо інформація, необхідна для обґрунтування ціни, відсутня, використовують **розрахункові ціни**. Розрахунок може виконуватися на базі даних про витрати на виробництво продукції або з використанням публікованих статистичними відомствами багатьох країн індексів експортних і імпортних цін. (Індекси цін – це відносні показники, що характеризують зміни цін протягом визначеного періоду часу).

В умовах товарного виробництва можливі різні **принципи встановлення зовнішньоторговельних цін**:

- на базі власних витрат виробництва;
- за економічними результатами використання товару;
- виходячи з рівня попиту;
- орієнтуючись на рівень цін конкурентів.

1) Встановлення цін **на базі власних витрат виробництва** означає, що експортна ціна на продукцію визначається, як сума витрат виробництва (вартість сировини, матеріалів, палива, амортизаційну частину вартості машин і споруджень, заробітну плату), середнього прибутку і різних надбавок і знижок, зв'язаних зі станом кон'юнктури, умовами постачання і платежу, комерційними ризиками, вимогами покупця до виготовлення і приймання товару.

Облік витрат виробництва здійснюється на основі калькуляції. Основна відмінність експортної калькуляції від внутрішньої складається в додаткових витратах по збуту, а саме: комісійна винагорода продавців і представників; імпорتنі митні витрати в країні покупця; транспортні витрати; витрати на фінансування; витрати по страхуванню товару; витрати по упаковуванню; резерви, необхідні для покриття непередбачених ризиків; витрати по укладенню контракту, оформленню сертифікатів і інших паперів.

На практиці існують два основних підходи до використання даного методу при визначенні ціни:

- 1) з використанням повних витрат виробництва;
- 2) з використанням граничних витрат виробництва.

Суть першого методу складається у визначенні сукупності витрат на одиницю продукції, тобто повних витрат виробництва. До отриманої суми сукупних витрат додається процентна надбавка у виді прибутку, що фірма розраховує одержати.

При встановленні ціни товару на основі методу граничних витрат враховуються тільки ті витрати, що мають безпосереднє відношення до його виробництва.

2) Встановлення цін *за економічними результатами використання* (головним чином це стосується машинотехнічної продукції) передбачає зіставлення конкуруючих на ринку товарів шляхом виявлення періоду окупності і норми рентабельності або річних витрат по експлуатації. Якщо товар виробничого призначення не забезпечує покупцю норми прибутку на вкладені кошти, то продавець повинний або знизити продажну ціну до рівня, що забезпечує рентабельність у покупця, або поліпшити економічні показники пропонуваного виробу.

3) Відповідно *методу визначення цін з орієнтацією на попит*, ціна товару визначається виходячи тільки з попиту на нього, тобто з того, скільки покупець може і хоче заплатити за пропонуваний товар. Виробничі витрати розглядаються в цьому випадку як обмежувальний фактор, що показує, чи може товар продаватися за встановленою ціною з запланованим прибутком, чи ні. Даний метод успішно



використовується за умови наявності на ринку взаємозамінних товарів, що дозволяють покупцю порівнювати аналогічні товари між собою і робити для себе висновки.

4) Розрахунок експортних цін *по методу з орієнтацією на рівень конкуренції* виробляється в такий спосіб:

- з наявної бази даних роблять вибірку найбільш свіжих даних про ціни на товари конкурентів, аналогічні (порівнянні) тим, що ми бажаємо експортувати;
- заносять у заздалегідь приготовлену таблицю основні техніко-економічні показники того або іншого товару, включаючи умови постачання і ціни;
- за допомогою виправлень ціну експортованого товару приводять до умов реалізації на обраному ринку.

Оскільки конкуруючих товарів небагато, одержують усереднену ціну щодо всіх згаданих товарів. Ця ціна і є базою для переговорів з покупцями.

При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані також різноманітні знижки (табл. 3.5).

**Таблиця 3.5 – Знижки при визначенні контрактної ціни**

<b>Знижки</b>	<b>Умови надання</b>	<b>Середній розмір, %</b>
Загальна (проста)	- При укладенні угод на машини та стандартне обладнання з довідкової ціни (прейскурантної). - При поставках промислової сировини з довідкової ціни (коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит, а покупець згоден платити готівкою).	20-40 (30-40)  2-5
Сконто	При покупці товару за готівковий рахунок.	2-3
Бонусна (за оборот)	Постійним покупцям на основі спеціальної домовленості. В контракті встановлюється шкала знижок в залежності від досягнутого обороту, впродовж визначеного терміну (як правило року), а також порядок виплати сум на основі цих знижок.	15-30
За кількість чи серійність (прогресивна)	При покупці завчасно визначеної збільшуючої кількості товару.	-
Дилерська	Постійним представникам чи посередникам по збуту.	15-20
Спеціальні	- Привілейованим покупцям, в замовленнях яких особливо зацікавлені продавці. - Знижки на пробні партії і замовлення.	5-8

Продовження табл. 3.5

Знижки	Умови надання	Середній розмір, %
Експортні	При продажу товару іноземним покупцям поверх знижок, діючих для покупців внутрішнього ринку.	-
Сезонні	За покупку товару поза сезоном.	До 15
Приховані	- Знижки на фрахт. - Пільгові чи безготівкові кредити шляхом надання безкоштовних послуг.	- -
За повернення раніше купленого товару	При поверненні покупцем раніше купленого товару у даної фірми застарілої моделі.	25 - 30
При продажу раніше використуваного обладнання	При покупці раніше використуваного обладнання.	До 50

### 3.7 Міжнародна торгова політика

**Регулювання міжнародної торгівлі** здійснюється на певних рівнях, до яких відносять:

1. *Фірмовий* – це угода між фірмами про розподіл ринку сировини, матеріалів, збуту товарів, сфер впливу, цінової політики.

2. *Національний* – при якому зовнішня торгівля кожної країни здійснюється у відповідності з національно-правовим забезпеченням регулювання зовнішньоекономічної діяльності. В залежності від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють *протекціоністську* *торгову політику* і *політику вільної торгівлі*.

**Вільна торгівля** (free trade) – політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції та базується на усуненні будь-яких перешкод щодо ввезення та вивезення іноземних і вітчизняних товарів. Цю політику проводять країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил, що дає змогу місцевим підприємцям витримувати конкуренцію.

**Протекціонізм** (protectionism) – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики. Протекціонізм переважає в зовнішньоторговельній політиці країн, що розвиваються. Виділяють декілька *форм протекціонізму*:

- *селективний* – скерований проти окремих країн або окремих видів товарів;

- *галузевий* – скерований на захист окремих галузей, найчастіше сільського господарства;
- *колективний* – проводиться об'єднаннями країн щодо країн, які не входять у ці об'єднання;
- *прихований* – здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

Здебільшого країни проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, використовуючи як методи протекціонізму, так і політику вільної торгівлі. Для виправдання введення торговельних бар'єрів протекціоністи наводять такі аргументи:

1) *Необхідність забезпечення обороноздатності країни*. Захисні мита потрібні для збереження і посилення областей, що випускають стратегічні товари і матеріали, необхідні для оборони або ведення воєн.

2) *Збільшення внутрішньої зайнятості*. Збільшення сукупних витрат у результаті скорочення імпорту впливає на внутрішню економічний розвиток, оскільки викликає зростання доходів і зайнятості.

3) *Захист молодих областей*. Захисні мита необхідні для того, щоб дати можливість затвердитися новим галузям вітчизняної промисловості і стати ефективними виробництвами.

4) *Захист від демпінгу* – засіб фінансової нетарифної торговельної політики, що полягає в просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче нормального рівня цін, існуючого в цих країнах. Демпінг може здійснюватись як за рахунок ресурсів окремих фірм, що збувають надлишкову продукцію за демпінговими цінами (нижче її собівартості) щоб опанувати зовнішній ринок своєї продукції, так і за рахунок державних субсидій експортерам.

Незважаючи на всю переконливість аргументів на користь вільної торгівлі, у дійсності використовується велика кількість *торговельних бар'єрів*.

1) *Мита* – акцизні податки на імпортні або експортні товари, що вводяться з метою одержання доходів або для захисту місцевих виробників, а також забезпечення федерального бюджету податковими надходженнями. Мита в Україні встановлюються відповідно до Закону України «Про єдиний митний тариф України».

2) *Система квотування (контингентування) товарів*. За допомогою імпортних квот встановлюються максимальні обсяги товарів, що можуть бути імпортовані за який-небудь період часу.

Низькі імпорتنі квоти цілком забороняють імпорту товару понад визначену кількість.

3) *Нетарифні обмеження*, що відповідно до прийнятої ООН класифікації включають міри, спрямовані на непряме й адміністративне обмеження імпорту з метою захисту визначених галузей національного виробництва. До них у даний час відносять більше 50 видів мір, основними з яких є: система ліцензування товарів, призначених для експорту або імпорту, встановлення високих стандартів і норм якості продукції, технічні бар'єри, державна монополія зовнішньої торгівлі, прикордонний режим, внутрішні податки і збори, дотації національному виробництву, субсидії, сертифікація товарів й ін. У взаємних відносинах іноді справа доходить і до введення ембарго – повної заборони на торгівлю з визначеною державою, на ввіз визначеного товару.

4) Останнім часом між різними країнами укладено понад 100 угод про «добровільні» експортні обмеження і встановлення мінімальних імпорتنих цін. «Добровільне» експортне обмеження припускає добровільне обмеження іноземною фірмою обсягу свого експорту у визначені країни в розрахунок на запобігання більш твердим торговельним бар'єрів. Специфіка «добровільних» експортних обмежень полягає в тому, що торговельний бар'єр, що захищає країну-імпортера, вводиться країною, що експортує.

3. *Міжнаціональний рівень* – проявляється в укладенні відповідних угод між державами, групами держав.

Аналізуючи процеси, що протікають у *світовій торгівлі*, варто підкреслити, що *лібералізація є її основною тенденцією* (відзначається значне зниження рівня мита, скасовано багато обмежень, квот і т.п.) Але існує цілий ряд *протиріч*, основне з яких – нарощування протекціоністських тенденцій на рівні економічних угруповань, торгово-економічних блоків країн, що протистоять один іншому.

4. *Наднаціональний рівень* – здійснює стратегію світового співтовариства чи заходів з регулювання міжнародної торгівлі шляхом створення міжнародних спеціальних інституціональних структур, відповідних угод: Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Міжнародний торговельний центр (МТЦ), Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Міжнародна торгова палата (МТП) та ін.

Розрізняють такі *види державного регулювання міжнародної торгівлі*: одностороннє; двостороннє; багатостороннє.

*Одностороннє регулювання* полягає у застосуванні методів впливу урядами країн в односторонньому порядку без погодження або

консультацій з торговими партнерами. Такі заходи вживають здебільшого під час загострення політичних відносин.

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

*Багатостороннє регулювання* передбачає узгодження і регулювання торгової політики багатосторонніми угодами. Найважливіше значення в регулюванні торгово-економічних відносин країн світової співдружності має *Генеральна угода про тарифи та торгівлю (ГАТТ)*. Договір про створення ГАТТ був підписаний 23 країнами в 1947 р. і набрав чинності в 1948 р. *ГАТТ* – багатостороння міжнародна угода, що містить принципи, правові норми, правила ведення і державного регулювання взаємної торгівлі країн-учасниць. Статті Генеральної угоди закріплювали *базові принципи торговельних відносин між державами* (табл. 3.6).

Діяльність ГАТТ здійснювалась шляхом проведення багатобічних переговорів, що поєднуються в раунди. З початку роботи ГАТТ до 1994 р. відбулося вісім торговельних раундів, результати яких привели до скорочення середнього мита (з 25-30% до 3-4%). 31 грудня 1995р. ГАТТ припинила своє існування, модифікувавшись у **Світову організацію торгівлі (СОТ)**.

*СОТ* – законодавча і інституціональна основа міжнародної торговельної системи, механізм багатостороннього узгодження і врегулювання політики країн-членів в сфері торгівлі товарами та послугами, врегулювання торговельних спірних питань і розробки стандартної зовнішньоторговельної документації. Угода про створення СОТ містить 29 правових документів і 25 міністерських декларацій, які визначають права і обов'язки країн в рамках багатосторонньої торговельної системи.

*Принципова різниця між СОТ і ГАТТ* полягає в тому, що:

1) ГАТТ була просто зведенням правил, багатосторонньою угодою, яка мала невеликий секретаріат. СОТ є постійною міжнародною організацією, що діє на основі угоди, ратифікованої країнами-членами, і має свою організаційну структуру.

2) ГАТТ як угода складалась зі сторін, які брали в ній участь. СОТ складається з країн-членів.

3) ГАТТ початково вважалась тимчасовою угодою, що діяла б до моменту створення СОТ. СОТ – постійно діюча організація.

**Таблиця 3.6 – Базові принципи торговельних відносин між державами**

<b>Принцип</b>	<b>Зміст</b>
Принцип торгівлі без дискримінації	Реалізується шляхом застосування: - режиму найбільшого сприяння, при якому країна забезпечує однаково сприятливі умови торгівлі для всіх учасників; - національного режиму, при якому імпортовані товари не можуть піддаватися дискримінації на внутрішньому ринку країни
Принцип вільної торгівлі	Реалізується шляхом проведення раундів багатосторонніх торговельних переговорів з метою ліквідації існуючих торговельних бар'єрів і створення умов для більш вільної торгівлі
Передбачуваність розвитку міжнародної торгівлі	Досягається двома шляхами: зв'язуванням тарифів по тарифних позиціях та забезпеченням прозорості національної торговельної політики. Система захисту національного виробництва має будуватися тільки на митних тарифах, а не на будь-яких інших комерційних чи адміністративних заходах. Використання кількісних обмежень (контингентування імпорту) є можливим лише у випадку гострого дефіциту платіжного балансу і для країн, що розвиваються
Принцип справедливої конкуренції	Реалізується через створення умов для справедливої конкуренції: однакові фіскальні правила та інші регламентації для товарів національного виробництва та імпортованих товарів; заборона демпінгу і дозвіл застосування антидемпінгових заходів; можливість нейтралізації експортних премій або субсидій за допомогою компенсаційних зборів; гармонізація методів розрахунку митної вартості товарів; недискримінація постачальників залежно від країни походження під час здійснення державних закупівель, тощо
Принцип сприяння розвитку та економічним реформам	Реалізується через надання можливості користування перевагами режиму найбільшого сприяння, системою розв'язання суперечок, що стимулює національний експорт та прискорює розуміння необхідності проведення економічних реформ. ГАТТ провадить двосторонні консультації (як перший крок до врегулювання суперечки), а за неможливості вирішення питання — створює спеціальні групи
Визнання регіональних торговельних угод	Існування регіональних торговельних угруповань (зона вільної торгівлі, митний союз) допускається як виняток за умови дотримання певних вимог, оскільки регіональна інтеграція повинна доповнювати багатосторонню торговельну систему, а не руйнувати її
Створення пільгових умов для країн, що розвиваються	Необхідність забезпечення того, щоб країни, що розвиваються, мали сприятливіші умови виходу на світові ринки, а розвинуті країни утримувались від заходів, що можуть ускладнювати експорт з названих країн
Особливі норми регулювання для текстилю та одягу	ГАТТ передбачає винятки стосовно текстилю та одягу, які забезпечують індустріально розвинутим країнам можливість встановлення квот на ці види товарів на основі угоди «Мультифібр» (МФА), загальні нормативні правила ГАТТ щодо текстилю й одягу набрали чинності з 2004 р.

4) ГАТТ була присвячена практично тільки торгівлі товарами. На СОТ покладені функції регулювання торгівлі не тільки товарами, але й послугами, включаючи такі специфічні, як права на інтелектуальну власність. СОТ крім принципів ГАТТ містить у собі Угоду про торгівлю послугами (ГАТС) і Угода по торговельних аспектах інтелектуальної власності (ТАІВ).

5) Система врегулювання спірних торговельних питань, що діяла в рамках ГАТТ була громіздкою й неефективною, оскільки дозволяла окремим країнам блокувати прийняття рішень. Система врегулювання торговельних спорів, що діє у СОТ, більш ефективна, оскільки дозволяє приймати багато рішень, що не можуть бути заблоковані окремими країнами, на автоматичній основі.

Таким чином, в наш час СОТ є головною міжнародною організацією, що регулює торгівлю товарами, послугами та інтелектуальною власністю. Це регулювання містить в собі реалізацію узгоджених принципів поведінки країн в міжнародній торгівлі та комплекс заходів, що проводяться під егідою СОТ з участю більшості країн світу.



### **Тема семінару: Світовий ринок товарів та послуг особливості його розвитку в сучасних умовах**

**Мета й завдання заняття:** надати загальну характеристику світовому ринку товарів та послуг зокрема; з'ясувати економічні основи та теорії міжнародної торгівлі, що існують; визначити місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин.

#### **План семінарського заняття**

1. Сутнісна характеристика світового ринку.
2. Особливості територіальної структури світового ринку.
3. Основні елементи функціональної структури світового ринку.
4. Характеристика сучасного світового ринку.
5. Товарні класифікації та номенклатури, що використовуються у МЕВ.
6. Першопричин, що породжують міжнародну торгівлю.
7. Основні теорії міжнародної торгівлі.
8. Сутність міжнародної торгівлі.
9. Характеристика принципів міжнародної торгівлі.
10. Систематизація форм міжнародної торгівлі
11. Механізм здійснення міжнародної торгівлі.
12. Методи міжнародної торгівлі.

13. Особливості ціноутворення на світових товарних ринках.
14. Особливості проведення політики вільної торгівлі.
15. Протекціоністська політика держави та її форми.
16. Використання торговельних бар'єрів у сфері міжнародної економічної діяльності.
17. Види державного регулювання міжнародної торгівлі.
18. Особливості функціонування Генеральна угода про тарифи та торгівлю (ГАТТ).
19. Базові принципи торговельних відносин між державами.
20. Світова організація торгівлі (СОТ) та особливості її створення.



### **Ключові поняття**

Світовий ринок; законі порівняльних переваг; теорію абсолютної переваги; теорія відносної переваги; теорія відносної забезпеченості факторами виробництва; міжнародна торгівля; зовнішня торгівля; механізм міжнародної торгівлі; експортні операції; імпортні операції; міжнародний ринок послуг; метод торгівлі; світова ціна; вільна торгівля; ГАТТ; СОТ.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Товар, який знаходиться на світовому ринку в фазі обміну, виконує інформаційну функцію. Як це пояснити?
2. У чому полягає зворотній вплив світового ринку на виробництво товарів та послуг?
3. Чи може оптимальне використання результатів НТР забезпечити стабільний розвиток країни?
4. Які об'єктивні та суб'єктивні чинники зумовлюють зростання обсягів міжнародної торгівлі?
5. Як впливають на попит та пропозицію зміни в умовах торгівлі та чому? Аргументуйте свою відповідь.
6. Як здійснюється розвиток конкурентоспроможності експорту в різних країнах світу?
7. Чому електронної торгівлі на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі стає її провідною рисою? Назвіть особливості електронної торгівлі.
8. На що розраховує держава обравши ліберальну чи протекціоністську зовнішньоторговельну політику?





## Ситуаційні завдання та вправи

### Завдання 1

Зовнішня торгівля України у 2009 р. характеризувалась такими даними, табл. 1 (млн дол США):

Таблиця 1

Показник	Країни СНД та Балтії	Інші країни	Разом
Експорт товарів	8841	6706	15547
Імпорт товарів	12913	6930	19843

Розрахуйте щодо кожної групи країн:

А) торговельний баланс;

Б) торговельний оборот;

В) відносну частку країн СНД та Балтії в українському експорті й імпорті;

Г) відносну частку інших країн в українському експорті та імпорті.

### Завдання 2

Експорт-імпорт послуг за країнами світу у 2007-2008 рр. подано у табл. 2 (млн. дол. США). Визначте показники динаміки торгівлі послугами: темпи приросту експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обігу.

Таблиця 2

Країни	Експорт		Імпорт	
	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.
Росія	3410,6	3851,6	696,7	894,2
Велика Британія	546,8	695,1	610,5	863,4
Швейцарія	510,2	618,0	174,2	258,0
США	442,6	555,2	437,2	426,3
Кіпр	406,9	637,3	389,8	661,4
Німеччина	380,9	547,1	339,4	511,5
Китай	38,3	70,2	15,3	21,1
Японія	11,8	19,6	9,6	28,3
<i>Світ</i>	<i>9038,9</i>	<i>11741,3</i>	<i>4980,6</i>	<i>6468,0</i>

#### **Примітка:**

1. *темпи росту:*

- темпи росту експорту

$$T_{p.e.} = E_{z.p.} / E_{б.p.} * 100\%$$

де  $T_{p.e.}$  – темпи росту експорту;

$E_{z.p.}$  – обсяг експорту в звітному році;

$E_{б.p.}$  – обсяг експорту в базисному році.

2. *темпи приросту:*

- темпи приросту експорту

$$T_{np.e.} = T_{p.e.z.p.} / T_{p.e.б.p.} * 100\%$$

де  $T_{np.e.}$  – темпи приросту експорту;

$T_{p.e.z.p.}$  – темпи росту експорту за звітний рік;

$T_{p.e.б.p.}$  – темпи росту експорту за базисний рік.

### Завдання 3

Затрати праці (у годинах) на виробництво печива та цукерок в Україні та Польщі такі (табл. 3):

Таблиця 3

Країна	Продукція	
	Печиво	Цукерки
Україна	12	4
Польща	2	8

А. У виробництві якого товару Україна має відносну перевагу і чому?

Б. Розрахуйте альтернативну ціну цукерок, виражену через ціну печива, для України та для Польщі.

В. В якому інтервалі буде знаходитись ціна рівноваги на цукерки у випадку розвитку торгівлі між двома країнами?

Г. Якщо відносна ціна рівноваги на цукерки внаслідок торгівлі буде дорівнювати 4, на якому з товарів буде спеціалізуватися кожна з країн і чому?

Д. Підрахуйте вигравш Польщі від торгівлі, якщо вона буде спеціалізуватися на виробництві печива.

#### Примітка:

Межі, у яких повинне встановлюватися співвідношення світової ціни на товар  $i$  між країною 1 і країною 2 (в умовах вільної торгівлі) визначаються нерівністю:

$$P_{oi(\text{експ})} < P_{wi} < P_{oi(\text{імн})}$$

де  $P_{wi}$  - світова ціна товару  $i$ ;

$P_{oi(\text{експ})}$  - відносна (альтернативна) ціна товару  $i$  у країні-експортері даного товару;

$P_{oi(\text{імн})}$  - відносна (альтернативна) ціна товару  $i$  у країні-імпортері даного товару.

У випадку, якщо задані обсяги виробництва товарів на одиницю витрат, відносна (альтернативна) ціна одиниці товару 1, виражена через вартість товару 2 складе:

$$P_1 = \frac{V_1}{V_2}$$

де  $V_1$  й  $V_2$  - відповідно можливий максимальний обсяг виробництва товару 1 на одиницю витрат і можливий максимальний обсяг виробництва товару 2 на аналогічну одиницю витрат у розглянутій країні.

Щоб торгівля була взаємовигідною, ціна якого-небудь товару на зовнішньому ринку повинна бути вище, ніж внутрішня ціна рівноваги на той же товар у країні-експортері, і нижче, ніж у країні-імпортері.

### Завдання 4

Затрати робочого часу в Україні та Німеччині на виробництво товарів А, Б, В, Г такі (табл. 4):

Таблиця 4

Товар	Країна	
	Німеччина	Україна
А	3	36
Б	6	54
В	12	72
Г	45	90

А. За якими товарами Німеччина має найбільшу та найменшу абсолютну перевагу перед Україною?

Б. Якщо німецька заробітна плата в 7 разів вище української, які товари будуть продукуватися у Німеччині, а які — в Україні?

В. Покажіть вигідність торгівлі для кожної з країн.

Г. Як зміниться торгівля, якщо різниця у заробітних платах скоротиться до 6 разів

### **Завдання 5**

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.

А. Якщо в США 180 млн працівників та 300 млн га землі, а в Мексиці — 60 млн працівників та 75 млн га землі, то в якому співвідношенні буде здійснюватись торгівля двома товарами між США та Мексикою?

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

### **Завдання 6**

Українська ферма продукує пшеницю та молоко, для чого максимально може використати 800 год. праці та 1200 га землі. Виробництво 1 т пшениці потребує 20 год. праці та використання 10 га землі. Виробництво 1 т молока потребує 8 год. праці та 16 га землі.

А. Які фактори виробництва відносно більш інтенсивно використовуються для виробництва пшениці? Які — для молока?

Б. Чи може ферма виробити 50 т молока та 90 т пшениці одночасно?

### **Завдання 7**

Розглянемо дані по двох країнах, що наведені у табл. 5 (цифри показують витрати праці, що необхідні для виробництва вказаних товарів).

*Таблиця 5*

	<b>Країна А</b>	<b>Країна Б</b>
1 одиниця товару X	1 година	4 години
1 одиниця товару У	3 години	8 годин

Які будить напрямки експорту та імпорту, якщо країни почнуть торгувати:

- а) країна А буде експортувати як товар X, так і товар У в країну Б;
- б) країна А буде імпортувати товар X та експортувати товар У;
- в) країна А буде імпортувати товар У та експортувати товар X;
- г) країна А буде імпортувати як товар X, так і товар У?

### **Завдання 8**

Автомобільне колесо коштує в Україні 100 дол. США, у Польщі – 80 дол., у Росії – 60 дол. Україна – маленька країна, і її зовнішня торгівля не впливає на рівень світових цін.

А. В Україні вводиться 100-відсотковий адвалорний тариф на імпорту коліс із Росії та Польщі. Чи буде Україна продовжувати імпортувати колеса?

Б. Якщо після цього Україна утворить митний союз з Росією, чи буде вона сама виробляти або імпортувати їх?

В. Який ефект – створення торгівлі чи відхилення торгівлі – виникає при заснуванні митного союзу між Україною і Росією?

Г. Припустимо тепер, що в Україні вводиться 50-відсотковий, а не 100-відсотковий адвалорний тариф на імпорту коліс із Росії та Польщі. Чи буде Україна продовжувати імпортувати колеса?

Д. Якщо тепер Україна утворить митний союз з Польщею, чи буде вона сама продукувати колеса або імпортувати їх?

Е. Який ефект – створення торгівлі чи відхилення торгівлі – виникає при заснуванні митного союзу між Україною та Польщею?

### **Завдання 9**

Україна вводить тариф на імпорту кави у розмірі 20 ум. од. за тону. На основі даних, наведених у табл. 6, розрахуйте наступні величини:

1. Обсяг експорту кави Бразилії.
2. Вартість експорту кави Бразилії.
3. Розмір надходжень до державного бюджету України від тарифних зборів.

*Таблиця 6*

<b>Показники</b>	<b>Дані</b>
Світова ціна на каву	300 ум. од. за 1 т.
Обсяг внутрішнього споживання	8 млн. т.
Обсяг внутрішнього виробництва	20 млн. т.

### **Завдання 10**

Українське підприємство з виробництва меблів хоче придбати у німецької компанії ліцензії на виготовлення певних зразків меблів, які користуються попитом на ринку даної країни. Визначити ціну ліцензії на базі роялті за даними, наведеними у табл. 7.

*Таблиця 7 – Розрахунок ціни ліцензії на базі роялті*

<b>Рік</b>	<b>Обсяг випуску в рік, шт.</b>	<b>Ріст цін (інфл.)</b>	<b>Ціна за од. продукції, дол. США</b>	<b>Обсяг продажу ліцензіата в рік, дол. США</b>	<b>Ліцензійні відрахування (1,3%), дол.</b>
1	0	1,0000	770	0	?
2	0	1,0110	778	0	?
3	2500	1,0221	787	1967583	?
4	7500	1,0334	796	5967679	?
5	10000	1,0447	804	8 044 431	?
6	10000	1,0562	813	8132920	?
7	10000	1,0678	822	8 222 382	?
Разом	40000			32334995	?

Ціна одиниці продукції = 770 дол. США. Величина роялті = 1,3%, відсоток інфляції в рік = 1,10%

### Завдання 11

Українське підприємство з виробництва меблів хоче придбати у німецької компанії ліцензії на виготовлення певних зразків меблів, які користуються попитом на ринку даної країни. Визначити ціну ліцензії за паушальною оплатою за даними, наведеними у табл. 8.

Банківська ставка = 7,5%. Відсоток інфляції в рік – 1,1% (відповідно збільшується банківська ставка)

**Таблиця 8 – Розрахунок ціни ліцензії за паушальною формою оплати**

Рік	Обсяг випуск У в рік, шт.	Ліцензійні відрахування на базі роялті, дол. США	Ріст цін (інфл.)	Банківська ставка (дисконт), %	Коефіцієнт дисконтування	Дисконтовані ліцензійні відрахування, дол. США
1	0	0	1,0000	7,50	0,8653	?
2	0	0	1,0110	7,58	0,8640	?
3	2500	25579	1,0221	7,67	0,8627	?
4	7500	77580	1,0334	7,75	0,8613	?
5	10000	104 578	1,0447	7,84	0,8600	?
6	10000	105728	1,0562	7,92	0,8586	?
7	10000	106891	1,0678	8,01	0,8572	?
Разом	40000	420355				?

#### **Примітка:**

*Роялті* – це ліцензійна винагорода у формі періодичних відрахувань (частка від прибутку або суми продажу продукції, виробленої за ліцензованою технологією). У чистому вигляді або у поєднанні з іншими видами платежів зустрічається найчастіше - до 90% усіх ліцензійних угод. Роялті, як правило, сплачується наприкінці року, починаючи з моменту випуску нової продукції.

*Паушальна оплата* – це сплата твердої зафіксованої суми ліцензійної винагороди єдинократно або у 2-3 заходи. Ця форма зустрічається дуже рідко, як правило, під час розробки технології на рівні ідеї.

### Завдання 12

Підприємство укладає зовнішньоторговельну угоду з іноземною фірмою у 2009 році на експорт хутра. На основі наступних даних (табл. 9, тис. грн.) необхідно визначити експортну ціну на хутро з використанням принципу власних витрат виробництва у міжнародному ціноутворенні.

*Таблиця 9*

Показники	Розрахунок
1. Собівартість і прибуток підприємства	406,25
2. Сума акцизу за ставкою 35 %	?
3. Вільна оптова ціна підприємства без ПДВ	?
4. Сума ПДВ за ставкою 20 %	?
5. Вільна оптова відпускна ціна підприємства	?
6. Торговельна надбавка 25 %	?
7. Експортна ціна виробу	?

### **Завдання 13**

Підприємство укладає зовнішньоторговельну угоду у 2006 році з іноземною фірмою на поставку обладнання у 2009 році за цінами на умовах «ковзання». На дату укладання контракту:

- Базисна ціна товару складала 10 млн. ум. од.
- Витрати на сировину – 45 %.
- Витрати на зарплату – 40 %.
- Постійні витрати – 15 %.
- Індекс цін на сировину за період «ковзання» – 1,54.
- Індекс цін на заробітну плату за період «ковзання» – 1,2.

На основі наведених даних розрахуйте, яку суму імпортер має сплатити експортеру у 2006 році за придбання обладнання.

#### **Примітка:**

Під «умовами ковзання» розуміють умови перерахунку базової ціни в кінцеву, за якою замовник розраховується з постачальником. У своїй пропозиції фірма вказує ціну і дату пропозиції (базисна ціна), порядок розкладання цієї ціни на складові елементи. У контракті, фіксуються наступні погоджені в переговорах умови: базисна ціна, питома вага її складових елементів; ціни матеріалів до моменту висновку угоди, тобто базові ціни і ставки; умови ковзання. Залежність кінцевої ціни від зміни цін на матеріали і тарифів заробітної плати встановлюють за формулою:

$$P_1 = P_0(A(a_1/a_0) + B(\theta_1/\theta_2) + C),$$

де  $P_1$  – кінцева ціна устаткування;  $P_0$  – базова ціна;  $A$  – частка в ціні витрат на матеріали;  $B$  – частка витрат на заробітну плату;  $C$  – незмінна частина ціни;  $a_0$  – базова ціна (індекс цін) матеріалів;  $a_1$  – ціна матеріалів за період ковзання, тобто під час виконання замовлення;  $\theta_0$  – базові ставки (індекс) заробітної плати;  $\theta_1$  – зміна тарифів зарплати за період виконання замовлення.

### **Завдання 14**

Уважно прочитайте текст кейсу «Торгівля Шрі-Ланки» та надайте відповіді на запитання.

Шрі-Ланка, що в перекладі означає «блискуча земля» є острівною державою біля південного краю півострова Індостан, площею 65,5 тис. км<sup>2</sup> та з населенням понад 16 млн. осіб. Характеризується гарячим тропічним кліматом з двома періодами мусонів, але в гірських районах досить прохолодно, бувають заморозки. Відома в Європі під назвою Цейлон від початку XVI ст. і до 1972 р. Шрі-Ланка за багатьма аспектами є типовим прикладом більшості країн, що розвиваються: низький дохід на душу населення (близько 420 дол. США на рік), значна залежність від експорту небагатьох сировинних товарів, недостатня валютна виручка для закупівлі необхідного споживчого та промислового імпорту й високий рівень безробіття. Але за деякими показниками якості життя вона займає досить високе місце: рівень грамотності (87%) — один із найвищих в Азії; рівень харчування, медичного обслуговування та розподілу доходів — один із найвищих у «третьому світі»; середня очікувана тривалість життя (71 рік) є однією з найвищих у слабозвинутих країнах (СРК); темпи зростання населення, які становлять в останнє десятиліття 1,5% на рік, — серед найнижчих у світі.

Хоча Шрі-Ланка досягла незалежності лише 1948р., у неї є тривала документована історія міжнародної торгівлі: цар Соломон послав свої галери у Шрі-Ланку для купівлі дорогоцінних каменів, слонів та павичів, країна посилала своїх послів імператорові Клавдію в Римську імперію, а пізніше встановила торгові відносини з Китаєм. Одна за одною європейські держави завойовували острів, щоб одержувати

продукти, яких у них не було (корицю, гвоздику, кардамон, чай, каучук, кокосові горіхи та ін.). З моменту досягнення незалежності Шрі-Ланка розглядала політику міжнародної торгівлі як засіб, що сприяє розв'язанню проблем дефіциту іноземної валюти, надзвичайної залежності від одного продукту та одного ринку і недостатнього росту обсягів виробництва та зайнятості. До 1975 р. понад 1/2 валютної виручки в країну надходило від продажу чаю. Це робило її уразливою з двох боків. По-перше, світовий попит на чай зростає не так швидко, як на багато інших товарів, особливо промислових. По-друге, ціни на чай зазнають значних коливань залежно від урожайності або у зв'язку зі стихійними лихами у будь-якій країні — експортері чаю. Були випадки, наприклад, коли оптова ціна чаю з року в рік змінювалась на 90%. Оскільки Шрі-Ланка колись була англійською колонією, то і після 1948 р. третина її експорту надходила у Великобританію. Це робило країну потенційно уразливою перед англійськими політичними вимогами та економічними спадами.

З 1948 р. до 1960 р. Шрі-Ланка майже не намагалася змінити ступеня своєї залежності від експорту чаю, каучуку, кокосових горіхів для оплати імпорту продуктів харчування та промислових товарів. З 1960 р. і до зміни уряду в 1977 р. акцент робився на обмеженні імпорту для стимулювання місцевого виробництва та економії іноземної валюти. Надалі увагу було звернено на розвиток нових галузей, які могли б експортувати частку своєї продукції, і таким чином заробляти валюту.

Рішення про розвиток експорту нетрадиційних товарів ставить питання про те, які це мають бути товари і як змусити фірми продукувати їх для закордонних ринків. У 1977 р. новообраний уряд Шрі-Ланки вжив численних заходів до пом'якшення обмежень на імпорт, щоб визначити, де є конкурентні переваги. Влада вважала, що галузі, які витримали конкуренцію з імпортом, виявляться найбільш конкурентоспроможними на експортних ринках. Відділ розвитку експорту міністерства промисловості досяг значних результатів у створенні *методики визначення продукції, яка придатна для розробки та просування на експорт*.

Одним із шляхів вибору товарних груп було виявлення нетрадиційних товарів, які вже експортувалися в незначному обсягу. Відділ розвитку експорту (ВРЕ) намагався також віднайти інші товари, які мали потенційні дані для конкуренції за кордоном. Спочатку було визначено товари, для виробництва яких необхідна велика кількість низько кваліфікованої та кваліфікованої робочої сили, тому що: 1) собівартість робочої сили у Шрі-Ланці була низькою; 2) робоча сила мала досить пристойний освітній рівень; 3) рівень безробіття та неповної зайнятості був високим. ВРЕ зустив цю групу товарів так, щоб до неї входили тільки вироби, для виробництва та упакування яких країна мала місцеві сировинні матеріали. Це розглядалось як важливий показник конкурентоспроможності, оскільки було надто дорого імпортувати матеріали для переробки та експорту.

Нарешті ВРЕ дослідив кон'юнктуру на ринках, де Шрі-Ланка мала найбільші можливості збуту. Дослідження базувалось на аналізі попиту на ринках двох типів: 1) на тих, де країна має особливі ринкові пільги і, таким чином, мінімальні торгові бар'єри; 2) на близько розташованих до Шрі-Ланки ринках, що обслуговуються з мінімальними транспортними витратами. Було виявлено 17 пріоритетних товарів залежно від їх експортного потенціалу та вигод, які передбачалися для країни. До пріоритетних видів товарів було віднесено такі: перероблений чай (у пакетах та розчинний); готовий одяг (сорочки, піжами та сукні); хімічні похідні кокосової олії; харчові жири; велосипедні шини та камери; інші гумові вироби, наприклад автомобільні шини та камери, а також парусинове взуття, консервовані ананаси, керамічні вироби, морепродукти (омари та креветки), вироби місцевих виробників та дорогоцінні камені.

Визначення найбільш конкурентоспроможних галузей спонукало деяких бізнесменів розглянути можливість капітальних вкладень у нові галузі. Крім того, уряд

започаткував зони промислового розвитку. Компанії, що займалися виробництвом у цих зонах та експортували з них свою продукцію, могли розраховувати на звільнення від податків протягом 10 років та одержання податкових пільг на 15 років залежно від розміру інвестицій та кількості робітників. Вони могли також ввозити товари та комплектуючі вироби без оплати податків на імпорт у момент ввезення. Першими промисловцями, які скористалися цими стимулами, були виробники текстильних виробів та взуття, які мали доступ на американський та європейські ринки. Державну підтримку дістали також такі види бізнесу, як виробництво полівінілхлоридної плівки, ковдр, пристроїв введення інформації. Шрі-Ланка також обмежила ввезення великих споживчих товарів, але дозволила безперешкодне ввезення невеликих виробів, наприклад наручних годинників, вважаючи, що їх так чи інакше ввезуть контрабандою.

В результаті у Шрі-Ланці внаслідок появи нових галузей частка обробної промисловості у загальному експорті зросла, а частка виробництва чаю впала, відбулося також розосередження експортних ринків; усе більшого значення стали набувати ринки США, Східноазійського регіону (САР), Німеччини та Індії. Якщо колись третина експорту надходила до Англії, то тепер жодна з країн не одержує більше 15 % продукції Шрі-Ланки.

#### **Запитання до кейсу:**

- 1) На які теорії торгівлі спиралися ланкійські посадові особи, розробляючи торгову стратегію своєї країни?
- 2) Чому Шрі-Ланці або будь-якій іншій країні недостатньо товарів та послуг, що виробляються на її території? Чому їм взагалі необхідно торгувати?
- 3) З якими ризиками може стикнутися в майбутньому Шрі-Ланка, якщо вона буде намагатися стати більш незалежною від зовнішнього середовища?
- 4) Які, на вашу думку, фактори економічного розвитку слід контролювати уряду Шрі-Ланки, щоб запобігти зниженню ролі торгівлі товарами в міжнародному бізнесі?



## Тема 4

### Світовий фінансовий ринок



#### Методичні рекомендації до вивчення теми

#### 4.1 Сутність, передумови створення та структура світового фінансового ринку

**Світовий фінансовий ринок** – система відносин попиту і пропозиції щодо фінансового капіталу, що функціонує у міжнародній сфері в якості покупних і платіжних засобів, кредитів, інвестиційних ресурсів.

*Суб'єктами* цих відносин виступають держава, а також ті, хто бажає передати в користування вільні фінансові ресурси, ті, які потребують інвестицій, та фінансові посередники, які на стабільній, впорядкованій основі забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів серед учасників ринку.

*Метою* утворення та функціонування світового фінансового ринку є акумулювання та ефективне розміщення заощаджень в світовій економіці, стан якої, своєю чергою, значною мірою зумовлений ефективністю переливу інвестиційних коштів від тих, хто має заощадження, до тих, у кого на цей момент є потреба в капіталі. Чим різноманітніша з точки зору суб'єктів і розмірів структура заощаджень та можливостей інвестицій, тим більшою є необхідність в існуванні фінансового ринку.

Необхідними *передумовами* для створення світового фінансового ринку були:

- 1) господарська самостійність підприємств;
- 2) перехід до нової системи організації грошових потоків у світовій економіці;
- 3) ліквідація державної монополії на використання заощаджень населення;
- 4) рівноправність всіх учасників фінансового ринку;
- 5) формування та вдосконалення дворівневої банківської системи;
- 6) утворення інфраструктури фінансового ринку за рахунок різних фінансових посередників;
- 7) утворення сучасної технічної бази, що обслуговує функціонування національних фінансових ринків.

Світовий фінансовий ринок виконує наступні *функції*:

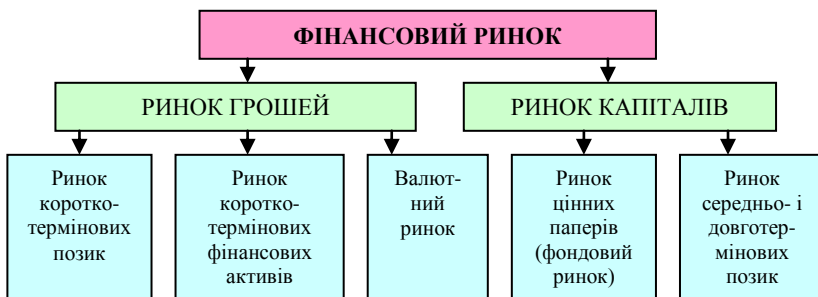
1) забезпечує таку взаємодію продавців і покупців фінансових активів, в результаті якої встановлюються ціни на фінансові активи, що врівноважують попит і пропозицію на них (при цьому на ефективно діючому фінансовому ринку формується рівноважна ціна на фінансовий актив, яка задовольняє і інвесторів, і емітентів, і фінансових посередників);

2) запроваджує механізм викупу в інвесторів належних їм фінансових активів і тим самим підвищує ліквідність цих самих активів (чим ефективніше функціонує фінансовий ринок, тим вищу ліквідність він забезпечує фінансовим активам, що перебувають в обігу на ньому, оскільки будь-який інвестор може швидко і практично без втрат у будь-який момент часу перетворити фінансові активи на готівку);

3) сприяє знаходженню для кожного з кредиторів контрагента угоди, а також істотно зменшує витрати на проведення операцій та інформаційне забезпечення (фінансові посередники, здійснюючи великі обсяги операцій з інвестування та залучення коштів, зменшують для учасників ринку витрати і відповідні ризики від проведення операцій з фінансовими активами).

На світовому фінансовому ринку постійно відбуваються процеси акумуляції, розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів серед галузей економіки різних країн. Передача фінансових ресурсів від одних суб'єктів ринку до інших відбуваються через різні фінансові інструменти, які для інвесторів є фінансовими активами, а для тих, хто потребує інвестицій і виступає емітентом фінансових активів, є зобов'язаннями.

**Структуру світового фінансового ринку можна подати в такий спосіб (рис. 4.1):**



**Рисунок 4.1 – Структура фінансового ринку**

На *ринку грошей* продаються і купуються грошові кошти на короткий термін. До ринку капіталів належать довготермінові капітали, тобто вкладання коштів на триваліший період часу.

*Ринок короткотермінових банківських кредитів* (ринок позичкового капіталу) охоплює відносини, що виникають з приводу акумуляції кредитними установами грошових коштів підприємств, населення і надання їх у вигляді короткотермінових позик на умовах поверненості.

*Ринок короткотермінових фінансових активів* має справу з частками капіталу (акціями), облігаціями, що погашаються в короткий час, векселями, заставними та іншими вимогами на реальні активи.

*Валютний ринок* – це розгалужена система механізмів, функціонування яких покликане забезпечити купівлю і продаж національних грошових одиниць та іноземних валют з метою їх використання для обслуговування міжнародних платежів.

*Ринок цінних паперів* (фондовий ринок) – це частина (складова) ринку капіталів, на якому купуються і продаються фінансові інструменти - цінні папери.

*Ринок середньо- та довготермінових банківських кредитів* – це ринок, де відбуваються економічні відносини, пов'язані з забезпеченням середньо- та довготермінових кредитних зобов'язань і часток капіталу акціонерних товариств.

*Регулювання світового фінансового ринку* полягає в здійсненні Світовим банком та МВФ комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком та запобіганні зловживанням і порушенням в цій сфері. Основними *формами регулювання* світового фінансового ринку є:

- прийняття актів міжнародного законодавства з питань діяльності учасників ринку;
- регулювання випуску та обігу фінансових активів;
- регулювання прав і обов'язків учасників ринку;
- створення системи захисту прав інвесторів і контролю за дотриманням цих прав емітентами фінансових активів і особами, які здійснюють професійну діяльність на фінансовому ринку;
- контроль за дотриманням антимонопольного законодавства на ринку;
- реєстрація випусків (емісій) фінансових активів, контроль за дотриманням емітентами порядку реєстрації випуску та продажу фінансових активів.

## 4.2 Класифікація та суб'єкти міжнародних фінансових ринків

Наявність багатьох типів фінансових ринків пов'язана з існуванням різних підходів до їх класифікації (табл. 4.1).

Таблиця 4.1 – Типи міжнародних фінансових ринків

Критерій	Типи ринків	Характеристика
За умовами передачі фінансових ресурсів в користування	Ринок позикового капіталу	На цьому ринку ресурси передаються на умовах позики на визначений термін та під відсотки за допомогою боргових цінних паперів або кредитних інструментів
	Ринок акціонерного капіталу	На цьому ринку кошти вкладаються на невизначений термін, а інвестор отримує право на частину прибутку у вигляді дивіденду, право співвласності на активи підприємства і повністю поділяє підприємницькі ризики з іншими акціонерами підприємства
За термінами обігу фінансових активів, що можуть бути в обігу на ринку	Ринок грошей	На цьому ринку перебувають в обігу фінансові активи, термін дії яких не перевищує одного року (короткотермінові казначейські зобов'язання, ощадні та депозитні сертифікати, векселі, різні види короткотермінових облігацій тощо)
	Ринок капітанів	На цьому ринку надаються середньо- та довготермінові кредити, перебувають в обігу середньо-та довготермінові боргові цінні папери, а також інструменти власності
Залежно від того чи нові фінансові активи пропонуються для продажу, чи емітовані раніше	Первинний	Є ринком перших та повторних емісій, на якому здійснюється початкове розміщення фінансових активів серед інвесторів та початкове вкладення капіталу в різні галузі економіки
	вторинний	На цьому ринку мають обіг емітовані раніше фінансові активи
Залежно від місця, де відбувається торгівля фінансовими активами	біржовий	Цей ринок пов'язують з поняттям біржі як уособленого способу організованого ринку. На ньому в більшості випадків відбувається торгівля емітованими раніше фінансовими активами
	позабіржовий	На цьому ринку діють так звані торговельно-інформаційні системи
За структурою та механізмом функціонування	ринок цінних паперів	
	валютний ринок	
	кредитний ринок	

Основними суб'єктами міжнародного фінансового ринку виступають інститути позафінансової сфери, держава, населення, професійні учасники ринку (фінансові інститути та інститути інфраструктури), а також іноземні учасники ринку.

*Інститути позафінансової сфери* – це юридичні особи-резиденти певної держави, які займаються виробництвом різноманітних товарів та наданням послуг, включаючи і фінансові послуги (промислові та сільськогосподарські підприємства, корпорації, установи, організації тощо). Основним джерелом фінансування для нефінансових інститутів виступають банківські кредити, інші види позичок, облігації та акції.

*Населення* виконує на ринку роль інвестора, купуючи ті чи інші цінні папери або запозичуючи кошти на кредитному ринку.

Представниками *фінансових інститутів* є комерційні банки, кредитні спілки, банківські установи, пенсійні фонди, страхові та інвестиційні компанії тощо.

Основними видами діяльності фінансових інститутів на ринку є:

- 1) придбання на ринку одних фінансових активів і перетворення їх на інші, які задовольняють певні вимоги;
- 2) торгівля фінансовими активами за свій рахунок;
- 3) купівля-продаж фінансових активів від імені клієнта;
- 4) допомога у створенні і розміщенні на ринку нових фінансових активів;
- 5) консультації учасникам ринку щодо інвестування;
- 6) управління активами інших учасників ринку.

Фінансові інститути поділяють на дві основні *категорії*: депозитні; недепозитні. До *депозитних* інститутів належать комерційні банки, ощадні та кредитні асоціації, кредитні спілки тощо. До *недепозитних* інститутів належать інвестиційні компанії, пенсійні фонди та страхові компанії.

Джерела фінансових ресурсів та активи фінансових інститутів зображені в табл. 4.2.

Крім фінансових інститутів, значну роль на міжнародному фінансовому ринку відіграють *інститути інфраструктури* – біржі та позабіржові системи, клірингові центри, інформаційні та рейтингові агентства тощо, які забезпечують стабільне функціонування ринку, купівлю-продаж фінансових активів, контроль за якістю фінансових активів, що перебувають в обігу на ринку.

Таблиця 4.2 – Джерела фінансових ресурсів та активи фінансових інститутів

Фінансові інститути	Джерела фінансових ресурсів	Фінансові активи
Комерційні банки	Депозити	Кредити і цінні папери
Ощадні банки	Депозити	Заставні
Ощадні і кредитні асоціації	Депозити	Заставні
Кредитні спілки	Депозити	Кредити (споживчі кредити)
Страхові компанії	Страхові внески	Цінні папери
Інвестиційні компанії	Акції	Цінні папери
Пенсійні фонди	Внески учасників	Цінні папери

На міжнародному фінансовому ринку діяльність основних суб'єктів необхідно розглядати у структурному розрізі в залежності від складових ринку. Так, на *ринку позичкових капіталів* основними видами прямих учасників фінансових операцій є:

- *кредитори* – характеризують суб'єктів фінансового ринку, які надають позичку у тимчасове користування під певний відсоток. Основною функцією кредиторів є продаж грошових активів (як власних, так і залучених) для задоволення різноманітних потреб позичальників у фінансових ресурсах. Кредиторами на фінансовому ринку можуть виступати: держава (здійснюючи цільове кредитування підприємств за рахунок загальнодержавного та місцевих бюджетів, а також державних цільових позабюджетних фондів); комерційні банки, які здійснюють найбільший обсяг і широкий спектр кредитних операцій; небанківські кредитно-фінансові установи;

- *позичальники* – характеризують суб'єктів фінансового ринку, які отримують позики від кредиторів під певні гарантії їх повернення і за певну плату у формі відсотка. Основними позичальниками грошових активів на фінансовому ринку виступають держава (отримуючи кредити від міжнародних фінансових організацій і банків), комерційні банки (отримуючи кредити на міжбанківському кредитному ринку), підприємства (для задоволення потреб у грошових активах з метою поповнення оборотних коштів і формування інвестиційних ресурсів); населення (у формі споживчого фінансового кредиту, який використовується в інвестиційних цілях).

На *ринку цінних паперів* основними видами прямих учасників фінансових операцій є:

- *емітенти* – характеризують суб'єктів фінансового ринку, які залучають необхідні фінансові ресурси за рахунок випуску (емісії)

цінних паперів. На фінансовому ринку емітенти виступають виключно в ролі продавця цінних паперів із зобов'язанням виконувати всі вимоги, які випливають із умов їх випуску. Емітентами цінних паперів є держава (виконавчі органи державної влади та органи місцевого самоуправління), а також різноманітні юридичні особи, створені, як правило, у формі акціонерних товариств. Крім того, на національному фінансовому ринку можуть обертатись цінні папери, емітовані нерезидентами;

- *інвестори* – характеризують суб'єктів фінансового ринку, які вкладають свої грошові кошти в різноманітні види цінних паперів з метою отримання доходу. Цей дохід формується за рахунок отримання інвесторами відсотків, дивідендів і приросту курсової вартості цінних паперів. Інвестори, які здійснюють свою діяльність на фінансовому ринку, класифікуються за такими ознаками: за своїм статусом вони поділяються на індивідуальних (окремі підприємства, фізичні особи) й інституціональних інвесторів (представлені різними фінансово-інвестиційними інститутами); залежно від цілі інвестування виділяють стратегічних (купують контрольний пакет акцій для здійснення стратегічного управління підприємством) і портфельних інвесторів (купують окремі види цінних паперів виключно в цілях отримання доходу); за належністю до резидентів на національному фінансовому ринку розрізняють *вітчизняних* та *іноземних* інвесторів.

На *валютному ринку* основними видами учасників валютних операцій є:

- *продавці валюти*: держава (реалізує на ринку через уповноважені органи частину валютних резервів); комерційні банки (мають ліцензію на здійснення валютних операцій); підприємства, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність (реалізують на ринку свій валютний виторг за експортовану продукцію); фізичні особи (які реалізують наявну у них валюту через мережу обмінних валютних пунктів);

- *покупці валюти* – ті самі суб'єкти, що й її продавці.

На *страховому ринку* основними видами прямих учасників фінансових операцій виступають:

- *страховики* – характеризують суб'єктів фінансового ринку, які реалізують різні види страхових послуг (страхових продуктів). Основною функцією страховиків на фінансовому ринку є здійснення всіх видів і форм страхування шляхом прийняття на себе за певну плату різноманітних видів ризиків із зобов'язанням відшкодувати суб'єкту страхування збитки при настанні страхового випадку. Основними страховиками є: страхові фірми і компанії відкритого типу

(надають страхові послуги всім категоріям суб'єктів страхування); фіктивні страхові компанії і фірми – дочірня компанія у складі холдингової компанії (фінансово-промислової групи), створена з метою страхування переважно суб'єктів господарювання, які входять до її складу (збіг стратегічних економічних інтересів страховика та його клієнтів у цьому випадку створює широкі фінансові можливості для ефективного використання страхових платежів); компанії перестраховування ризику (перестраховики), які беруть на себе частину (або всю суму) ризику від інших страхових компаній (основною метою операцій перестраховування є дроблення великих ризиків для зменшення сум збитку, який відшкодовується первинним страховиком при настанні страхового випадку;

- *страхувальники* – характеризують суб'єктів фінансового ринку, які купують страхові послуги у страхових компаній та фірм з метою мінімізації своїх фінансових втрат при настанні страхової події. Страхувальниками виступають як юридичні, так і фізичні особи.

На *ринку золота* (та інших дорогоцінних металів) та дорогоцінного каміння основними видами прямих учасників фінансових операцій є:

- *продавці дорогоцінних металів та каміння*, якими можуть виступати: держава (реалізує частину свого золотого запасу); комерційні банки (реалізують частину своїх золотих авуарів); юридичні та фізичні особи (за необхідності реінвестування коштів, які раніше були вкладені в цей вид активів (засобів тезаврації);

- *покупцями дорогоцінних металів і каміння* є ті самі суб'єкти, що і продавці (при відповідному нормативно-правовому регулюванні їх складу).

На *ринку нерухомості* основні суб'єкти поділяються на учасників первинного і вторинного ринку нерухомості. *Продавцями на первинному ринку нерухомості* виступають поодинокі будівельні фірми та муніципальна влада. *На вторинному* продавцями є ріелторські фірми, приватні особи, що прагнуть покращити своє житлове або матеріальне становище, особи, що емігрують тощо. На вторинному ринку житла виділяється *орендний сектор*. Надання житла в оренду практикується як приватними власниками, так і муніципальною владою.

*Покупцями житла* виступають ріелторські фірми, юридичні та фізичні особи. Окрім продавців і покупців, інфраструктуру ринку житла утворюють агентства з нерухомості (ріелторські фірми), оцінники житла, банки, що займаються кредитуванням та фінансуванням житлового будівництва, кредитуванням купівлі житла



та іпотечними операціями, юристи, що спеціалізуються на операціях з нерухомістю, страхові компанії, інформаційні (в тому числі рекламні) структури.



## **Тема семінару: Світовий фінансовий ринок: сучасний стан та особливості розвитку**

**Мета й завдання заняття:** визначити місце і роль світового фінансового ринку, регулятивні методи його управління; з'ясувати структуру світового фінансового ринку, механізми його функціонування та розвитку.

### **План семінарського заняття**

1. Сутність світового фінансового ринку.
2. Особливості створення світового фінансового ринку.
3. Основні функції світового фінансового ринку.
4. Структура світового фінансового ринку.
5. Особливості функціонування ринку грошей.
6. Особливості функціонування ринку капіталів.
7. Специфіка регулювання світового фінансового ринку.
8. Класифікація міжнародних фінансових ринків.
9. Основні суб'єкти міжнародного фінансового ринку.
10. Особливості діяльності фінансових інститутів на міжнародному фінансовому ринку.
11. Інститути інфраструктури, що функціонують на міжнародному фінансовому ринку.
12. Джерела фінансових ресурсів та активи фінансових інститутів.
13. Основні види прямих учасників фінансових операцій на ринку позичкових капіталів.
14. Основні види прямих учасників фінансових операцій на ринку цінних паперів.
15. Основні види учасників валютних операцій на валютному ринку.
16. Основні види учасників фінансових операцій на ринку золота та нерухомості.



### **Ключові поняття**

Світовий фінансовий ринок; регулювання світового фінансового ринку; фінансові інститути; інститути позафінансової сфери; інститути інфраструктури; джерела фінансових ресурсів; фінансові активи;

міжнародний ринок грошей; міжнародний ринок капіталу; міжнародний валютний ринок; міжнародний ринок цінних паперів; міжнародний ринок золота; міжнародний ринок нерухомості.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Які особливості притаманні сучасному розвитку світового валютного ринку?
2. Яка роль міжнародних банків у фінансуванні валютного ринку?
3. Визначте основні канали руху світових фінансових потоків?
4. Визначте фактори, що впливають на рух світових фінансових потоків.?
5. Як можна охарактеризувати сучасний стан світового кредитного ринку?
6. У чому полягає специфіка біржової торгівлі на світовому фінансовому ринку?
7. Визначте роль інвесторів та емітентів на світовому ринку фінансових операцій з цінними паперами.
8. У якому стані перебуває сучасний світовий ринок нерухомості?
9. Зазначте основні умови функціонування міжнародного фінансового центру. Назвіть відомі вам світових фінансових центрах найбільш активного переливання фінансових ресурсів.
10. Вкажіть відмінності світових фінансових ринків від національних?
11. Як оцінити сучасні методи регулювання світового фінансового ринку?



### ***Ситуаційні завдання та вправи***

#### **Завдання 1**

Країна «Вітчизна» володіє 4,5 млрд дол. США капіталу, країна «Закордон» - 2 млрд дол. США. У країнах встановились процентні ставки відповідно на рівні 3 та 8%. З'ясуйте напрямок руху капіталу після зняття обмежень? Розрахуйте економічні ефекти від міграції капіталу, якщо величина капіталу вкладеного в країні «Вітчизна», зменшилась на 1 млрд дол. США, рівноважна процентна ставка встановилась на рівні 5 %.

#### **Завдання 2**

Японський інвестор придбав на Нью-Йоркському фондовому ринку акції п'яти найкрупніших за капіталізацією американських компаній: 500 акцій

General Electric, 300 акцій Exxon Mobil, 200 акцій Wall-Mart Stores, 100 акцій Citigroup і 400 акцій Microsoft. Вартість акцій на початок чергового дня торгів складала: 36,21 дол. США – акції General Electric; 38,33 дол. США – акції Exxon Mobil; 55,80 дол. США – акції Wall-Mart Stores; 44,80 дол. США – акції Citigroup і 61,15 дол. США – акції Microsoft.

На кінець цього ж дня вартість акцій становила: 36,96 дол. США – акції General Electric; 38,91 дол. США – акції Exxon Mobil; 55,88 дол. США – акції Wall-Mart Stores; 44,00 дол. США – акції Citigroup і 60,40 дол. США – акції Microsoft.

Визначити поточну дохідність портфеля акцій в валюті інвестицій (дол. США) та в ієнах за день та за рік, якщо курс дол. США до ієни за день зміниться з 124,27 до 124,15 ієн за долар. В якій валюті дохідність портфеля буде вищою та чому?

**Примітка:**

Поточна дохідність (ПД) цінних паперів (акцій) розраховується за формулою:

$$ПД = \frac{Ц_K - Ц_П}{Ц_П} \times 100$$

де  $Ц_K$  – ціна цінного паперу на кінець періоду;  $Ц_П$  – ціна цінного паперу на початок періоду.

**Завдання 3**

Американський інвестор придбав 16 травня 2006р. на ММВБ звичайні акції Ошадбанку РФ, які на початку року показали високе зростання на російському фондовому ринку, за ціною 5478 руб. за акцію при обмінному курсі біржі 31,25 руб. за дол. США. 14 червня 2006 р. ринкова ціна акцій складала 5620 руб. за акцію при обмінному курсі біржі 31,40 руб. за дол. США.

Розрахувати поточну дохідність акцій в доларах США та в рублях за даний період та за рік.

**Завдання 4**

Центробанки США, Великобританії, Японії, Швейцарії, Канади та Європейський центральний банк разом здійснили кредитну інтервенцію у розмірі 180 млрд доларів. В результаті з 6 до 4 відсотків впала ключова для світової економіки лондонська ставка за міжбанківськими кредитами Лібор (Libor).

Проаналізуйте ситуацію, що склалася на світовому фінансовому ринку, яким чином це вплине на його діяльність?

**Примітка:**

Рівень ставки Лібор є показником стану світової фінансової системи, вона є відсотком, під який банки надають один одному поточні кошти.

**Завдання 5**

Уважно прочитайте текст кейсу «Діяльність фондових бірж», та надайте відповіді на запитання.

Міжнародний ринок цінних паперів є механізмом, який сприяє встановленню контактів між покупцями та продавцями цінних паперів на світовому рівні. Ринок

цінних паперів поділяється на первинний та вторинний. Первинний ринок – це ринок перших та повторних емісій цінних паперів, на котрому відбувається їх початкове розміщення серед інвесторів. Вторинний ринок – це ринок, на якому відбувається купівля-продаж цінних паперів, випущених в обіг раніше.

Вторинний ринок складається з неорганізованого («вуличного ринку») та організованого, біржового ринку, про який і піде мова далі.

Фондова біржа є організованим і регулярно функціонуючим ринком цінних паперів, а також центральним ринком акцій найбільших монополій. Всього у світі налічується приблизно 200 бірж у більше ніж 60 країнах світу. Найбільші з них: Нью-Йоркська, Токійська, Лондонська, Середньо-Західна (США) та ряд інших.

За останні 15 років, у роботі фондових бірж відбулися значні зміни, котрі повністю змінили облік бірж.

Так, на більшості бірж торговельний зал по собі відсутній, а угоди здійснюються через віддаленні термінали персональних ЕОМ, що мають доступ до центрального комп'ютера фірми. Лише на нью-йоркській фондовій біржі як основний метод використовується вигук; на токійській біржі від нього відмовились у 1999 р.; на франкфуртській біржі хоча торговельний зал діє, але кількість угод невелика. Основна частина угод укладається за допомогою електронної системи, завдяки якій можна торгувати на тій чи іншій біржі з будь-якої точки земної кулі, а в міру розвитку Інтернету це стає ще простіше.

На американських біржах третина всього обороту припадає на угоди через Інтернет. На електронну систему торгівлі переходять деривативні біржі. Першою з таких стала німецька біржа строкових контрактів під назвою DTB у Франкфурті (1990 р.). Слід відмітити, що вона з самого початку була електронною.

Окремі біржі сьогодні починають переходити на технологію провідних організаторів торгів, що створило передумови для їх злиття. Інституціональним проявом цього процесу є інтеграція лондонської та франкфуртської бірж, об'єднання паризької, амстердамської і брюссельської бірж, котрі діють як одна міжнародна – Europext (нині в об'єднання увійшла біржа Португалії), формування «Глобального фондового ринку», який об'єднує десять величезних бірж світу з сукупною капіталізацією в 20 трлн дол. (Нью-Йорк, Токіо, Париж, Брюссель, Амстердам, Мельбурн, Торонто, Сан-Паулу, Мехіко та ін.).

Інтеграція фондових бірж сприяє формуванню інвестиційного простору, який функціонує за уніфікованими правилами. На об'єднаних біржах торгують не лише акціями і облігаціями, а й ф'ючерсами та опціонами. Прикладом може бути Німецька Deutsche Borse, що об'єднує фондову (FWB) і строкову (DTB-EUREX) біржі; об'єднання сингапурської фондової біржі за строковою (SIMEX).

Суттєвою зміною у роботі міжнародних фондових бірж є процес їх перетворення у відкриті акціонерні товариства. Відкритими акціонерними товариствами стали фондові біржі Стокгольма (1993 р.), Гельсінкі (1996 р.), Копенгагена (1997 р.), Амстердама (1997 р.), Мілан (1997 р.), австралійська фондова біржа 91998 р.), лондонська фондова біржа (2000 р.). Акціонувалась американська торговельна система NASDAQ. В оборот на позабіржовому ринку NASDAQ можуть надійти 45% її акцій, а виручка піде на розширення бізнесу в інших країнах і модернізацію технологій.

З кожним роком фондові біржі все ширше відкривають доступ на свої майданчики іноземним учасникам торгів, проводять лістинг і ведуть торгівлю іноземними цінними паперами. Так, на лондонській фондовій біржі в торгівлі беруть участь понад 170 міжнародних інвестиційних організацій і понад 200 іноземних банків. Акції міжнародних компаній понад 60 країн пройшли лістинг на лондонській фондовій біржі. Ще однією особливістю у системі обліку бірж є злиття депозитарних організацій. У 1999 р., наприклад, виникла нова організація Clear-stream, яка створилась шляхом

злиття депозитарно-клірингової системи Deutsche Borse і міжнародної системи Cedel. У 200 р. відбулася злиття французького депозитарію (SICOVAM) з провідною розрахунково-депозитарною організацією на міжнародному ринку Euroclear. Слід відмітити, що розвиток депозитарно-клірингової системи в Україні сьогодні є одним з основних факторів розвитку національного ринку цінних паперів та його інтеграції в міжнародний фінансовий ринок.

**Запитання до кейсу:**

- 1) Чому більшість фондових бірж сьогодні відмовилися від використання основного в минулому методу ведення торгів – вигуку?
- 2) Яку суттєву перевагу в роботі має німецька біржа строкових контрактів під назвою ДТВ у Франкфурті?
- 3) У чому полягає суть активізації процесів глобалізації на фондових ринках?
- 4) Що свідчить про об'єднання класичних фондових і деривативних бірж. З якою метою це відбувається?
- 5) У чому переваги процесу перетворення фондових бірж у відкриті акціонерні товариства?
- 6) Чому фондові біржі змушені виходити за національні межі функціонування ринку цінних паперів та пропонувати свої послуги на зовнішньому ринку?

**Примітка:**

*Лістинг* — допуск цінних паперів до торгів на фондовій біржі або позабіржовій торговельній системі і здійснення попереднього і наступного контролю за відповідністю цінних паперів та їх емітентів умовам та вимогам, встановленим у правилах біржі або іншого організатора торгівлі.

*Депозитарій цінних паперів* – юридична особа, яка провадить винятково депозитарну діяльність та може здійснювати кліринг та розрахунки за угодами щодо цінних паперів.

*Кліринг* – отримання, звірка та поточні оновлення інформації, підготовка бухгалтерських та облікових документів, необхідних для виконання угод щодо цінних паперів, визначення взаємних зобов'язань, що передбачає взаємозалік, забезпечення та гарантування розрахунків за угодами щодо цінних паперів.

## Тема 5

# Прямі інвестиції і міжнародне виробництво



### Методичні рекомендації до вивчення теми

#### 5.1 Сутність міжнародних та прямих іноземних інвестицій

На міжнародному ринку реалізація інвестицій передбачає взаємодію учасників, які належать до різних держав (резидентів і нерезидентів стосовно конкретної країни). Така взаємодія буде здійснюватися за тієї умови, коли вигоди отримувані в результаті іноземного інвестування будуть домінувати над вигодами від національного. З огляду на це **міжнародні інвестиції** можна характеризувати як інвестиції, які дають можливість отримати більш високу прибутковість вкладення капіталу в порівнянні з національним ринком інвесторів за рахунок більш високого зростання цін активів на інших національних ринках, росту курсу валют по відношенню до валюти інвестора за рахунок ефекту транснаціоналізації діяльності корпорацій.

Міжнародні інвестиції можуть бути представлені *інвестиціями зарубіжними та іноземними* (рис. 5.1).



Рисунок 5.1 – Міжнародна інвестиція

З країни базування, яка є місцем переважного перебування інвестиційного суб'єкта (для фізичної особи — це країна громадянства, для юридичної — країна реєстрації), здійснюється експорт капіталу. Інвестування капіталу, його безпосереднє вкладення здійснюється у приймаючій країні. Країни базування іноді називають *країнами-донорами*, а приймаючі країни — *країнами-реципієнтами* інвестицій.

Кожна країна (тобто національна економіка) володіє певними інвестиційними ресурсами, що складаються з її власних

(національних) та іноземних інвестицій. Ці ресурси можуть використовуватись як для внутрішнього, так і для зарубіжного інвестування. Міжнародні інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються в різних формах. Однією з таких форм є прямі іноземні інвестиції.

**Прямі іноземні інвестиції (ПІІ)**, по визначенню МВФ – це капіталовкладення в іноземні підприємства, які забезпечують управлінський контроль над об'єктом розміщення капіталу і відповідний дохід. Частка управлінського контролю, відповідно до міжнародної статистики – 25%, у деяких випадках може істотно розрізнятися, від 10% у США до 50% у Австралії і Канаді.

У формулюванні ОЕСР прямі інвестиції означають наявність закордонного контролю або так званого ефективного голосу в керуванні підприємством. Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння, а якщо 50% – іноземному інвестору і 50% – місцевому – компаніями однакового володіння, якщо іноземний інвестор має менше ніж 50% акцій – змішаним підприємством з участю іноземного капіталу. *ПІІ за міжнародною класифікацією поділяються на:*

- вкладання компаніями за кордон власного капіталу (капітал філій і частка акцій у дочірніх та асоційованих компаніях);
- реінвестування прибутку;
- внутрішньо корпоративні переміщення капіталу у формі кредитів і позик між прямим інвестором та дочірніми, асоційованими компаніями і філіями

*Міграція капіталу у формі прямих інвестицій у загальному плані являє собою розміщення експортером капіталу того або іншого виробництва на географічній території, що приймає капітал.*

Останнім часом прямі іноземні інвестиції, зокрема їх величина та географічний розподіл, зазнали певних змін. Відповідно до цього можна виділити наступні *загальносвітові тенденції прямого іноземного інвестування:*

1) зростання загальних обсягів прямих іноземних інвестицій (загальносвітові обсяги – 1270 млрд дол США в 2007 р. (1075 млрд в 2006 р. і 692 млрд в 2005 р.));

2) найбільше ПІІ припадає на промислово-розвинуті країни (на США, Японію та ЄС у 2007 р. припадало 71% загальносвітового ввозу інвестицій і 82% вивозу);

3) зростають ПІІ в країни, що розвиваються і Східну Європу (в Східній Європі у 2007 р. вони склали 25,4 млрд дол і склали лише

2% загальносвітового обсягу. Взагалі зростання ПІІ в Східній Європі було викликано активізацією приватизаційних процесів, за винятком Угорщини та СНД);

4) Провідну роль в інвестуванні відіграють ТНК (причому в переліку провідних ТНК-інвесторів з'являються і ТНК з країн, що розвиваються – Венесуела, Латинська Америка, Росія;

5) визначальним фактором розвитку ПІІ стають процеси об'єднання і придбання;

6) провідну роль у процесах ПІІ все більше відіграють поряд з американськими німецькі ТНК.

Вже сьогодні щонайменше 4/5 всіх нових капіталовкладень за кордон (на противагу реінвестуванню прибутків) здійснюється у **формі об'єднання і придбання**. Головною причиною швидкого поширення об'єднання і придбання є зростаюче значення викупу стратегічних частин та потужностей фірми. Керівництво ТНК усвідомлює, що для утримання конкурентоспроможності через глобальний доступ до ресурсів («global sourcing») слід розширювати свою участь в інших компаніях. Не менш вагомий внесок у розвиток цього процесу зробила хвиля приватизація в різних перспективних галузях (комунікація, повітряні перевезення, енергетика та ін.), що пройшла по всій Європі, починаючи з Великої Британії.

## **5.2 Спільні підприємства (СП) як форма ПІІ, їх економічна природа та суттєві ознаки**

**Спільне підприємництво** являє собою діяльність, яка ґрунтується на співробітництві з іноземними підприємствами, організаціями або підприємцями; на спільному розподілі прибутку і ризиків від її здійснення. Його передумови складаються у процесі інтернаціоналізації господарського життя внаслідок розвитку експортно-імпортової діяльності.

**Видами спільного підприємництва є:**

- *ліцензування*, коли фірма (ліцензіар) вступає у відносини з фірмою або державою (ліцензіат) на зарубіжному ринку, пропонуючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, ноу-хау в обмін на ліцензійну плату. Ця форма спільного підприємництва є найбільш близькою до вивозу капіталу у формі портфельних інвестицій, тому що ліцензійна винагорода поступає до ліцензіара переважно у вигляді періодичних відрахувань від доходу ліцензіата. Відбувається практично те ж, що і при звичайній купівлі пакету акцій зарубіжного підприємства;



- *підрядне виробництво*, коли фірма заключає контракт з виробником на зарубіжному ринку, який може виготовляти товари, реалізацією яких займається вказана фірма. Цей вид спільного підприємництва передбачає більш тісну залежність між учасниками. Вступають у силу такі фактори як дотримання термінів поставок, необхідної якості товара тощо;

- *управління за контрактом* – коли фірма передає зарубіжному партнеру «ноу-хау» у сфері управління, а той забезпечує необхідний капітал і його використання з максимальною орієнтацією на ефективну реалізацію одержаних управлінських послуг;

- *спільне підприємство* (СП), коли зарубіжний та місцевий партнери поєднують свої зусилля в інвестуванні, управлінні, розподілі доходів та ризиків.

Визначаючи спільне підприємство як інвестиційну форму міжнародного бізнесу, важливо ідентифікувати його у системі міжнародних інвестицій, які класифікуються за: характеристиками інвестуючих суб'єктів, видами і формами інвестицій, характеристиками інвестиційних потоків (рис. 5.2).

У цьому контексті віділяють наступні *аспекти, які мають принципове значення*:

- по-перше, спільне підприємство є різновидом прямого інвестування у випадках, коли дві або більше фірм мають право власності на прямі інвестиції в одну компанію, тобто об'єктивною основою розвитку спільних підприємств є прямі інвестиції;

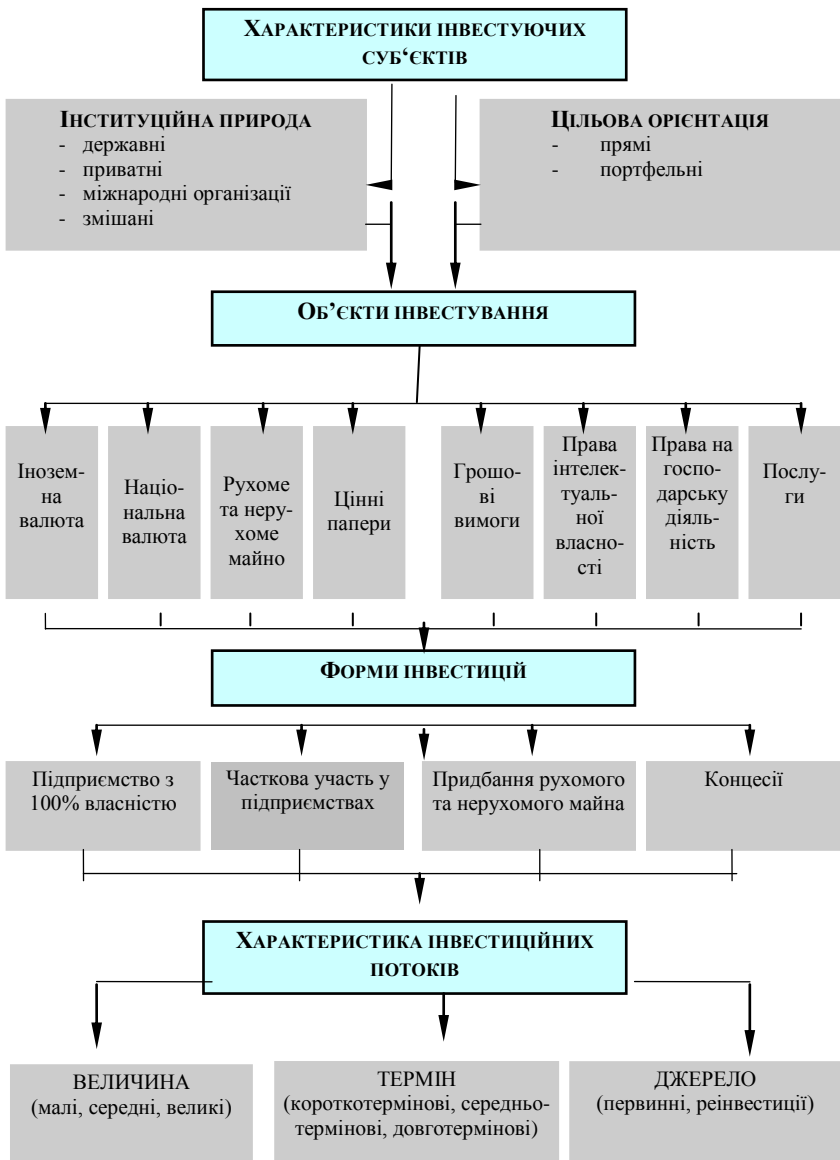
- по-друге, на розвиток спільних підприємств суттєво впливає секторіальний поділ прямого інвестування. Якщо у 50-70 роки прямі іноземні інвестиції концентрувались у сільському господарстві, рибальстві, лісовому господарстві, то в наш час вони домінують у промисловості та сфері послуг;

- по-третє, у спільних підприємствах реалізуються державні та приватні, різні за величиною, терміном та джерелами практично всі види інвестицій.

Усім видам спільного підприємництва притаманні елементи виробничої кооперації.

*Суттєвими особливостями СП є*: виробництво товару на базі власності, яка поєднується; спільне управління виробництвом; розділ партнерами виробничого та комерційного ризику; узгоджуваний розподіл прибутку підприємства.

*Реалізація форм міжнародного бізнесу можлива двома шляхами*:



**Рисунок 5.2 – Спільні підприємства у системі міжнародних інвестицій**

1) *без створення нового підприємства* (юридичної особи) у рамках міжнародної кооперації та міжнародної торгівлі товарами та послугами (експорт, управління за контрактом, ліцензування, підрядне виробництво). У цих випадках відносини між партнерами регулюються відповідними угодами та контрактами;

2) *із створенням нового суб'єкту господарювання*, а саме спільного підприємства або зарубіжної філії (при 100% прямому інвестуванні). Тому суттєвою ознакою створення СП є те, що у більшості випадків з'являється новий суб'єкт міжнародного бізнесу.

Спільні підприємства із різнонаціональною належністю капіталу (у будь-якій організаційно-правовій формі) визначаються як **міжнародні спільні підприємства** (МСП). В залежності від місця (країни) їх створення використовуються, зокрема, поняття «українсько-зарубіжне СП» або «зарубіжно-українське СП». Слід відзначити, що у багатьох країнах з перехідною економікою, в тому числі і в Україні, спільні із зарубіжними партнерами підприємства розглядаються як одна із нових форм господарювання.

*Визначення міжнародного спільного підприємства* одночасно як: а) форми міжнародного бізнесу; б) специфічного (нового) суб'єкту міжнародного бізнесу; в) стратегії входження у зарубіжний ринок; г) різновиду прямого іноземного інвестування; д) форми господарювання – дозволяє не тільки визначити його суттєві ознаки, але й позиціонувати МСП у системі макро- та мікроекономічного регулювання. Тобто специфіка міжнародних спільних підприємств проявляється ще і в тому, що процеси їх створення та діяльності регулюються різними нормативно-правовими актами (про іноземну інвестиційну діяльність, про національне підприємництво, у межах антимонопольних заходів тощо).

На масштаби, динаміку та результативність МСП впливає *сукупність взаємопов'язаних факторів*, серед яких доцільно виділити:

- глобально-економічні (стан розвитку світової економіки, головних міжнародних факторних ринків, в тому числі ринку інвестицій; стабільність світової валютної системи; активність страхування міжнародних операцій);
- політико-, ресурсно- та загальноекономічні стосовно тієї чи іншої країни (стабільність політичного устрою та уряду, загроза стабільності іззовні, ступінь втручання уряду в економіку, його відношення до іноземних інвестицій, дотримання міжнародних дво- та багатосторонніх угод; наявність природних ресурсів, демографічна ситуація, географічне положення; темпи економічного росту, рівень

інфляції, конвертованість валюти, стан платіжного балансу, розвиненість національного ринку капіталів, система оподаткування тощо).

З урахуванням дії цих та інших факторів формується відповідна стратегічна орієнтація країн базування та приймаючих країн, яка в свою чергу впливає на мотивацію безпосередніх партнерів при створенні міжнародного спільного підприємства.

*Для приймаючої країни привабливість прямих інвестицій у формі спільних підприємств обумовлена тим, що:*

- імпорт прямих підприємницьких капіталів веде до збільшення виробничих потужностей та ресурсів; сприяє поширенню передової технології і управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації трудових ресурсів;
- з'являються не лише нові матеріальні та фінансові ресурси, але й мобілізуються і більш продуктивно використовуються національні ресурси;
- спільні підприємства сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;
- стимулюється конкуренція і пов'язані з цим позитивні явища;
- підвищується попит та ціни на національні (місцеві) фактори виробництва;
- збільшуються експортні надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;
- в умовах слабого контролю використання держзоспозиток ризик з місцевих переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно вирішують проблему самокупності.

Одночасно слід вказати на *стримуючі фактори розвитку іноземної підприємницької діяльності:*

- імпортовані через МСП ресурси потребують окупності і отримання прибутку, який потім репатріюється;
- міжнародні спільні підприємства залучають ресурси у своїх цілях, які можуть не співпадати з національними;
- МСП як канали передачі технологій часто стають відносно закритими анклавними у національній економіці, слабо пов'язаними з іншою її частиною, на яку, тим не менше, падають витрати по забезпеченню функціонування анклаву. При цьому сила ефекту анклавності обернено пропорційна рівню економічного розвитку приймаючої країни;
- являючи собою форму проникнення на зарубіжний ринок, МСП можуть вступати в угоди з діючою на місцевому ринку олігополісією (або монополісією), також можуть справляти

- стримуючий вплив на національне підприємництво, поглинаючи фінансові накопичення у місцевій та іноземній валюті;
- суттєві експортні надходження найбільш реальні у сировинних галузях в той час, коли у обробній промисловості іноземні інвестиції мають переважно імпортозаміщуючий характер;
  - нерегульований розвиток МСП може поширити соціальне розшарування, маргіналізацію значної частини приймаючих країн та маси споживачів.

Розвиток *міжнародного спільного підприємництва в Україні*, доцільно аналізувати за сукупністю показників, які характеризують її:

- *масштаби* (кількість створених та діючих МСП; загальний обсяг іноземних інвестицій у сукупному статутному фонді МСП; середній обсяг відповідних іноземних інвестицій; обсяг виробленої та реалізованої продукції МСП на внутрішньому та зовнішньому ринках; кількість зайнятих на МСП, включаючи іноземних працівників тощо);
- *структуру* (географічну, як за країнами - партнерами, так і за розміщенням МСП на території України; видову – за сферами діяльності МСП);
- *динаміку* (темпи росту і приросту відповідних показників; кількість МСП, створених у середньому за місяць або інший період тощо);
- *результативність* (частка продукції МСП у виробленому ВВП чи ВНП; частка експорту/імпорту МСП у відповідних макроекономічних показниках; відповідність результатів діяльності МСП офіційно визначеним задачам та пріоритетам).



### **Тема семінару: Місце прямих інвестицій в системі міжнародного виробництва**

**Мета й завдання заняття:** дати загальну характеристику прямих іноземних інвестицій; з'ясувати економічну природу їх форм; визначити місце і роль прямих іноземних інвестицій в системі міжнародного виробництва; визначити загальносвітові тенденції прямого іноземного інвестування.

### **План семінарського заняття**

1. Характеристика міжнародних інвестицій.
2. Особливості прямих іноземних інвестицій.
3. Класифікація прямих іноземних інвестицій.
4. Особливості міграція капіталу у формі прямих інвестицій.
5. Загальносвітові тенденції прямого іноземного інвестування.
6. Основні причини швидкого поширення форм об'єднань і придбання нових капіталовкладень за кордоном.
7. Особливості спільного підприємництва.
8. Основні види спільного підприємництва.
9. Місце спільних підприємств у системі міжнародних інвестицій.
10. Шляхи реалізації форм міжнародного бізнесу.
11. Характерні особливості міжнародних спільних підприємств.
12. Фактори впливу на масштаби, динаміку та результативність міжнародних спільних підприємств.
13. Показники привабливості прямих інвестицій у формі спільних підприємств для приймаючої країни.
14. Фактори розвитку іноземної підприємницької діяльності.
15. Показники, які характеризують розвиток міжнародного спільного підприємництва в Україні.



### **Ключові поняття**

Міжнародні інвестиції; прямі іноземні інвестиції; міграція капіталу; спільне підприємництво; суб'єкти інвестування; об'єкт інвестування; форми інвестицій; інвестиційні потоки; міжнародні спільні підприємства; підприємницька діяльність.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Яким чином прямі іноземні інвестиції впливають на соціально-культурний розвиток країни-інвестора та приймаючої країни?
2. Для якої групи країн прямі іноземні інвестиції є найбільш потенційно вигідними?
3. Який потенціал мають прямі іноземні інвестиції для країн, що розвиваються та для країн з перехідною економікою?
4. Що у сучасних умовах спричинює потік перехресних інвестицій?
5. Визначте основні складові інвестиційного клімату в Україні.
6. Чи може країна-інвестор зазнати збитків внаслідок відпливу капіталу? Якщо так, то чому?

7. У чому полягає сукупний ефект від прямих іноземних інвестицій?
8. Ч може мати місце негативний вплив прямих іноземних інвестицій на країни, що розвиваються? Якщо так, то який?
9. Які цілі переслідують іноземні компанії, вкладаючи інвестиції в Україну?



### **Ситуаційні завдання та вправи**

#### **Завдання 1**

Які з наведених прикладів інвестицій вважаються прямими?

А. Український банк купив акції російської компанії «Лукойл» на 20 млн. дол. Загальна сума випуску акцій становить 600 млн. дол.

Б. Польський банк купив будинок у Львові, в якому відкрив свою філію в Україні.

В. Харківський тракторний завод збільшив свою частку в статутному капіталі СП, яке зареєстроване в Росії, з 30% до 51%.

Г. Українська фірма за дорученням клієнта з ФРН купила 11% поточного випуску акцій «Укртрансавто».

Д. Канадська фірма «МакДональдс» відкрила ще один ресторан у Києві.

Е. Українсько-американський інвестиційний фонд розмістив 100 млн. дол. США в українських державних короткострокових зобов'язаннях та облігаціях державної позики.

Ж. «Світloch» розміщує 5 млн. дол. на короткостроковому депозиті в американському банку;

З. Укрсоцбанк вкладає 50 млн. дол. в облігації американського інвестиційного фонду;

І. Американський фонд сприяння конверсії надає пільговий кредит українському оборонному підприємству?

#### **Завдання 2**

Вітчизняна компанія розглядає можливість інвестицій, які дають протягом трьох років відповідно такі грошові потоки: 1000 дол. США, 4000 дол. США, 5000 дол. США. Початкові інвестиції становлять 7650 дол. США. Куди вигідніше направити інвестиції, якщо гранична процентна ставка у «Вітчизні» становить 10 %, а в «Закордоні» - 12 % ?

#### **Завдання 3**

Американський виробник прохолодних напоїв «Кока-Кола» продає свій концерн у Росії. Однак російський уряд вводить високий імпорتنний тариф на ввіз «Кока-Коли», щоб захистити російського виробника та збільшувати податок на прибуток іноземних компаній. Як слід діяти «Кока-Колі», щоб:

- а) не вступити частку російського ринку місцевим конкурентам;
- б) скоротити обсяг податків на прибуток, що сплачуються у Росії;
- в) гарантувати збереження своїх активів у Росії.

#### **Завдання 4**

Із міжнародного досвіду можна виокремити ряд причини експорту та імпорту капіталу. Ці причини згруповані нижче, зокрема групу 1 складають фактори, чинники експорту капіталу, групу два – чинники імпорту капіталу.

##### *Група 1:*

- технологічне лідерство;
- переваги у кваліфікації робочої сили;
- забезпечення доступу до природних ресурсів;
- переваги у рекламу;
- економіка масштабу;
- розмір корпорації;
- ступінь концентрації виробництва;
- забезпечення доступу до природних ресурсів та ін.

##### *Група 2:*

- потреба в капіталі;
- кількість національних філій;
- витрати виробництва;
- рівень захисту внутрішнього товарного ринку;
- розмір внутрішнього ринку.

Необхідно:

1. Визначити вплив кожного чинника відповідно на експорт та на імпорт прямих інвестицій;

2. З'ясувати, які чинники можуть однаково впливати як на експорт так і на імпорт прямих інвестицій



## Тема 6

### Міжнародний кредит



#### Методичні рекомендації до вивчення теми

#### 6.1 Загальна характеристика кредитів у зовнішній торгівлі

**Міжнародний кредит** – це сукупність міжнародних економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності різних країн з приводу передачі в тимчасове користування позикового капіталу для використання його на засадах добровільності, платності з метою одержання економічних вигод. *Суб'єктами* цих відносин є уряди і державні органи, банки, компанії, міжнародні і регіональні фінансово-кредитні інститути, а також інші юридичні і фізичні особи.

Міжнародний кредит виражає відносини, які склалися між кредиторами і позиковцями різних країн з приводу надання, використання та погашення позики. Кредитні відносини складаються на *принципах*: поверненості; терміновості; платності; забезпеченості, цільового використання.

Основні функції міжнародного кредиту показані на рис. 6.1.

<b>Ф У Н К Ц І Ї</b>	Забезпечує перерозподіл матеріальних і фінансових ресурсів між державами, що сприяє їх ефективному використанню
	Прискорює процес реалізації товарів
	Сприяє структурній перебудові економіки окремих країн
	Дозволяє більш ефективно використовувати фінансові та матеріальні ресурси
	Забезпечує володіння найважливішими методами конкурентної боротьби на світовому ринку

Рисунок 6.1 – Функції міжнародного кредиту

*Фактори поширення кредитних відносин у міжнародній сфері:*

- інтернаціоналізація виробництва і капіталу;
- активізація міжнародних економічних зв'язків;
- зміцнення позицій ТНК;
- НТР, досягнення у сфері комунікаційних технологій.

**Вартість кредиту** – це відношення всієї сукупності витрат, зв'язаних з його одержанням і використанням, до суми фактично використаного кредиту за визначений період часу. Вартість кредиту визначається у відсотках.

**Забезпечення кредиту** – це надання в заставу ТМЦ (по векселях, чеках, платіжних документах) або надання гарантій третіх осіб (у виді гарантійних листів банків, компаній, уряду).

В зовнішній торгівлі прийнята класифікація кредитів, приведена в табл. 6.1.

Міжнародний кредит використовується в основному для кредитування зовнішньої торгівлі та у вигляді довгострокових кредитів для певних потреб.

**Кредитування зовнішньої торгівлі** охоплює кредитування експорту та кредитування імпорту.

Розрізняють такі *форми кредитування експорту*:

а) форма купівельних авансів, які надають країни-експортери іноземним виробникам;

б) форма банківського кредитування: надання кредитів під товари в країні експортера; надання позик під товари в дорозі; надання кредиту під товари або товарні документи в країні імпортера; бланкові кредити, не забезпечені товарами, які отримують експортери від банків, з якими вони мають міцні зв'язки або участь у капіталі.

*Кредитування імпорту має дві форми:*

а) комерційного кредиту;

б) банківського кредиту.

*Комерційні кредити* поділяються на:

а) *кредит за відкритим рахунком*, який надається за угодою, згідно з якою експортер записує на рахунок імпортера у вигляді боргу вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений термін;

б) *вексельний кредит*, коли експортер, укладаючи угоду на продаж товару в кредит, виставляє переказний вексель (трату) на імпортера. Останній, отримавши товарні документи, акцептує трату (бере зобов'язання оплатити вексель в указаний термін).

*Банківські кредити на імпорт* бувають таких видів:

а) *акцептний кредит* видається, якщо імпортер згоден оплатити трату експортера. Перед настанням терміну оплати імпортер вносить в банк суму боргу, а банк в цей термін погашає його зобов'язання перед експортером;

б) *акцептно-рамбурсний кредит*, суть якого полягає в тому, що банк імпортера в межах узгоджених лімітів кредитування виставляє безвідкличні акредитиви на банк експортера, котрий зобов'язується акцептувати трати й оплатити їх з настанням терміну. Після відвантаження товару експортер скерує платіжні й товарні документи до свого банку.

Таблиця 6.1 – Класифікація кредитів у зовнішній торгівлі

Критерій класифікації	Види кредиту
1. Джерело кредитування	1.1. Внутрішні – які надаються у своїй країні. 1.2. Зовнішні – які надаються за кордоном, найчастіше під експорт товарів.
2. Термін надання кредиту	2.1. Короткострокові (до 1 року). 2.2. Середньострокові (1-5 років). 2.3. Довгострокові (більш 5 років).
3. Призначення кредиту	3.1. Комерційний. 3.2. Банківський. 3.3. Лізинг. 3.4. Кредит, сформований на ринку цінних паперів. 3.5. Інвестиційний податковий кредит. 3.6. Міждержавний цільовий кредит, 3.7. Кредит міжнародних фінансових організацій 3.8. Змішані (приватно-державні)
4. Об'єкт кредитних відносин	4.1. Товарні – це надання кредиту у виді продажу товару з розстрочкою платежу. 4.2. Валютні – це надання кредиту в грошовій формі з боку банку.
5. Валюта позики	Кредит надається: 5.1. У валюті країни – боржника. 5.2. У валюті країни – кредитора. 5.3. У валюті третьої країни 5.4. У колективних валютах (СДР, ЕКЮ, СВРО, ін.)
6. Забезпечення кредиту	6.1. Забезпечені (товарними документами, векселями, цінними паперами, нерухомістю, тощо). 6.2. Бланкові або незабезпечені кредити, що надаються під зобов'язання боржника погасити кредит у певний строк (соло-вексель з одним підписом позичальника).
7. Засіб погашення	7.1. Одночасний. 7.2. Пропорційний. 7.3. Прогресивний 7.4. Регресивний.
8. Техніка кредитування	8.1. Наявні кредити – ті, котрі зараховуються на поточний рахунок боржника в його розпорядження. 8.2. Акцептні кредити – ті, котрі надаються у вексельній формі з обов'язковим акцептом імпортера або його банку. 8.3. Депозитні сертифікати – це термінове вкладення в банк фіксованої суми на депозит під визначений відсоток річних. Можуть бути запорукою і передаватися третім особам як кредитне зобов'язання. 8.4. Синдиковані (об'єднані) кредити – ті, котрі надаються групою банків, при цьому йде розпилення ризику і мається можливість акумуляції великих сум грошей. 8.5. Облігаційні позики – це кредити, що надаються державою, банками або акціонерними товариствами на певний строк, з фіксацією суми під визначений відсоток. Мають довгостроковий характер.

Останній акцептує переказний вексель і виплачує експортеру вартість товару. Потрібні для цього кошти банк експортера отримує через перерахування тратти на світовому грошовому ринку. Коли настане термін оплати, останній тримач трати пред'являє її до оплати банкові експортера, який здійснює платіж за рахунок відшкодування, отриманого від банку імпортера.

Серед *нових методів фінансування експорту* необхідно визначити:

а) *пряме банківське кредитування іноземних покупців*, поширеною формою якого сьогодні є відкриття банками кредитних ліній для оплати зовнішньоторговельних угод. Різновидом кредитної лінії є поновлювана (роloverна) кредитна лінія, яка застосовується у кредитних операціях євровалютного ринку;

б) *фінансування зовнішньоторговельних операцій на основі факторингу*. **Факторинг** — це покупка спеціалізованою фінансовою компанією грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасація, тобто збирання боргу з покупця. Експортер передає фактор-компанії вимоги до покупця, що виникають по кредиту постачальника, а фактор бере на себе зобов'язання або переказувати клієнту гроші в міру збирання їх з боржників, або сплатити йому готівкою при укладанні угоди (частіше 80-90% суми вимог протягом 2-3 днів). За допомогою факторингу рефінансуються вимоги, термін платежу по яких не перевищує 360 днів. Ставка за факторинговий кредит на 2-4% вище офіційної дисконтної ставки і може досягти 20%, оскільки фактор-компанія приймає на себе ризик кредитування на випадок неплатежу покупця, а також надає рід інших послуг.

в) *кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі форфейтингу*. **Форфейтинг** — від фр. а *forfait* — цілком, загальною сумою) — це купівля банком-форфейтором на повний строк і за задалегідь встановленими умовами векселів, інших боргових і платіжних документів, акцептованих імпортером. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їх вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик несплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера. У залежності від кредитоспроможності імпортера термін вимог, що купуються, обмежується 2-5 роками, іноді до 7 років. Основними валютами угод є долар США, євро та швейцарський франк. Мінімальний розмір прийнятих до форфейтингу вимог від 100 тис. до 5 млн. грошових одиниць. Прийняті до форфейтингу векселі повинні бути звичайними векселями на імпортера з авансом банку країни покупця, а інші вимоги — з банківською гарантією.

Серед *інших кредитно-фінансових засобів стимулювання експорту* можна відзначити лізингові операції та кредити за компенсаційними угодами.

**Лізинг** це кредитування у формі оренди дороговартісного майна терміном від трьох до 15 років. Орендні платежі робляться щомісяця, щокварталу, або по півріччях. Лізинг включає в себе цілий пакет послуг: монтаж, забезпечення запасними частинами, технічне обслуговування, страхування тощо. Використання лізингу має свої переваги, оскільки при цій формі співробітництва для перебудови виробництва на базі сучасної технології і випуску продукції, що відповідає найсуворішим вимогам міжнародного ринку, не потрібно початкового виділення великих коштів в іновалюті. Усі витрати на першому етапі покриває лізингова компанія (фірма-орендодавець). Доходом від лізингових операцій є орендна плата.

Важливу роль у фінансуванні експорту грає так зване **проектне фінансування**, для якого характерна інвестиційна спрямованість. Перш, ніж приступити до нього, банк розглядає, чи буде проект ефективний, його технічно-економічні параметри, враховує політичну ситуацію, правові питання, можливість і доцільність прийняття участі в укладанні контрактів на постачання продукції з об'єкта, що кредитується, після його введення в експлуатацію і постачань товарів на зовнішній ринок. Іноді вирішується, що частина кредиту може надаватися національним компаніям країни-замовника для фінансування витрат, зв'язаних з технічною підготовкою місцевого персоналу, зі створенням інфраструктури.

Набуває поширення надання банками *довгострокових кредитів за компенсаційними угодами*, які базуються на взаємних поставках товарів на однакову суму. Найчастіше суть цієї операції полягає в тому, що якась країна отримує від іншої в кредит на довгий термін (15-20 років) машини, обладнання тощо і в рахунок погашення кредиту здійснює зустрічні поставки продукції, виробленої на цьому обладнанні.

Важливою формою міжнародного кредиту є *міжурядові позики*, які надаються за рахунок засобів державного бюджету у вигляді допомоги. Вони можуть бути безвідсотковими або з невисокою відсотковою ставкою, надаватися на пільгових умовах. Сьогодні значні міжурядові позики надаються країнам, що розвиваються, у формі програм «допомоги».

## 6.2 Особливості формування і розвиток міжнародного ринку позичкового капіталу

**Світовий ринок позичкових капіталів** охоплює сукупність різних компаній, банків, валютно-кредитних закладів, що забезпечують рух позичкового капіталу у світовому господарстві. Він включає в себе світовий кредитний ринок, світовий фінансовий ринок та євроринок. (рис. 6.2). Всі ці сектори світового ринку позичкового капіталу взаємопов'язані: на практиці постійно відбувається взаємне переливання капіталів.

Короткострокові	Довгострокові	
Світовий грошовий ринок	Світовий кредитний ринок	Світовий фінансовий ринок
Короткострокові операції від одного дня до року	Середньо- та довгострокові іноземні кредити	Емісія та операції з цінними паперами
Ринок євровалют	Ринок середньо- та довгострокових єврокредитів	Єврофінансовий ринок: - Ринок єврооблігацій - Ринок євроакцій - Ринок євроекселів - Ринок нових фінансових інструментів
	Євроринок	

**Рисунок 6.2 – Структура світового ринку позичкових капіталів**

*Світовий кредитний ринок* — це частина ринка позичкових капіталів, де здійснюється рух капіталу на основі терміновості, повернення та сплати відсотків.

*Світовий фінансовий ринок* — це частина ринка позичкових капіталів, де переважно здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів, у тому числі і в євровалютах. Розрізняють ринок короткострокових позичкових капіталів (грошовий ринок) та ринок середньо- та довгострокових капіталів (ринок капіталів), що включає і фінансовий ринок.

*Євроринок* — це частина світового ринка позичкових капіталів, на якому проводяться операції з кредитів та позик в євровалюті. *Євровалюта* — це конвертована валюта будь-якої країни, що переведена на рахунок іноземного банку і використовується ним для операцій у всіх країнах, включно країну емітента цієї валюти.

*Особливості сучасного світового ринку капіталу зумовлені функціонуванням євrorинків. Відзначимо основні з них:*

1. Величезні масштаби і відсутність чітких просторових та часових кордонів. Ринок функціонує цілодобово в пошуках оптимальних умов для кредитно-фінансових операцій.

2. Універсальність світового ринка позичкових капіталів і використання конвертованих валют та Євро. На ньому здійснюються міжнародні валютні, кредитні, фінансові, розрахункові, гарантійні операції. 2/3 операцій євrorинку здійснюються на міжбанківському ринку, 1/3 — депозитно-позичкові операції з небанківськими клієнтами.

3. У вартість кредиту на світовому ринку позичкових капіталів включаються відсотки і різні комісії. Відсоткові ставки на євrorинку відносно самостійні по відношенню до національних ставок. Ставка по кредитах визначається за ставкою відсотка при пропозиції кредитів по міжбанківських операціях в Лондоні — ЛІБОР (відсоткова ставка, запропонована на Лондонському міжбанківському ринку депозитів, за якою провідні банки Лондона надають позиковий капітал у певній валюті іншим банкам; вона служить базовою ставкою для багатьох операцій на міжбанківському ринку позикових капіталів; маржа коливається від 0,25 до 2% залежно від стану ринку та надійності (рейтингу) позичальника), ставка попиту — ЛІБІД.

По аналогії з ЛІБОР у світовому фінансовому центрі Бахрейн збирається БІБОР, в Парижі — ПІБОР, в Сінгапурі — СІБОР, а в США, Канаді та Японії базою по єврокредитах слугує прайм-рейтс. Базою відсоткової ставки по єврокредитах звичайно є ЛІБОР, понад якого збирається премія за банківські послуги («спред»).

4. Більш висока прибутковість операцій в євровалютах, ніж в національних валютах: ставки по євродепозитах вищі, а по єврокредитах нижчі, ніж всередині країни. Євробанки можуть знижувати відсотки по своїх кредитах, зберігаючи високі прибутки, оскільки вони не підпадають під дію місцевого законодавства і не обкладаються прибутковим податком.

5. На світовому ринку позичкових капіталів панівні позиції займають транснаціональні банки (ТНБ). ТНБ відрізняються від національного банку, який бере участь в міжнародних операціях, тим, що у нього є зарубіжна інституціональна мережа і він переносить за кордон не лише активні операції, але й частину власного налітала для отримання банківського прибутку.

6. Використання новітніх ЕОМ та електронних каналів зв'язку для переміщення грошей та інформації, що дозволяє скорочувати

витрати на потоки паперових документів і час на операції і передавання даних. У 1973 р. було створено Товариство світової міжбанківської фінансової телекомунікації, СВІФТ для швидкісного передавання інформації по міжбанківських розрахунках. Звичайні повідомлення передаються протягом 10 хвилин, термінові — 1 хвилини. В перспективі СВІФТ обслуговуватиме 80% міжнародних розрахунків.

7. Світова криза заборгованості. Головною причиною періодичної повторюваності міжнародної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації до відмови від платежів по боргу суверенними боржниками. Якщо уряди-боржники приходять до висновку, що виконання всіх платіжних зобов'язань не забезпечує більше чистого припливу коштів у майбутньому, з'являється стимул відмовитись від частини або від усіх платежів по боргу, аби тільки уникнути відпливу ресурсів із країн.



### **Тема семінару: Загальна характеристика міжнародного кредиту та ринку позичкового капіталу**

**Мета й завдання заняття:** визначити місце кредитів у зовнішній торгівлі; з'ясувати суть та основні принципи міжнародного кредиту; розкрити особливості формування і розвитку міжнародного ринку позичкового капіталу.

#### **План семінарського заняття**

1. Сутність міжнародного кредиту.
2. Основні функції міжнародного кредиту.
3. Характеристика факторів поширення кредитних відносин у міжнародній сфері.
4. Основні критерії класифікація кредитів у зовнішній торгівлі.
5. Специфіка кредитування зовнішньої торгівлі.
6. Основні форми кредитування експорту.
7. Основні форми кредитування імпорту.
8. Сучасні нові методи фінансування експорту.
9. Особливості фінансування зовнішньоторговельних операцій на основі факторингу.
10. Особливості кредитування зовнішньоекономічних операцій у формі форфейтингу.
11. Лізинг, як один з кредитно-фінансових засобів стимулювання експорту.



12. Роль проектного фінансування у загальній структурі фінансування експорту.
13. Суть довгострокових кредитів за компенсаційними угодами в міжнародній практиці надання кредитів.
14. Характеристика світового ринку позичкових капіталів: його складові.
15. Структура світового ринку позичкових капіталів.
16. Особливості сучасного світового ринку капіталу.



### **Ключові поняття**

Міжнародний кредит; вартість кредиту; забезпечення кредиту; комерційний кредит; банківський кредит; факторинг; форфейтинг; лізинг; проектне фінансування; компенсаційні угоди; міжурядові позики; ринок позичкових капіталів; світовий кредитний ринок; світовий фінансовий ринок; євrorинок; євровалюта.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Як можна охарактеризувати сучасний стан міжнародного кредитного ринку?
2. У чому полягають актуальні проблеми функціонування та розвитку ринку євровалют?
3. Яким чином пов'язаний міжнародний кредитний ринок та сучасні фінансові кризи?
4. Визначте переваги використання євровалют, як валют позики.
5. Які показники впливають на умови отримання міжнародного кредиту?
6. Яким чином вибір валюти кредиту може впливати на можливі доходи чи збитки кредитора?
7. Чи можна однозначно сказати, що міжнародний кредитний ринок – це міжнародний ринок боргових зобов'язань?
8. Як впливають очікування зміни валютних курсів на рух відсоткових ставок по кредитам?



### **Ситуаційні завдання та вправи**

#### **Завдання 1**

Одна з країн Латинської Америки планує провести модернізацію своєї системи залізничних доріг, для чого необхідно придбати новий рухомий состав. Витрати в іноземній валюті становлять, за оцінками, 950 млн дол. У результаті модернізації залізниці очікується підвищення щорічного прибутку до 140 млн дол. на рік.

Можливі два альтернативні шляхи фінансування:

А. Кредит на 20 років за ставкою 13 %.

Б. Кредит на 10 років за ставкою 11 %.

Який варіант кращий? Чому? Основна сума має виплачуватися рівними частками щорічно.

### **Завдання 2**

Припустимо, що житель Німеччини, який відкрив доларовий депозит у німецькому банку, приймає рішення про переказ 50 тис. дол. США в американський банк.

Як дана операція відіб'ється на пропозиції євродоларів, на платіжних балансах Німеччини і США та на грошових базах двох країн?

### **Завдання 3**

Нехай українській компанії необхідне виробниче обладнання німецького виробництва вартістю 300 тис. євро, яке експлуатуватиметься протягом п'яти років. Після завершення даного терміну залишкова вартість обладнання становитиме 30 тис. євро. Виробник обладнання пропонує компанії комісію за технічне обслуговування обладнання в сумі 5 тис. євро щороку. Податки компанії — 40%. Орендодавець забезпечує компанії технічне обслуговування. Це саме обладнання можна придбати і за умови залучення банківського кредиту на суму 250 тис. євро на п'ять років під 15 % річних.

Обґрунтуйте, яка форма кредиту буде вигіднішою для компанії – банківський кредит чи лізинг.

### **Завдання 4**

Сума факторингової операції становить 400 тис. дол. США, авансовий платіж — 80 %, комісія фактора — 3 %, щомісячний процент за аванс — 2 %.

Яку суму отримає фірма, яка продала факторові рахунки?

### **Завдання 5**

Пряма облікова ставка 10 % за векселем на 1 млн дол. США становить 100 тис. дол. США, при цьому облікова сума — 900 тис. дол. США. Скільки становитиме дохід форфейтингової компанії (у % річних), якщо вексель буде погашено протягом одного року?

### **Завдання 6**

Передбачається постачання устаткування в Україну на умовах надання кредиту на 5 років у сумі 100 млн грн за одним з варіантів:

- валюта кредиту – євро, кредитна ставка – 8 % річних;

- валюта кредиту – дол. США, кредитна ставка – 9 % річних. Ринкова ставка по кредитах у євро 10 %, у дол. США 12 % річних. Визначити найбільш вигідний варіант для української сторони.

## Тема 7

### Світовий ринок праці



#### Методичні рекомендації до вивчення теми

#### 7.1 Сутність, структура та особливості формування міжнародного ринку праці

Одним із важливих елементів сучасної глобальної економічної системи є *міжнародний ринок праці* з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та надзвичайною мобільністю сукупної робочої сили. Міжнародний ринок праці, який об'єднує понад 1,3 млрд. працездатного населення світу, потребує формування регулятивного та координаційного механізмів з узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, їх перерозподілу між різними країнами, регіонами, ланками світового господарства та ефективного використання, розширює можливості обміну знаннями, інформацією і досвідом між народами.

Різноспрямовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, котрий функціонує у взаємозв'язку ринками капіталу, товарів та послуг.

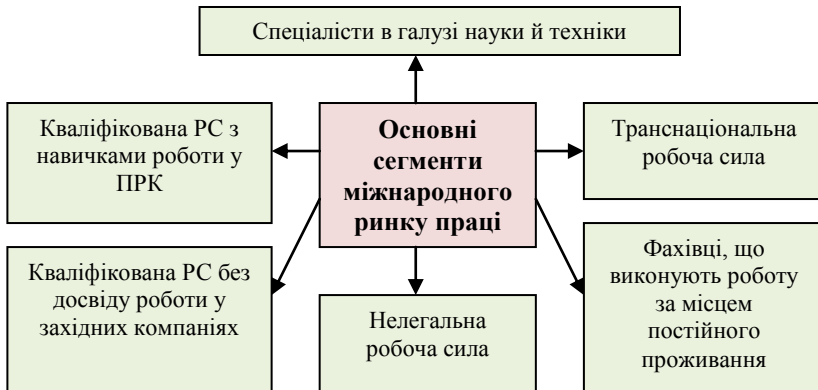
**Світовий (міжнародний) ринок праці** — це система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили по країнах світу та відмінностями в її відтворенні на національному рівні.

**Міжнародний ринок робочої сили** — сукупність трудових ресурсів, задіяних у міжнародному русі факторів виробництва, інституціональних структур, що забезпечують співвідношення попиту та пропозиції, переміщення, використання робочої сили й економічні відносини, які виникають при цьому.

*Передумови формування сучасного міжнародного ринку праці:*

- поширення ринкових відносин у всесвітньому масштабі;
- розвиток НТР;
- глобалізація економічних відносин;
- розвиток ТНК.

Основною особливістю сучасного етапу розвитку міжнародного ринку праці є його *сегментація*. У структурі міжнародного ринку праці вирізняються *наступні найзначніші сегменти* (рис. 7.1).



**Рисунок 7.1 – Основні сегменти міжнародного ринку робочої сили**

*Перший сегмент.* Робоча сила, що має високий рівень кваліфікації, стабільні трудові навички, а також доволі чітку ієрархію кваліфікації, забезпечена постійною зайнятістю і високою зарплатою. Походження – промислово розвинуті країни, країни із середнім рівнем розвитку, НІК (Сінгапур, Тайвань, Гонконг). Сфера діяльності — великі ТНК. Рух у цій групі називають «втечею мізків». Як правило, це люди, які або одержують недостатню, за власними уявленнями, матеріальну винагороду або не вдоволені перспективами професійного росту. Цей ринок праці має певну тенденцію до розширення з огляду на зростання міжнародних зв'язків та загострення глобальних проблем.

До першого сегменту також відносять нечисленний шар зайнятих у різних міжнародних організаціях (ООН, спеціалізованих органах і установах ООН, МВФ, СОТ, ЮНЕСКО та ін.). Наймання працівників у такі організації відбувається на чисто міжнародній основі і, як правило, з урахуванням лише професійної придатності.

*Другий сегмент.* Висококваліфіковані фахівці (науковці, інженери, аналітики, програмісти), зв'язані зі сферою науки й послуг, які володіють і здатні засвоювати й виробляти значні обсяги інформації. Країна походження особливої ролі не грає. Сфера діяльності — ТНК, сучасні високотехнологічні компанії.

*Третій сегмент.* Робоча сила, що має досить високий рівень кваліфікації, але не має досвіду роботи в західних компаніях. Походження — райони світу з відносно низьким рівнем економічного розвитку. Місце працевлаштування — середні й дрібні компанії.

*Четвертий сегмент.* Нелегальна робоча сила. У цю групу входить широке коло осіб, що відрізняються за країнами походження, причинами міграції, рівнем професійної кваліфікації. Об'єднує їх нелегальне становище в країні перебування, відсутність юридичних і політичних прав. Місце працевлаштування — дрібні підприємства, нездатні впроваджувати сучасні працевзберігаючі технології, сфера послуг. До цієї категорії працівників можна приєднати також «екологічних біженців», котрі через катастрофічні природні умови (наприклад, посуха) змушені покидати свої насажені місця, шукати роботу в інших країнах та регіонах.

*П'ятий сегмент.* Фахівці в області інформації та програмування з країн, що розвиваються та країн із перехідною економікою, що мають доступ до засобів обміну інформацією й виконують роботу в місці постійного проживання на замовлення західних компаній.

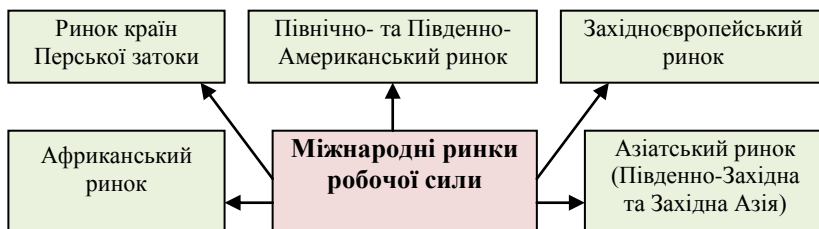
*Шостий сегмент.* «Транснаціональна робоча сила» — високомобільні групи фахівців, що мають досвід роботи в міжнародному бізнесі, затребувані й готові в будь-який момент задовольнити попит на робочу силу підприємств розташованих у різних районах світу.

## **7.2 Особливості сучасного міжнародного ринку праці**

Специфіка *сучасного етапу* розвитку міжнародної міграції робочої сили в значній мірі визначається глобалізаційними процесами, що відбуваються у світовій економіці. Загальна чисельність робочої сили у світі з 1965 по 2008 рр. виросла більш ніж у два рази і склала на початку нового тисячоліття більш 3 млрд. чол. При цьому істотно відрізнялася динаміка чисельності робочої сили по регіонах світу. Так, її приріст у промислово розвинутих країнах склав 40%, у Південній Азії — 93%, на Близькому Сході і у Північній Африці — і 76%. Випереджаючий приріст пропозиції послуг праці в найбідніших країнах виступає одним з стимулів росту міграції населення з цих країн. Формування глобальних ринків товарів і послуг забезпечує жителям країн, що розвиваються, можливість відчутти дисбаланс між рівнем життя, досягнутим у промислово розвинутих країнах і в рідній країні. Удосконалювання світової транспортної системи, відносно здешевлення її послуг забезпечують можливість переміщення значних мас мігрантів.

Становлення і бурхливий розвиток міжнародного ринку робочої сили є свідченням того, що процеси інтернаціоналізації затвердилися й у сфері трудових відносин та набули глобального характеру. У світі

утворилися *постійні ринки робочої сили* (рис. 7.2).



**Рисунок 7.2 – Міжнародні ринки робочої сили**

*Перший ринок* – Північно- і Південноамериканський регіон, трудові ресурси якого склалися історично за рахунок переселенців (у 1946-1982 рр. у США в'їхало 3,6 млн чол., Канаду — більш 2 млн, у 90-х рр. — до 900 тис. мігрантів щорічно, в основному — вихідці з Латинської Америки, Японії, Індонезії, Філіппін, Південної Кореї, Південної й Східної Європи. При цьому 40-50% фахівців, що в'їжджали в країну були вихідцями з Індії, 10% — з Китаю). При збереженні нинішніх показників народжуваності та характеру міграційних потоків за підрахунками експертів, до 2050 р. населення США зросте з 281 до 402 млн чол., а частка білого населення скоротиться з 72 до 52,8 %. При цьому майже половина приросту вже зараз приходиться на переселенців.

У Латинській Америці нараховується понад 8 млн переселенців, основні центри — Аргентина, Бразилія, Венесуела, Чилі. Інтенсивними є міграційні потоки між латиноамериканськими країнами. Значна частина робочої сили переміщується з Колумбії, Парагваю, Чилі, Сальвадору в Аргентину, Бразилію, Венесуелу.

*Другий ринок* — Західноєвропейський (країни Західної та Північної Європи) — близько 20 млн переселенців. Велику роль у використанні іноземної робочої сили зіграло створення ЄС, одним з елементів якого є спільний ринок робочої сили. Характерною рисою європейських країн є перевага мігрантів, що мають дозвіл на постійне проживання. Середня тривалість перебування іноземців складає 10 років. Основу потоку переміщень у високорозвинені країни — Німеччину, Англію, Францію, Австрію, Нідерланди складають емігранти з Туреччини, Португалії, Польщі, Іспанії, Греції, Угорщини, Чехії, Словаччини, колишньої Югославії. Збільшується в країнах Західної Європи частка емігрантів з України, Росії, Білорусі, а також з

Індії, Пакистану, Афганістану, В'єтнаму та інших країн, що розвиваються. Характерним для Західної Європи є також переїзд робітників з однієї високорозвиненої країни в іншу.

Своєрідним центром тяжіння робочої сили за останні роки для робітників країн СНД та інших близько розташованих країн Східної Європи стала Російська Федерація.

*Третій ринок* — Азіатський (Південно-Західна й Західна Азія). Особливість регіону полягає у тому, що переміщення робочої сили із самого його початку має тимчасовий характер. Загальне число іноземних робітників перевищує 4 млн чол. Основні імпортери трудових ресурсів — Японія, Південна Корея, Бруней, Гонконг, Малайзія, Тайвань, Сінгапур. Основні експортери — В'єтнам, Лаос, Таїланд, Філіппіни, Індія. стали Ізраїль, Південно-Африканська Республіка, Південно-Східна Азія.

*Четвертий ринок* — ринок країн Перської затоки (нафтовидобувних країн Близького Сходу) — новий центр тяжіння РС, який наприкінці 90-х рр. XX ст. нараховував 5 млн. переселенців або більше 50 % робочої сили. Основними країнами регіону, що приймають РС, є Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Кувейт, Оман, Бахрейн, Саудівська Аравія. Виїжджають з арабських країн — Єгипту, Сирії, Йорданії, Палестини, Пакистану, Індії, Філіппін. Питома вага іноземних робітників в цих країнах становить понад 50 %, зокрема: в Катарі — 85 %, ОАЕ — 90 %, Кувейті — 87 %, Омані — 70 %, Саудівській Аравії — 60 %, Бахреїні — 51 %. Переважну частину мігрантів забезпечують Єгипет, Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина. Міграція носить яскраво виражений тимчасовий характер.

*П'ятий ринок* — Африканський — налічує більш 6 млн переселенців. Центр — Центральна й Південна Африка, ПАР, Зімбабве, Камерун, Гана, Кенія, Ліберія, Північна Африка — країни Магрибу.

*Особливості сучасного ринку праці* полягають в наступному:

- стримуванні росту заробітної плати;
- упродовженні гнучких форм зайнятості на умовах строкового трудового договору;
- збільшенні тривалості робочого тижня;
- розширенні практики поєднання професій;
- перерозподілі робочих місць на користь більш кваліфікованих працівників;
- скороченні соціальних зобов'язань, у тому числі й пенсійного страхування;
- переносі (збільшенні) віку виходу на пенсію;

- розширенні прав підприємців у сфері найму й звільнення робочої сили.

Сучасний світовий ринок праці характеризують **три основні моделі трудових відносин**: європейська, англосаксонська та китайська.

Для *європейської (континентальної) моделі* характерний високий рівень правової захищеності працівників, жорсткі норми трудового права, орієнтовані на збереження робочих місць, регіонально-галузеве регулювання рівня оплати праці та її диференціації.

*Англосаксонська модель* характеризується свободою роботодавця у відносинах найму і звільнення, перевагою колективно-договірного регулювання на рівні підприємства і фірми, що сприяє динамічним змінам на ринку праці, чутливому реагуванню на потребу зміни кількості робочих місць.

*Китайська модель* поєднує жорстке регулювання трудових відносин у державному секторі з повною відсутністю правового регулювання у приватному секторі.

У процесі глобалізації зростає значення активізації діяльності відповідних міжнародних інститутів, упровадження відповідних норм і стандартів. Обговорюється питання про розробку міжнародної системи сертифікації професійної кваліфікації. Основні міжнародні норми в цій сфері містяться в рішеннях Соціального саміту в Копенгагені 1995 р., Декларації МОП 1998 р. Про основні принципи і права в сфері праці. Концепції МОП про гідну зайнятість, Глобальній програмі зайнятості МОП, Міжнародній програмі по скасуванню дитячої праці.



### **Тема семінару: Світовий ринок праці: особливості його формування та розвитку**

**Мета й завдання заняття:** надати загальну характеристику світовому ринку праці; визначити структуру та особливості формування міжнародного ринку праці; з'ясувати специфіку сучасного етапу розвитку міжнародної міграції робочої сили.

#### **План семінарського заняття**

1. Характерні особливості світового (міжнародного) ринку праці.
2. Особливості міжнародного ринку робочої сили.
3. Передумови формування сучасного міжнародного ринку праці.



4. Сегментація міжнародного ринку праці є його.
5. Специфіка сучасного етапу розвитку міжнародної міграції робочої сили.
6. Тенденції сучасного етапу розвитку людської цивілізації.
7. Особливості постійних ринків робочої сили.
8. Характеристика Північно- і Південноамериканський ринків робочої сили.
9. Характеристика Західноєвропейський ринку робочої сили.
10. Характеристика Азіатською ринку робочої сили.
11. Характеристика Африканського ринку робочої сили.
12. Специфічні особливості сучасного ринку праці.
13. Суть європейської (континентальної) моделі трудових відносин.
14. Суть Англосаксонської моделі трудових відносин.
15. Суть Китайської моделі трудових відносин.



### **Ключові поняття**

Світовий ринок праці; міжнародний ринок робочої сили; робоча сила; нелегальна робоча сила; транснаціональна робоча сила; сегменти міжнародного ринку праці; міжнародна міграції робочої сили; постійні ринки робочої сили; модель трудових відносин.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. У чому полягають основні тенденції сучасного ринку праці?
2. Які особливості вітчизняного ринку праці?
3. Що являють собою сучасні центри притягання робочої сили?
4. Яким чином розвиток ТНК впливає на формування сучасного міжнародного ринку праці?
5. Визначте вплив НТП на формування міжнародного ринку праці?
6. Чим зумовлена сегментація сучасного етапу розвитку міжнародного ринку праці?
7. Які перспективи має така особливість сучасного ринку праці, як розширенні практики поєднання професій?
8. Чим виправдана політика держави, спрямована на стримуванні росту заробітної плати?



## Ситуаційні завдання та вправи

### Завдання 1

На рубежі тисячоліть у більшості постіндустріальних країн спостерігається загальний і структурний дефіцит трудових ресурсів. Скорочення чисельності і старіння населення, зміна пропорцій між його працездатною і непрацездатною частиною на користь останньої — це процеси, які визначатимуть демографічний портрет розвинутих країн у найближчому майбутньому.

У табл. 1 наведено дані, які характеризують трудовий потенціал розвинених країн світу.

Таблиця 1 – Чисельність іммігрантів у основних країнах-реципієнтах іноземної робочої сили у 2008 р., млн чол.

Країна	Чисельність населення	Чисельність економічно активного населення	Чисельність іноземних громадян	Чисельність іноземної робочої сили
Австралія	19,9	9,7	4,6	2,4
Австрія	8,1	3,9	0,9	0,4
Бельгія	10,4	3,9	0,9	0,4
Великобританія	59,3	29,0	2,4	1,3
Італія	57,6	22,4	1,4	0,3
Канада	31,6	14,9	5,1	2,9
Нідерланди	16,2	8,1	1,7	0,3
США	290,8	140,3	28,6	17,5
Німеччина	82,5	38,9	7,4	3,5
Франція	59,8	25,8	6,0	1,6
Швейцарія	7,4	3,9	1,4	0,8
Швеція	9,0	4,4	1,1	0,3
Японія	127,6	77,5	1,7	0,2

- 1) Розрахуйте частку національної робочої сили та іммігрантів у загальній чисельності економічно активного населення розвинутих країн світу.
- 2) Які країни найбільшою мірою залежать від трудової імміграції і які наслідки для їх національних економік матиме така залежність у середньо- і довгостроковій перспективі?

### Завдання 2

Уважно прочитайте текст кейсу «Ринок праці в Україні» та надайте відповіді на запитання.

Формування, розвиток і використання трудового потенціалу суспільства значною мірою залежить від інтеграції України до світового ринку праці.

Цивілізоване входження України до світового ринку праці є обмеженим і недостатнім. Цей процес віддзеркалюється передусім в угодах, укладених Україною з іншими державами.

Відповідно до офіційної статистичної звітності, яку подають до Державної служби зайнятості суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють діяльність,

пов'язану з працевлаштуванням громадян за кордоном, протягом 2007 року за кордоном працювало 36 329 громадян України. Із загальної кількості працевлаштованих за кордоном 31 069 — трудящі мігранти, лише 419 — сезонні працівники.

Але, як свідчить практика, ці дані містять інформацію лише про незначну частину тих громадян України, які працюють за кордоном. А це означає, що ті, які залишилися поза угодами, не мають захищеності своїх прав. Як впливає з дослідження, яке базувалося на даних Держкомстату України стосовно перетину кордону, щорічно громадяни України здійснюють за кордон приблизно 1,4 млн трудових поїздок та близько 3 млн комерційних. Оскільки йдеться про перетин кордону нерідко одними й тими самими особами, то реальна кількість працюючих на виїзді має бути меншою. Проте існують і інші оцінки, що значно перевищують дані Держкомстату України. Наприклад, Мінпраці України оцінює трудову міграцію за кордон у 3—4 млн. Деякі економісти називають цифру 5 і навіть 7 млн. Проте неважко дійти висновку, що в будь-якому разі, коли виходити з названих цифр, відсутність на батьківщині від 15 до 30% економічно активного населення, кваліфікованого й освіченого, створює потенційну загрозу нормальному економічному розвитку України.

Стосовно розподілу по країнах, то дані такі: у Польщі на заробітках — 300 тис. громадян України, в Італії та Чехії по 200 тис., у Португалії — 15 тис., Іспанії — 100 тис., Туреччині — 35 тис., США — 20 тис. Кількість заробітчан на виїзді в Росії, за оцінками посольства України, сягає 1 млн, однак у сезонний пік ця цифра може потроюватися. Незважаючи на різноманітність указаних оцінок, всі вони свідчать про те, що трудова й комерційна міграція за кордон є вельми поширеною. Проте порівнюючи офіційні дані з даними досліджень та експертними оцінками, слід зробити і такий висновок, що значна частина міграції не є організованою, а ситуація з прикордонною міграцією взагалі неврегульована, а тому такі мігранти — громадяни України — покинуті напризволяще і не можуть позитивно впливати на інтеграцію України у світовий ринок праці. Слід сказати також про соціальну незахищеність зовнішніх трудових мігрантів. Переважна більшість зовнішніх трудових мігрантів (81,8 %) та членів їхніх сімей за період роботи за кордоном за медичною допомогою не зверталися; 1,3 % за медичною допомогою зверталися, однак не отримали. Ніхто з них не отримував якихось соціальних виплат по хворобі, сімейної допомоги тощо. Трудові мігранти з України в інших країнах майже не звертаються по захист своїх прав, а також не намагаються створити для такого захисту громадських організацій.

Щодо умов праці та побуту в період роботи за кордоном, то слід відмітити, що переважна кількість (69,5 %) трудових мігрантів з України за кордоном працювали за усною домовленістю. Тобто фактично вони не мали жодних юридичних гарантій щодо оплати праці, її умов, режиму праці й відпочинку тощо; не мали основи для захисту своїх громадянських прав. Тим часом, за даними соціологічних досліджень Інституту соціології НАН України, середня тривалість робочого часу за кордоном у зовнішніх трудових мігрантів становила 11,5 години, а 3,4 % з них працювали 17 та більше годин на день.

Висновок з усього викладеного може бути такий: національний ринок праці для збереження та розвитку трудового потенціалу потребує специфічних заходів щодо його захисту. Урядом України здійснюються заходи щодо поліпшення ситуації. Так, порушено питання про розробку програми співробітництва між Радою Європи, Європейською Комісією та Україною, до якої планується включити заходи щодо співробітництва з імплементації Європейської соціальної хартії (переглянутої).

**Запитання до кейсу:**

- 1) Визначте передумови пошуку громадянами України праці за кордоном.
- 2) На вашу думку, на що мають бути спрямовані угоди що підтверджують входження України до світового ринку праці та укладені Україною з іншими державами?
- 3) У чому полягає потенційна загроза нормальному економічному розвитку України пов'язана з відсутністю на батьківщині певного відсотку економічно активного населення?
- 4) Що значить поняття неорганізована міграція? У чому її причини?
- 5) Чому більшість мігрантів з України в інших країнах майже не звертаються по захист своїх прав?
- 6) Яких специфічних заходів щодо свого захисту потребує національний ринок праці та з якою метою?

## Тема 8

### Міжнародна трудова міграція



#### *Методичні рекомендації до вивчення теми*

#### **8.1 Сутність, класифікація та особливості міжнародних міграційних процесів**

Розвиток міжнародного ринку праці матеріалізується у зростанні масштабів та інтенсивності міжнародних міграційних процесів, які набувають дедалі глобальнішого характеру, залучаючи населення абсолютної більшості країн світу.

**Міграція** (від латин. *migratio* – переселення, переміщення), переміщення людей через кордони визначених територій зі зміною постійного місця проживання, або з поверненням до нього .

*Спонукальні причини міграції населення:*

- мотиви політичного характеру: утеча від політичних переслідувань, расової, релігійної і національної дискримінації, репатріація в зв'язку зі зміною політичних умов й ін.
- військові, пов'язані з веденням бойових дій (евакуація, реевакуація й ін.).
- етнічні, пов'язані з наявністю в країнах значного контингенту осіб некорінної національності.
- економічні і соціальні, пов'язані з пошуком роботи, більш високих доходів, особливо пошуки роботи, викликані економічною нестійкістю й безробіттям.
- екологічні катастрофи, пов'язані з масовим забрудненням у певному регіоні навколишнього середовища.

**Трудова міграція населення** – це:

- з широкої точки зору – сукупність усіх форм територіального переміщення населення, зв'язаного з трудовою діяльністю на території іншої країни, форма експорту й імпорту робочої сили;

- з вузької точки зору – переселення громадян однієї країни на територію іншої, що супроводжується як зміною громадянства, так і наступним працевлаштуванням.

*До основних соціально-економічних причин міжнародної трудової еміграції відносять:* значне перенаселення країни; низький рівень розвитку економіки і як наслідок цього: масове безробіття; низька заробітна плата, низький рівень життя; неможливість в повній мірі реалізувати наявний трудовий ресурс.

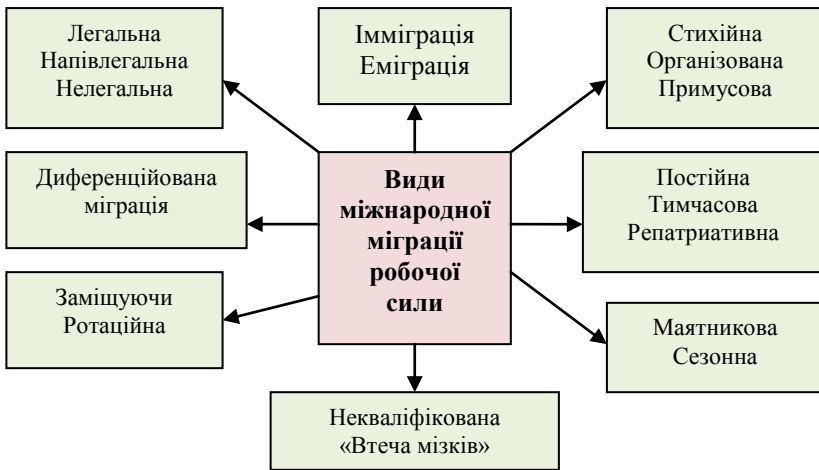
Міжнародна міграція включає еміграцію та імміграцію робочої сили.

*Еміграція* — виїзд робочої сили з однієї країни в іншу.

*Імміграція* — в'їзд робочої сили в приймаючу країну.

Різниця між цими двома течіями складає обсяг чистої міграції, а сума – обсяг валової міграції.

Міграційні процеси можна класифікувати за часом і характером переміщення робочої сили, рівнем кваліфікації мігрантів, рівнем легалізації (рис. 8.1).



**Рисунок 8.1 – Види міжнародної міграції робочої сили**

За часом і характером переміщення робочої сили виділяють постійну, тимчасову, сезонну, маятникову, заміщуючу, ротаційну, репатриативну, диференційовану, добровільну та примусову.

*Постійна міграція* — переїзд на постійне проживання в іншу країну. Переважала до Першої світової війни.

*Тимчасова міграція* — міграція, що передбачає повернення мігранта на батьківщину після певного строку перебування в приймаючій країні. Здебільшого має ротаційний характер.

*Сезонна міграція* — міграція, що передбачає періодичне залучення іноземних робітників для виконання робіт, які носять сезонний характер.

*Ротаційна міграція* — міграція, що передбачає регулярну заміну мігрантів в країні перебування вихідцями з однієї місцевості.

Згідно з класифікацією ООН мігрантами, що працюють у країні перебування на постійній основі вважаються особи, що залишаються в країні перебування більш одного року. Тимчасовими або сезонними мігрантами є особи, що прибувають у країну в'їзду для того, щоб знайти оплачувану роботу на термін, що не перевищує одного року.

*Маятникова міграція* — міграція, що передбачає періодичне перетинання мігрантом кордонів країни у випадку, коли він має постійну роботу в іншій країні, але залишається жити на Батьківщині (жителі прикордонних територій, фахівці, що працюють вахтовим методом).

*Репатриативна міграція* — міграція, що передбачає повернення мігрантів, які виїжджали в іншу країну на постійне проживання назад на Батьківщину.

*Заміщуюча міграція* — міграція, що передбачає заміщення еміграції національної робочої сили міграцією з менш розвитих країн.

*Диференційована міграція* — міграція окремих груп населення — етнічних, соціальних, статевих, вікових.

За рівнем легалізації міграційні потоки розподіляють на легальні, із частковою легалізацією і нелегальні.

*Легальна міграція* — міграція робочої сили на контрактній основі з наданням мігрантові повної легалізації.

*Напівлегальна міграція* — міграція, що передбачає легалізацію перебування на території країни мігрантів і нелегальний (тіньовий) характер трудової діяльності.

*Нелегальна міграція* — міграція робочої сили в обхід відповідного національного законодавства і міжнародних домовленостей.

У залежності від рівня кваліфікації мігрантів говорять про «втечу мізків», міграцію кваліфікованої робочої сили та міграцію некваліфікованої робочої сили.

За *способами забезпечення* говорять про *організовану* — добровільну та примусову (здійснювану за участю держави, громадських організацій або спеціалізованих підприємницьких структур) і *неорганізовану* (індивідуальну, самодіяльну) міграцію. Організовані форми міграції набули розповсюдження після другої світової війни та передбачали цілеспрямований підбір, підготовку та переміщенні робочої сили з економічно відсталих регіонів Європи (Італія, Югославія, Туреччина) в країни, що відчували значну нестачу некваліфікованої робочої сили (Німеччина, Франція). В Радянському Союзі значних масштабів набула організована міграція робочої сили з В'єтнаму.

До офіційних джерел інформації при міграцію робочої сили належать дані про міграційний рух населення, що розраховуються на підставі обліку талонів статистичного обліку й листків прибуття й вибуття; дані обліку громадян України, що постійно проживають або тимчасово перебувають за кордоном, які обраховуються державною консульською службою; дані державної статистичної звітності за формою № 1-ТМ (трудова міграція) «Звіт про чисельність і склад громадян України, що тимчасово працюють за кордоном», у цьому звіті відбивається кількість громадян України, які скористалися послугами посередницьких агентств, що займаються працевлаштуванням за кордоном. Варто враховувати, що офіційно реєструється лише незначна частина громадян, які виїжджають на роботу за кордон.

Серед показників, що характеризують участь країни у міжнародній міграції робочої сили можна виділити абсолютні показники кількості трудових емігрантів та іммігрантів, коштів зароблених та перерахованих трудовими мігрантами в країну та з неї, міграційне сальдо, частку трудових мігрантів (іноземної робочої сили) в загальному обсязі робочої сили країни, частку у ВВП країни коштів, зароблених іноземними мігрантами.

## **8.2 Напрямки та наслідки міжнародної міграції робочої сили**

Міжнародна міграція робочої сили є однією з об'єктивних підстав становлення цілісної світогосподарської системи. Міжнародна міграція робочої сили нині охоплює весь світ: як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. Щорічно переїжджає близько 20 млн мігрантів.

Виділяють такі сучасні потоки міграції (рис. 8.2)

- 1) міграція з країн, що розвиваються (РК) в промислово-розвинуті країни (ПРК);
- 2) міграція в межах промислово-розвинутих країн (ПРК);
- 3) міграція робочої сили між країнами, що розвиваються (РК);
- 4) міграція кваліфікованих спеціалістів з промислово-розвинутих країн (ПРК) в країни, що розвиваються (РК);
- 5) міграція з країн з перехідною економікою (ПК) у промислово-розвинуті країни (ПРК)
- 6) міграція робочої сили у межах СНД.

**Міжнародна міграція** в сучасних умовах характеризується наступними *відмітними рисами*:





**Рисунок 8.2 – Сучасні потоки міжнародної міграції**

- більше половини потоків міграції у світі спостерігається між країнами, що розвиваються;
- підвищується попит на тимчасову робочу силу в країнах, що переживають економічний розквіт (в Азії – у республіці Корея, Малайзії і Японії);
- зростає приплив мігрантів у розвинуті країни, а в їх складі усе помітніше вихідці з країн, що розвиваються,
- наростання міграційних потоків одночасно зі зростаючим безробіттям у приймаючих країнах, що веде до посилення соціальної напруженості в США і Європі,
- зайнятість значної частки мігрантів у тіньовому секторі економіки, що обумовлює заробітки набагато менші, ніж навіть у некваліфікованих місцевих кадрів;
- підвищення кількості кваліфікованих робітників серед мігрантів.

У рамках світового господарства міграція робочої сили забезпечує більш раціональне розміщення світових трудових ресурсів. Одночасно вона створює умови для вирівнювання цін на робочу силу як фактор виробництва. Формуються передумови для уніфікації форм господарського життя в масштабах світової економіки в цілому, росте обсяг сукупного світового ВВП.

Тобто **економічні наслідки міграції** полягають у наступному:

1. Для самих емігрантів міграція означає одержання можливості значно поліпшити своє матеріальне становище. Стимулюють міграцію нові можливості або труднощі на батьківщині.

2. Для найманих робітників у країні еміграції вона означає скорочення конкуренції на ринку праці, та, як наслідок, ріст середньої заробітної плати. Для найманих робітників у приймаючій країні,

навпаки, вона означає ріст конкуренції. Утім, ця теза має спірний характер, тому що значна частина емігрантів заповнює ті сегменти національного ринку, що відчувають нестачу робочої сили.

3. Для підприємців у країні в'їзду імміграція означає скорочення витрат на робочу силу внаслідок розширення її пропозиції. У країні еміграції, за рахунок скорочення пропозиції робочої сили навпаки відбувається її подорожчання, збільшуються витрати по найманню.

4. Для споживачів імміграція означає потенційне зменшення цін товарів у приймаючій країні та їх зростання у країні еміграції.

5. Для національної економіки в цілому:

*5.1. Для приймаючої країни:*

а) середній дохід у країні падає, тому що ріст конкуренції на ринку праці скорочує середню заробітну плату, але сукупний дохід росте, за рахунок того, що його створює, й, відповідно одержує заробітну плату більша кількість економічних суб'єктів;

б) за рахунок іммігрантів відбувається ріст платоспроможного попиту в приймаючій країні, відповідно розвивається інфраструктура;

в) приплив мігрантів веде до розширення бази оподаткування і соціального страхування. При цьому, як правило, тимчасові мігранти не мають можливості повною мірою скористатися системою суспільних благ, що існує в країні перебування. Створення частини суспільних благ, якими вони користуються (національна безпека, оборона, природне середовище) не вимагає від приймаючої країни додаткових витрат. Іншими вони ніколи не скористаються (система національної освіти, пенсійного й медичного страхування). Таким чином, міграція сприяє скороченню податкового навантаження на платника податків приймаючої країни.

г) ефект циклу життя — іммігранти знаходяться в самому продуктивному віці, але соціальну допомогу, як правило, одержують у рідній країні, розвантажуючи соціальну систему країни перебування;

д) переказуючи заробітну плату на Батьківщину, мігранти перетворюються у фактичних кредиторів приймаючої країни.

є) країна заощаджує ресурси на підготовку кваліфікованих фахівців, одержує порівняно більш дешеву й молоду робочу силу.

ж) відбувається поліпшення умов для підтримки економічного росту.

*5.2. Для країни еміграції:*

а) середній дохід у країні росте за рахунок подорожчання вартості робочої сили, але сукупний дохід в економіці падає, тому що скорочується число суб'єктів економічних відносин. Емігранти не беруть участь у створенні національного доходу;

б) еміграція веде до скорочення числа потенційних споживачів, однак, це скорочення, як правило, компенсується ростом споживання родичів, самих мігрантів після повернення на Батьківщину, завдяки значно більш високому рівневі заробітної плати в країні міграції;

в) емігранти фактично залишаються повноправними користувачами суспільних благ, але не виплачують податків у рідній країні;

г) особливу гостроту цій проблемі надає демографічний фактор. Користуючись суспільними фондами в дитинстві та юності, претендуючи на пенсійне забезпечення, емігранти, одночасно в найбільш продуктивний період свого життя не приймають ніякої участі в створенні національного доходу. Таким чином, країна еміграції несе значні нетто-втрати за рахунок міграції;

д) перекази на Батьківщину можуть служити значним джерелом валютних надходжень для національної економіки. Як правило, мігранти переводять до половини зароблених коштів;

е) «відплив мізків» — міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів, виїзд за кордон на постійну роботу фахівців вищої кваліфікації, завдяки більш сприятливим умовам для роботи й життя в приймаючій країні;

ж) скорочення рівня безробіття;

з) формується тенденція до скорочення темпів економічного росту.

**Неекономічні наслідки міграції** не піддаються аналізу з погляду ринку праці, але насамперед, виділяють:

1) придбання знань — обопільний процес для вихідців з України;

2) можливість формування перенаселеності в приймаючій країні;

3) соціальні тертя, формування досить розвинутих самодостатніх, спрямованих на сепаратний розвиток сегментів «етнічної економіки». *«Етнічна економіка»* — сегмент народного господарства країни, що приймає, що базується на відособленій взаємозалежній економічній активності етнокультурних меншостей підприємців і найманих робітників.

### **8.3 Регулювання міжнародних міграційних процесів**

Значна активізація міжнародних міграційних потоків робочої сили обумовила необхідність втручання держав і міжнародних організацій у процеси переміщення робочої сили. Контролю й регулюванню підлягають соціальний, віковий, професійний склад,

співвідношення між кількістю мігрантів, що в'їжджають і виїжджають із країни. Згідно з прийнятою в міжнародних відносинах практикою країни, які обмінюються робочою силою, визнають пріоритет норм міжнародного права над національним законодавством.

**Регулювання міжнародної міграції** здійснюється на одно-, дво-, та багатосторонніх засадах.

*Одностороннє регулювання* має на меті державне регулювання міграційних процесів відповідно до національних інтересів без узгодження з іншими країнами.

*Двостороннє регулювання* передбачає укладення двосторонніх міждержавних угод. Приміром, Україна уклала відповідні двосторонні угоди з Польщею, Литвою, Росією, Молдовою, Білорусією, Латвією, Словаччиною, Вірменією, В'єтнамом, Лівією, Азербайджаном. Проводиться робота з підготовки відповідних угод з Аргентиною, Угорщиною, Грецією, Грузією, Ізраїлем, Іраном, Ірландією, Іспанією, Італією, Кіпром, Конго, Румунією, Югославією, Тунісом, Фінляндією, Чехією.

*Багатостороннє регулювання* міграційних процесів ґрунтується на міжнародних угодах і конвенціях, укладених на регіональному й світовому рівнях, в рамках інтеграційних союзів. Різні аспекти трудової міграції регламентуються двосторонніми й багатосторонніми угодами, що відповідають законодавчими актами й урядовими постановами. Характер цих документів багато в чому визначається ситуацією на національному ринку праці. Так, у сучасних умовах у Європі активно обговорюється можливість повної заборони на міграцію робочої сили з «третього світу».

Серед багатосторонніх угод слід зазначити прийняту ООН в 1951 р. «Конвенція про статус біженців» та ряд документів, прийнятих Радою Європи: Європейська угода про скасування віз для біженців (1959 р.); Резолюція 14 про надання притулку особам, що знаходяться під погрозою переслідування (1967 р.); Європейська угода про передачу відповідальності у відношенні біженців (1980 р.); Рекомендації про узгодження національних процедур, що стосуються надання притулку (1980 р.); Дублінська конвенція (1990 р.) ін.

*Регулюючими суб'єктами* виступають міністерства праці, внутрішніх справ, іноземних справ, спеціально створювані державні та міждержавні органи. Значна увага приділяється уніфікації трудового законодавства країн-учасників міжнародного поділу праці.

*Уніфікація трудового законодавства* — раціональне скорочення й приведення до загальновизнаних світових стандартів

законодавства про працю країн світу, визнання пріоритету міжнародного права у сфері праці над національним.

Основні напрями регулювання міграційних процесів полягають в узгодженні на міжнародному рівні (рис. 8.3):

- умов праці, способів найму й звільнення працюючих;
- оплати праці, у тому числі системи додаткових виплат;
- надання відпусток, вільних від роботи днів, тривалості робочого дня;
- соціального страхування;
- надання різноманітних пільг.

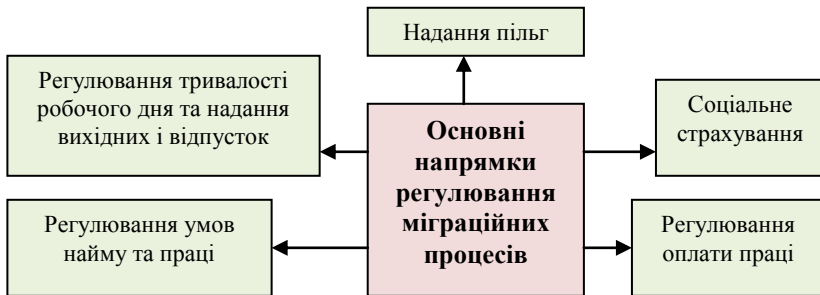


Рисунок 8.3 – Напрями регулювання процесів міграції робочої сили

Державна міграційна політика – це цілеспрямована діяльність держави по регулюванню процесів експорту й імпорту робочої сили в дану країну та за її межі. Вона підрозділяється на:

- еміграційну політику;
- імміграційну політику.

В цілому кожна країна виробляє свої заходи для регулювання припливу і відтоку робочої сили в залежності від її економічного становища.

Міграційна політика США має яскраво виражений імміграційний характер оскільки трудові ресурси цієї країни історично склалися за рахунок іммігрантів. Еміграційна ж політика не проводиться, а поняття «емігрант» не визначається. З 1952 року в США проводиться регламентована імміграційна політика, відмітними рисами якої є: «селекція» в'їжджаючи у країну; відносна воля вибору місця проживання і роботи; члени родини емігрують одночасно з главою родини; досить значна частка осіб, що іммігрують на основі родинних зв'язків; великий відсоток іммігрантів, що одержують після

закінчення 5 років американське громадянство; значне число іноземних громадян, що здобувають статус «біженців»; величезні масштаби нелегальної імміграції поряд з контрольованою.

*Міграційна політика Канади* має характерні риси імміграційної політики, обумовлені в даний час Законом про імміграцію 1977 р., який передбачає: возз'єднання родин; гуманне відношення до біженців; відсутність дискримінації до тих, що в'їжджають, представниками якої б країни, раси, національності, віри не були; досягнення соціальних, економічних, демографічних і культурних цілей Канади. Характерна риса імміграційної політики Канади – задоволення в першу чергу власного ринку в робочій силі.

*Міграційна політика Австралії* має характерні риси імміграційної політики. Хоча імміграційна політика Австралії аналогічна політиці США і Канади, у ній присутня одна характерна риса – особливий пріоритет демографічного фактора. Тут переважне право за інших рівних умов при допуску в країну мають жінки і молоді родини з дітьми, бізнесмени, що володіють значним капіталом.

*Міграційна політика України* спирається на міждержавні угоди з країнами-потенційними користувачами нашої робочої сили та укладання міжнародних і міждержавних договорів. Україна приєдналася до Гаазької конвенції 1961 р., що усуває вимоги легалізації іноземних офіційних документів, Конвенції про правову допомогу і правові відносини в цивільній, сімейній та кримінальній сферах від 22 січня 1993 р., Угоди про співробітництво у сфері трудової міграції та соціальному захисту трудящих-мігрантів держав-учасників СНД від 15 квітня 1994 р. Ведеться активна робота по підготовці приєднання України до Європейської конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів 1977 р. Договір про партнерство й співробітництво між Україною ЄС 1994 р. передбачає недопущення дискримінації українських громадян у сфері працевлаштування, визначення умов праці, її оплати, звільнення з роботи у порівнянні з громадянами країни працевлаштування.

У сучасних умовах активну роль у регулюванні міжнародних міграційних процесів і захисту прав мігрантів відіграють відповідні *міжнародні організації*. *Міжнародна організація праці (МОП)* з 1946р. має статус спеціалізованої установи ООН та поєднує більше 170 країн світу (у т.ч. Україну з 1954 р.). МОП прийняла більш 300 конвенцій в області міграції робочої сили. До завдань організації відноситься: організація безкоштовної служби для допомоги мігрантам; запобігання недостовірному інформування мігрантів, полегшення від'їзду,

переміщення й прийому мігрантів; забезпечення переказу грошей на батьківщину й медичне обслуговування мігрантів.



## **Тема семінару: Світовий ринок праці: особливості його формування та розвитку**

**Мета й завдання заняття:** визначити поняття та спонукальні причини міграції населення, особливості трудової міграції та її види; з'ясувати напрямки та наслідки міжнародної міграції робочої сили; визначитися з поняттям державної міграційної політики та з особливостями регулювання процесів трудової міграції.

### **План семінарського заняття**

1. Зміст поняття міграції
2. Спонукальні причини міграції населення
3. Характерні особливості трудової міграції населення
4. Основні соціально-економічних причин міжнародної трудової еміграції
5. Особливості еміграції та імміграції робочої сили
6. Види міжнародної міграції робочої сили
7. Особливості міжнародної міграції за способами забезпечення
8. Офіційні джерела інформації про міграцію робочої сили
9. Сучасні потоки міграції робочої сили
10. Сучасні відмітними рисами міжнародна міграція
11. Основні економічні наслідки міграції
12. Економічні наслідки міграції робочої сили для приймаючої країни
13. Економічні наслідки міграції робочої сили для країни еміграції
14. Некономічні наслідки трудової міграції
15. Основні засади регулювання трудової міграції
16. Основні напрямки регулювання міграційних процесів
17. Особливості державної міграційної політики
18. Особливості міграційної політики України



### **Ключові поняття**

Міграція; причини міграції; трудова міграція населення; еміграція; імміграція; постійна міграція; тимчасова міграція; сезонна міграція; ротційна міграція; маятникова міграція; репатриативна міграція; заміщуюча міграція; диференційована міграція; легальна міграція; напівлегальна міграція; нелегальна міграція; організована

міграція; неорганізована міграція; потоки міграції; економічні наслідки міграції; країни-еміграції; країни-імміграції; регулювання міжнародної міграції.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Визначте причини міжнародної міграції робочої сили.
2. Які етапи міжнародної міграції робочої сили можна виділити у світовій практиці?
3. Як визначити економічний ефект міграції робочої сили?
4. Які основні напрями міграційних потоків?
5. Які наслідки переміщення трудових ресурсів для країн, що приймають робочу силу?
6. Чи отримують країни-експортери робочої сили і переваги від міграційних процесів? Якщо так, то які?
7. Чим, на вашу думку, зумовлене виділення чималої кількості видів міжнародної міграції робочої сил?
8. Яким чином політика держави може впливати на міграційні потоки?



### **Ситуаційні завдання та вправи**

#### **Завдання 1**

Розглянемо дві країни – Мексику й США. Ринок праці в цих країнах характеризується наступними даними. Функція попиту на працю в Мексиці має вигляд  $D_L = 100 - 5W$ , а функція пропозиції праці  $S_L = 60 + 3W$ , де  $W$  - реальна заробітна плата в дол. у годину. У США відповідні функції мають вигляд:  $D^S = 120 - 3W$  й  $S^S = 40 + 5W$ . Визначте наступні параметри:

- 1) Який обсяг зайнятості (млн. чол.) і рівноважний рівень заробітної плати (дол. США/годину) в обох країнах.
- 2) Яке потенційний напрямок міграції робочої чинності?
- 3) Припустимо, що в обох країнах зняті всі обмеження на еміграцію й імміграцію, і в результаті пересування робочої чинності в країні-еміграції рівноважна годинна ставка заробітної плати виросла на 1 дол. Який обсяг еміграції із цієї країни?
- 4) Який новий рівень рівноважної заробітної плати в приймаючій країні?

#### **Примітка:**

$W$  – реальна заробітна плата дол./ годину;

$L$  – обсяг робочої чинності, млн. чол.;

$W_0$  – рівноважний рівень заробітної плати в країні-експортері робочої чинності, коли міграція між країнами заборонена визначається виходячи з умови, дол. США/годину:

$$D_L = S_L \rightarrow W_0,$$



де  $D_L$  — функція попиту на працю в країні-експортері робочої чинності при попиті на неї – 124 млн. чол.

$S_L$  – функція пропозиції праці в країні-експортері;

$W_1$  – рівноважний рівень заробітної плати в країні експортері робочої чинності після зняття обмежень на міграцію, дол. США/годину, визначається виходячи з умови:

$$D_L = S_L - S_{\text{mig}} \rightarrow W_1,$$

де  $S_{\text{mig}}$  – кількість емігрантів, млн. чол.;

$$S_{\text{mig}} = L_S - L_d,$$

де  $L_S$  – внутрішня пропозиція праці при скасуванні обмежень на міграцію, млн. чол.; (у країні еміграції):

$$L_S = S_L(W_1)$$

$L_d$  – внутрішній попит на працю в країні-експортері при скасуванні обмежень на міграцію, млн. чол.:

$$L_d = D_L(W_1),$$

$L_0$  – рівноважний обсяг зайнятості в країні-експортері робочої чинності, коли міграція між двома країнами заборонена, млн. чол.:

$$L_0 = D_L(W_0) = S_L(W_0),$$

$\Delta W$  – різниця в рівнях заробітної плати в країні-експортері у випадку заборони міграції між країнами і його скасуванням:

$$\Delta W = W_1 - W_0$$

$W'_0$  – рівноважний рівень заробітної плати в країні-імпортері робочої чинності, коли міграція між країнами заборонена, дол. США/годину:

$$D' = S' \rightarrow W'_0,$$

де  $D'$  – функція попиту на працю в країні-імпортері;

$S'_L$  – функція пропозиції праці в країні-імпортері;

$W'_1$  – рівноважний рівень заробітної плати в країні-імпортері після скасування обмежень на міграцію, дол. США/годину;

$$D' = S' + S'_{\text{mig}} \rightarrow W'_1$$

де  $S'_{\text{mig}}$  – кількість імігрантів, рівне кількості емігрантів з ін. країни, млн. чол.:

$$S'_{\text{mig}} = L'_d - L',$$

$$S'_{\text{mig}} = S_{\text{mig}}$$

$L'_d$  – внутрішній попит на працю в країні-імпортері робочої чинності, коли міграція зруйнована, млн. чол.:

$$L'_d = D'(W'_1)$$

$L'$  – внутрішня пропозиція праці в країні-імпортері робочої чинності при скасуванні обмежень на міграцію, млн. чол.:

$$L' = S'(W_1),$$

$L'_0$  – рівноважний обсяг зайнятості в країні-імпортері робочої чинності, коли міграція між двома країнами заборонена, млн. чол.:

$$L'_0 = D'(W_0) = S'(W_0),$$

$\Delta W$  – різниця в рівнях заробітної плати в країні – імпортері РС, коли міграція між країнами заборонена, і коли дозволена, дол. США/годину:

$$\Delta W' = W'_0 - W'_1,$$

## Завдання 2

Розглянемо дві країни – Канаду й США. Ринок праці в Канаді характеризується наступними даними: рівноважний рівень заробітної плати

становить 5 дол. США/годину, а рівноважний обсяг зайнятості – 40 млн. чол. Ситуація на ринку праці в США така, що рівноважна заробітна плата становить 10 дол. США/годину, при рівноважному обсязі зайнятості 120 млн. чол. Припустимо, що в обох країнах зняті всі обмеження на еміграцію й імміграцію робочої чинності й у результаті обсяг міграції працівників склав 8 млн. чол., рівень заробітної плати в країні еміграції зріс на 2 дол. США/годину, а в країні-імміграції знизився на 1 дол. США/годину. При новому рівні заробітної плати в країні еміграції робочої чинності пропозиція робочої чинності становить 44 млн. чол., а попит на неї – 35 млн. чол. У країні імміграції в результаті зміни заробітної плати пропозиція робочої чинності склало 116 млн. чол. при попиті на неї – 124 млн. чол. Визначите:

- 1) напрямок міграції робочої чинності між країнами;
- 2) нові рівні рівноважної заробітної плати в приймаючій країні й країні еміграції робочої чинності;
- 3) які економічні наслідки міграції робочої чинності для добробуту країни еміграції за умови, що емігранти виїхали за рубіж тимчасово і як і раніше є громадянами даної країни;
- 4) як зміниться добробут приймаючої країни в результаті міграції робочої чинності.

**Примітка:**

Економічні наслідки міграції робочої чинності для добробуту країни-експортера у випадку, якщо робочі емігранти виїхали за рубіж тимчасово і як і раніше є громадянами даної країни:

а) вигреш робітників, що залишилися в країні, у результаті росту рівня заробітної плати й зниження конкуренції (d) і вигреш робітників-емігрантів (e + f + g) у млн. дол. США становить:

$$(d + e + f + g) = \frac{1}{2} (L_0 + L_S) \times \Delta W$$

де вигреш робітників-емігрантів становить:

$$(e + f + g) = (L_S - L_d) \times \Delta W$$

а вигреш робітників, що залишилися в країні:

$$(d) = (d + e + f + g) - (e + f + g)$$

б) втрати підприємців у результаті росту витрат на виплату заробітної плати, млн. дол. США:

$$(d + e + f) = \frac{1}{2} (L_0 + L_d) \times \Delta W$$

в) чистий вигреш країни еміграції свідчить про поліпшення національного добробуту країни в цілому й складе, млн. дол. США:

$$(d + e + f + g) - (d + e + f) = (g),$$

$$(g) = \frac{1}{2} (L_S - L_d) \times \Delta W$$

Економічні наслідки міграції робочої чинності для добробуту країни-імпортера (приймаючої країни):

а) втрати робітників даної країни в результаті росту конкуренції на ринку праці й зниження заробітної плати на виплату заробітної плати (a), млн. дол. США:

$$(a) = \frac{1}{2} (L' + L'_0) \times \Delta W'$$

б) виграш підприємців даної країни в результаті зниження витрат на виплату заробітної плати:

$$(a + b + c) = \frac{1}{2} (L'_0 + L'_d) \times \Delta W$$

в) національний добробут країни-імпортера робочої чинності в цілому поліпшується – чистий виграш для країни представлений областю  $(b + c)$ , млн. дол.США:

$$(a + b + c) - (a) = (b + c),$$

$$(b + c) = \frac{1}{2} (L'_d - L'_s) \times \Delta W'$$

### Завдання 3

Нехай у країні А ринок праці характеризується такими умовами. Крива попиту описується рівнянням  $L = 400 - 20W$ , а крива пропозиції —  $L = 240 + 12W$  (де  $L$  — рівень зайнятості, млн. чол.;  $W$  — рівень заробітної плати, грош. од. за год). У країні Б криві попиту і пропозиції відповідно описуються рівняннями:  $L = 240 - 6W$  і  $L = 80 + 10W$ .

- 1) Визначте стан ринку праці в ситуації закритої економіки.
- 2) Оцініть наслідки трудової еміграції на рівні 20 млн. осіб.
- 3) Як зміняться криві пропозиції робочої сили в обох країнах?
- 4) Визначте переваги і недоліки підприємців, найманих працівників і країни в цілому.

### Завдання 4

Пропозиція і попит на робочу силу на ринку праці країни А описується таким рівнянням:  $Q = 50P - 100$ , а крива пропозиції —  $Q = 220 - 30P$  (де  $Q$  — кількість працівників, млн. осіб,  $P$  — рівень заробітної плати, дол. США за год). Після лібералізації імміграційного режиму до країни в'їхало 10 млн. іноземних трудових мігрантів.

- 1) Оцініть стан ринку праці країни А за умов закритої економіки.
- 2) Визначте частку іноземних працівників у загальній чисельності економічно активного населення країни.

## ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

### СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА ТА МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ. СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ І ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

#### Тема 9

#### Світова валютна система



*Методичні рекомендації до вивчення теми*

#### 9.1 Суть та взаємозв'язки національних, міжнародних та світової валютних систем

**Валютна система** – це форма організації та регулювання валютних відносин, закріплена національним законодавством чи міжнародними угодами. Це *сукупність двох елементів*:

- 1) *валютного механізму* – правові норми та інструменти, що їх представляють як на національному так і на міжнародному рівнях;
- 2) *валютних відносин* – повсякденні зв'язки, в які вступають приватні особи, фірми, банки на валютних та грошових ринках з метою здійснення міжнародних розрахунків.

**Національна валютна система** – це форма економічних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави.

**Міжнародна (регіональна) валютна система** – це специфічна організаційно-економічна форма відносин ряду країн у валютній сфері, спрямована на стимуляцію інтеграційних процесів, зменшення амплітуди коливань курсів національних валют та їх взаємну ув'язку. Існує в межах певних інтеграційних об'єднань. Яскравим прикладом міжнародної (регіональної) валютної системи служить Європейська валютна система.

**Світова валютна система (МВС)** – це форма організації міжнародних валютних (грошових) відносин, що історично склалася і закріплена міждержавною домовленістю, представляє собою сукупність способів, інструментів, міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий обіг у межах світового господарства. МВС включає міжнародні організаційні інститути та комплекс міжнародно-договірних і

державно-правових норм, що забезпечують функціонування валютних інструментів.

*Головне завдання світової валютної системи полягає у:*

- ефективного опосередкуванні платежів за експорт і імпорт товарів, капіталу, послуг та інших видів міжнародної діяльності;
- створенні сприятливих умов для розвитку виробництва та міжнародного поділу праці;
- забезпеченні безперебійного функціонування економічної системи вільного підприємництва.

*Функції світової грошової системи:*

- здійснює платежі для покриття угод між суб'єктами господарювання
- забезпечує стійку одиницю вартості и стандарт відкладених платежів

*Основна відмінність функціонування світової грошової системи від національної* – це те, що міжнародні розрахунки звичайно припускають існування операцій з іноземною валютою мінімум для однієї зі сторін, яка приймає участь в угоді. Операції з іноземною валютою звичайно здійснюються на ринку іноземної валюти.

*Зв'язок та відмінності національних та світової валютних систем* проявляються в їх елементах, які наведені у табл. 9.1.

**Таблиця 9.1 – Основні елементи національної і світової валютних систем**

<b>Національна валютна система</b>	<b>Світова валютна система</b>
Національна валюта	Резервні валюти, міжнародні рахункові валютні одиниці
Умови конвертованості національної валюти	Умови взаємної конвертованості валют
Паритет національної валюти	Уніфікований режим валютних паритетів
Режим курсу національної валюти	Регламентация режимів валютних курсів
Наявність чи відсутність валютних обмежень, валютний контроль	Міждержавне регулювання валютних обмежень
Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни	Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності
Регламентация використання міжнародних кредитних засобів обігу	Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обігу
Регламентация міжнародних розрахунків країни	Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків
Режим національного валютного ринку та ринку золота	Режим світових валютних ринків та ринку золота
Національні органи, що керують та регулюють валютні відносини країни	Міжнародні організації, які здійснюють міждержавне валютне регулювання

*Ключові вимоги, які необхідні для успішного функціонування світової грошової системи:*

1) *Забезпечення відповідної ліквідності.* Ця умова припускає існування офіційних резервів в урядів країн, які приймають участь у міжнародній торгівлі. Також потребує стимулів для того, щоб комерційні банки, які діють в якості дилерів, що торгують іноземною валютою, мали достатні її резерви для забезпечення потреб приватного сектору.

2) *Дія механізму вирівнювання.* Ця мета потребує, щоб: окремі країни проводили економічну та фінансову політику, яка б сприяла підтриманню збалансованої міжнародної системи платежів; фінансові механізми забезпечували регулювання платіжного балансу; уряди сприяли збереженню рівноваги на ринках іноземної валюти.

3) *Впевненість у міжнародній грошовій системі.* Якщо фірми та інвестори приватного сектору будуть впевнені у тому, що уряди проводять політику, яка веде до збалансованої міжнародної системи платежів. Вони будуть мати довіру до системи. Міжнародні організації, такі як МВФ, намагаються сприяти проведенню такої політики урядами. У доповнення до цього уряди здійснюють спільні зусилля для того, щоб викликати довіру до системи.

*Основні складові світової валютної системи:*

- світовий грошовий товар;
- валютний курс;
- валютні ринки;
- міжнародні валютно-фінансові організації.

## **9.2 Валюта в міждержавних відносинах, види валют та їх оборотність**

**Світовий грошовий товар** – перший елемент валютної системи, носій міжнародних валютних відносин (обслуговує міжнародні економічні, політичні та культурні відносини), який приймається кожною країною як еквівалент вивезеного нею багатства (першим було золото; далі кредитні гроші (векселі, чеки, депозити).

**Валюта** – *об'єкт МЕВ* – система відносин, що виникають з приводу проведення різноманітних обмінних операцій з грішми різних країн, що здійснюються з метою міжнародних розрахунків за продукцію. *Валюта* – в широкому розумінні означає грошову одиницю будь-якої країни, яку використовують для вимірювання величини вартості товару.

*Класифікація видів валют пропонується така:*

1) В залежності від статусу:

- *Національна валюта* – грошова одиниця певної країни та той чи інший її тип ( грошова, срібна, паперова).
- *Іноземна валюта* – грошові знаки іноземних держав, а також кредитні і платіжні документи, виражені в іноземній валюті і використовувані в міжнародних розрахунках.
- *Міжнародна, регіональна валюта* – використовується при розрахунках серед членів міжнародних спілок, міжнародних фондів або регіональних спілок. Зараз у світовій торгівлі як міжнародну валюту використовується СДР, регіональну – євро.

*Спеціальні права запозичення (СДР)* - (special drawing rights – SDR) – міжнародні платіжні і резервні засоби, що випускаються Міжнародним валютним фондом (МВФ), існують у виді записів на спеціальних рахунках, що відкриваються для країн-членів МВФ, є розрахунковою одиницею МВФ і використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків.

З 1981р. і до 2001р. курс СДР визначався на базі валютного кошику з 5 основних валют – долар США, марка Німеччини, японська ієна, фунт стерлінгів, французький франк. Після введення євро валютний кошик СДР складається відповідно з 4-х валют.

*Валютний кошик* – метод порівняння середньо врівноваженого курсу однієї валюти відносно визначеного набору інших валют. Розрахунок валютного кошика залежить від його складу, розміру валютних компонентів, ринкових курсів валют до долара США, доларового еквівалента.

*Регіональна валюта ЕКЮ* функціонувала з 1979р. і була синтезована по методу «кошика» з 12 валют країн ЄС (Великобританія не входить в ЄВС, проте фунт стерлінгів був включений у «кошик» ЕКЮ). Частина кожної валюти в «кошику» залежала від частини країни у валовому національному продукті ЄЕС, взаємному товарообігу і Європейському фонді валютного співробітництва. Структура ЕКЮ переглядалася один раз у п'ять років. Функціями ЕКЮ були: база для встановлення паритетів валютних курсів, регулятор відхилень ринкових курсів цих валют, розрахункова одиниця, засіб міждержавних розрахунків.

*Євро* – єдина європейська валюта – правонаступниця ЕКЮ і тому була визначена як кошик з 11 валют країн-членів ЄВС, однак вона має характеристики повноцінної міжнародної валюти. З 1 січня 1999р. Євро було введено в безготівковий оборот на території 11 країн-членів ЄС – Бельгії, Німеччини, Іспанії, Франції, Ірландії, Італії,

Люксембургу, Нідерландів, Австрії, Португалії і Фінляндії. Утрималися від вступу Великобританія, Швеція, Данія, а Греція не пройшла за макроекономічними показниками. При цьому всі боргові зобов'язання, кредити, відсотки по них, позики, цінні папери були перераховані та переоформлені в Євро за курсом, що склався на 31 грудня 1998р. автоматично і безкоштовно. Початковий курс перерахунку Євро до ЕКЮ – 1 до 1. У готівковий оборот Євро ввели з 1 січня 2002р., а обмін національних валют на Євро був зроблений до 1 липня 2002р., після чого національні валюти 11 країн ЄС втратили статус платіжного засобу. У табл. 9.2. наведено курси валют країн ЄС щодо Євро.

**Таблиця 9.2 – Країни Євросоюзу та курси їх національних валют щодо євро**

<b>Країни євросони, які запровадили євро</b>	<b>Постійні курси перерахунку, 1 євро дорівнює:</b>
Австрія	13,7603 австрійського шилінга
Бельгія	40,3399 бельгійського франка
Фінляндія	5,94573 фінської марки
Франція	6,55957 французького франка
Німеччина	1,95583 німецької марки
Ірландія	0,787564 ірландського фунта
Італія	1936,27 італійської ліри
Нідерланди	2,20371 голландського гульдена
Португалія	200,482 португальського ескудо
Іспанія	166,386 іспанської песети
Люксембург	40,3399 люксембурзького франка

*Євровалюта* – це валютні кошти, депоновані на рахунках у банках поза межами країн-емітентів даних валют.

2. *В залежності від ступеню конвертованості виділяється:*

- *Вільноконвертована валюта (ВКВ)* – грошові одиниці, вільно і необмежено обмінювані на інші міжнародні платіжні засоби; використовуються для здійснення платежів по міжнародним угодам, активно купуються і продаються на головних валютних ринках.
- *Частково конвертована валюта (ЧКВ)* – це національна валюта країни, конвертованість якої в тому або іншому ступені обмежена, тобто це валюти, які обмінюються тільки на деякі інші валюти і мають валютні обмеження за певними валютними операціями або тільки для нерезидентів.
- *Замкнута (неконвертована) валюта (ЗНВ)* – це національна валюта, що функціонує в межах однієї країни і не підлягає



обміну на інші валюти за її межами. Існує у країнах, де для резидентів та для нерезидентів введена заборона обміну валют.

3) *За матеріально-речовою формою:*

- Готівкова (банкноти).
- Безготівкова (форекс).

4) *Залежно від відношення до курсів інших валют*

- Сильна (тверда) – стабільний валютний курс, рух якого відбувається відповідно фундаментальним макроекономічним закономірностям.
- Слабка (м'яка).

5) *За принципом побудови:*

- Кошикового типу (СДР, ЄВРО) складається з декількох валют.
- Звичайна (долар, єна та т.п.).

6) *За відношенням до валютних запасів країни:*

- *Резервна валюта* – національна валюта провідних країн світу, яка накопичується центральними банками інших країн як резерв коштів для міжнародних розрахунків. *Об'єктивні посліжки для здобуття статусу резервної валюти:* домінуючі позиції країни у світовому виробництві, експорті товарів і капіталів, в золото – валютних резервах; розвинена мережа кредитно – банківських установ, в тому числі за кордоном; організований та місткий ринок позичкових капіталів; лібералізація валютних операцій; вільна оборотність валюти, що забезпечує попит на неї в інших країнах; активна зовнішня та валютно-кредитна політика; упровадження валюти в міжнародний оборот через банки та міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації.
- Інші валюти.

7) *Залежно від видів валютних операцій:*

- Валюта ціни контракту
- Валюта платежу
- Валюта кредиту
- Валюта клірингу
- Валюта векселя

Будь-яка валюта володіє двома основними характеристиками – *оборотністю і купівельною спроможністю.*

**Оборотність валюти** – це можливість її обміну на інші грошові одиниці.

**Конвертованість валюти** – це здатність резидентів та нерезидентів вільно без обмежень обмінювати національну валюту на

іноземну і використовувати іноземну валюту в угодах з реальними і фінансовими активами. Виділяють:

*Конвертованість за поточними операціями* – відсутність обмежень на платежі і трансферти по поточним міжнародним операціям, пов'язаними з торгівлею товарами, послугами, міждержавними переказами доходів та трансфертів(вимога МВФ до країн-членів).

*Конвертованість за капітальними операціями* – відсутність обмежень на платежі і трансферти по міжнародним операціям, пов'язаними з рухом капіталу – прямі та портфельні інвестиції, кредити та капітальні гранти

*Повна конвертованість* – відсутність будь-якого контролю та яких-небудь обмежень за поточними та капітальними операціями.

*Внутрішня конвертованість* – право резидентів купувати, мати і робити операції в країні з активами у формі валюти та банківських депозитів, деномінованих в іноземній валюті (в країнах з перехідною економікою) (обмежена на Україні)

*Зовнішня конвертованість* – право резидентів робити операції з іноземною валютою з нерезидентами (існує на Україні).

*Для досягнення справжньої конвертованості треба дотримуватись хоча б двох вимог:*

1. Мати внутрішній ринок товарів, послуг, валюти і капіталів, до якого мали б вільний доступ нерезиденти.
2. Створити всі необхідні умови для виникнення зацікавленості у іноземних покупців до придбання національної валюти (наприклад, гривні) за іноземну валюту.

**Купівельна спроможність (сила валюти)** – виражається як сума товарів та послуг, які можна придбати за певну грошову одиницю і визначається у порівнянні з базовим періодом.

*Паритет купівельної спроможності (ПКС)* – співвідношення купівельних спроможностей двох чи більше валют відносно певного набору (кошика) товарів і послуг на основі теорії паритету купівельної спроможності валюти.

*Валютний паритет* – це співвідношення між двома валютами, яке встановлюється у законодавчому порядку. *Монетний паритет* – це співвідношення грошових одиниць різних країн по їх металевому вмісту (при монOMETALІЗМІ він співпадав з валютним паритетом). *Золотий паритет* – це співвідношення валют по їх офіційному золотому вмісту.

**Валютний курс** – другий елемент світової валютної системи – це:

- мінова вартість національних грошей однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн.
- «ціна» грошової одиниці однієї країни, виражена в іноземних грошових одиницях чи міжнародних валютних одиницях (СДР, ЄВРО).
- Коефіцієнт перерахунку однієї валюти в іншу, що визначається співвідношенням попиту та пропозиції на валютному ринку
- Опосередковує абсолютну обмінюваність товарів в межах світового господарства через купівельну здатність валют.

У світовій практиці розрізняють наступні **види валютних**

**курсів:**

1. *Фіксований валютний курс* – коли країна встановлює ціну своєї валюти відносно будь-якого стандарту. Це може бути товар (у т.ч. золото), валюта іншої країни (наприклад, долари США), розрахункова грошова одиниця або валютний кошик (рис. 9.1);

- 1) реально фіксований валютний курс (золотомонетний стандарт);
- 2) договірно-фіксований курс – ординарний (прив'язаний до СДР, долара США, до французького франка до інших валют); кошиковий (прив'язаний до штучно побудованих комбінацій валют головних торговельних партнерів Австрії, Алжиру); валютний курс, заснований на системі змінного паритету

2. *Плаваючий валютний курс* – ставить вартість національної валюти в залежність від ринкових вільно конкуруючих сил та визначається через зіставлення паритетів купівельної спроможності валют, тобто оцінки в національних грошах вартості однойменного «кошика» товарів. *Плаваючий валютний курс поділяється на:*

- 1) незалежне плавання (такий валютний курс існує на девізних ринках);
- 2) кероване (регульоване) плавання (втручання центральних банків у встановлення валютного курсу);
- 3) змішане плавання по відношенню до однієї валюти (долара США – всього чотири країни застосовують такий валютний курс - Бахрейн, Саудівська Аравія, Катар, Об'єднані Арабські Емірати);
- 4) спільне плавання (валютне угруповання, використовують країни ЄС).

3. *Номінальний* – це конкретна ціна національної валюти на іноземну і навпаки.

Режими курсу валюти		Кількість держав		Держави
		По курсах	Усього	
П Л А В А Ю Ч И Й	З урахуванням заданих параметрів	3	98	Нікарагуа, Чілі, Еквадор
	Регульоване плавання	36		Ізраїль, Китай, Малайзія, Росія, Польща, Сінгапур, Південна Корея й ін.
	Вільне плавання	59		Азербайджан, Індія, Італія, Великобританія, Канада, Норвегія й ін.
Ф І К С О В А Н И Й	До долара США	23	68	Аргентина, Венесуела, Литва, Нігерія, Панама, Сирія, Оман й ін.
	До французького франку	14		Буркіна-Фасо, Малі, ЦАР, Того, Бенін, Камерун, Екв. Гвінея, Габон, Нігер, Сенегал та ін.
	До інших валют	7		Намібія, Лесото, Свазіленд, (ранд ПАР), Естонія (марка Німеччини), Таджикистан (рубль Росії), Бутан (інд. рупія) й ін.
	До СДР	4		Лівія, Чехія, М'янма, Руанда, Сейшельські острови, Угорщина, Бангладеш, Ісландія, Марокко, Кувейт, країни Північної Європи й ін.
	До кошика валют	20		
З М І Ш А Н И Й	До одної валюти	4	14	Бахрейн, Катар, Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ), Саудівська Аравія (дол. США)
	До групи валют	10		Бельгія, Ірландія, Нідерланди, Німеччина, Франція та ін.

**Рисунок 9.1 – Сучасні режими валютних курсів**

4. *Реальний* – це номінальний помножений на співвідношення рівня цін в двох країнах, розраховується на базі середніх цін в країнах, які є головними партнерами даної країни (свідчить про конкурентоспроможність товарів відносно до імпортерів).

5. *Спот курс* – курс обмін на протязі не більше 2 робочих днів з моменту досягнення угоди про курс – це курс на ринку на певну дату.

6. *Форвардний курс* – узгоджений курс, обмін за цим курсом здійснюється в майбутньому, понад 3 дня після узгодження.

7. *Ринковий валютний курс* – встановлюється на валютних біржах або в міжбанківських розрахунках при здійсненні міжнародних платежів, формуючи, таким чином, попит та пропозиція інвалют. Цей курс використовується центральними банками в якості офіційного (на визначений час і дату) тими державами, де діє режим плаваючих валютних курсів.

Курси валют, що встановлюються для безготівкової або наявної купівлі-продажу на біржі або комерційних банках, називають *курсами покупця і продавця*.

- курс покупця – це курс, по якому банк купує валюту (BR);
- курс продавця – це курс, по якому банк продає валюту (AR);
- середній курс – це середнє арифметичне курсів продавця і покупця.

Різниця між курсом покупця та курсом продавця складає *маржу* (спред) або прибуток банку –  $(AR - BR)$

*Абсолютна маржа* =  $(AR - BR)$

*Відносна маржа* –  $BAS = ((AR - BR) / AR) \times 100\%$

*Фіксінг* – визначення міжбанківського курсу послідовним співставленням попиту і пропозиції по кожній з валют і встановлення курсу продавця і покупця.

При здійсненні міжнародних розрахунків використовуються різні платіжні засоби, валютні курси по яких відрізняються. Виділяють: курси телеграфного переказу, найвищий; курс поштового переказу; курс чека; курс векселя, найнижчий.

Встановлення курсів інвалют на валютних біржах або банками, а також пропорцій обміну інвалют на національну з обліком існуючих законодавчих норм і сформованої практики, називається **котируванням валюти**. Котирування буває прямим і непрямим.

*Пряме* котирування означає, що одиниця іноземної валюти виражаються у визначеній кількості національних грошових одиниць.

*Непряме (зворотне)* котирування означає, що одиниця національної валюти прирівнюються до визначеної кількості інвалюти. Традиційно в зворотному котируванні виражають курс фунта стерлінгів, австралійського долара, СДР

### 9.3 Етапи еволюції міжнародної валютної системи

У своєму розвитку міжнародна валютна система пройшла *ряд етапів*, що, відповідно, представляють окремі міжнародні валютні системи.

#### **Основними етапами створення світової валютної системи є:**

- Становлення, формування передумов, визначення принципів нової системи; при цьому зберігається її спадкоємний зв'язок з попередньою системою.
- Формування структурної єдності, завершення побудови, поступова активізація принципів нової системи.
- Створення повноцінно функціонуючої нової світової валютної системи на базі закінченої цілісності та органічної зв'язки її елементів.

**Криза світової валютної системи** – загострення валютних протиріч, різке порушення її функціонування, що проявляється у невідповідності структурних принципів організації світового валютного механізму змінним умовам виробництва. Криза світової валютної системи веде до знищення старої системи та заміни її новою, яка забезпечує відносну валютну стабілізацію.

У своєму розвитку світова валютна система до сучасного часу *пройшла чотири етапи*.

**1. Паризька валютна система (1867 р.) – система золотомонетного стандарту** – перша валютна система, яка стихійно сформувалася у ХІХ ст. після промислової революції на базі золотого монометалізму у формі золотомонетного стандарту. Юридично оформлена міждержавною угодою на Паризькій конференції у 1867 році, яка визнала золото єдиною формою світових грошей. В цих умовах не було відмінностей між національною та світовою валютними системами (монети приймалися до платежу за своєю вагою). *Структурні принципи:*

- Основа – золотомонетний стандарт, вільний обіг та карбування золотих монет державними монетними дворами, розрахунок цін товарів у золоті.
- Склався режим вільно плаваючих курсів валют з врахуванням ринкового попиту та пропозиції, але в межах золотих крапок.
- Золоті паритети. Золото як резервно-платіжний засіб.
- Конвертованість валют в золото за номіналом, відсутність обмежень на ввіз і вивіз золота, рівнобіжний оборот на внутрішніх ринках разом із золотими монетами

неповноцінних розмінних монет і паперових грошей з «примусовим» курсом.

**2. Генуезька світова валютна система (1922 р.) – система золото-дев'язного стандарту** – друга світова валютна система, юридично оформлена міждержавною угодою на Генуезькій міжнародній економічній конференції у 1922 р., на ній базувались грошові системи 30 країн. В її умовах обмін валют на золото був збережений, але через посередника у вигляді девіз (дев'язні валюти, чеки, векселі). *Основні принципи:*

- Основа – золото і девізи (іноземні валюти існували для міжнародних розрахунків). Національні кредитні гроші стали використовуватись як міжнародні платіжно-резервні кошти. Однак, у міжвоєнний період статус резервної валюти не був офіційно закріплений ні за однією валютою, фунт стерлінгів і долар США сперечалися за лідерство в цій сфері.
- Збережені золоті паритети. Конвертація валют у золото стала здійснюватись не тільки безпосередньо (США, Франція, Великобританія), а й побічно, через іноземні валюти (Німеччина та ще 30 країн).
- Відновлений режим вільно змінних валютних курсів. Вільне коливання курсів без золотих точок ( в 30-х роках).
- Валютне регулювання здійснювалось у формі активної валютної політики, міжнародних конференцій та нарад.

Валютна стабілізація закінчилась *світовою валютною кризою (1929-1936 рр.)*, особливостями якої були:

- Циклічний характер (переплетення валютної кризи зі світовою економічною і грошово-кредитною кризою).
- Структурний характер: принципи світової валютної системи – золото – дев'язного стандарту були зруйновані.
- Виключна глибина та гострота: курс ряду валют низився на 50-84%, міжнародний кредит (особливо довгостроковий), був паралізований в результаті масового банкрутства іноземних боржників, включаючи 25 держав: Німеччина, Австрія, Туреччина й ін., які припинили зовнішні платежі; створилась маса «жарких» грошей, що стихійно переміщувались з країни в країну в пошуках спекулятивних прибутків.
- Значна нерівномірність розвитку: криза вражала то одні, то інші країни, причому в різний час і з різною силою.

**3. Бреттон-Вудська валютна система (липень 1944р.) – система золотовалютного стандарту** – створена на валютно-фінансовій конференції ООН в Бреттон-Вудсі (США). В умовах цієї

системи паперові гроші перестали обмінюватися на золото. *Основні принципи:*

- За золотом зберігалася функція світових грошей для здійснення остаточних розрахунків між країнами.
- Разом із золотом у міжнародному обороті як резервні валюти використовувалися національні грошові одиниці окремих країн — долар США, декларативно прирівняний до золота як еталону цінності валют всіх інших країн, а також меншою мірою — англійський фунт стерлінг.
- Збережені золоті паритети валют та введена їх фіксація в МВФ. Встановлення валютних курсів і взаємний обмін валют здійснювалися на основі погоджених країнами валютних паритетів, виражених одночасно в золоті і доларах США.
- Золото – міжнародний платіжний та резервний засіб.
- Долар прирівняний до золота, щоб закріпити за ним статус головної резервної валюти. З цією ж метою казначейство США продовжувало розмінювати долар на золото іноземним центральним банкам і урядовим установам по офіційній ціні, встановленій в 1934р., виходячи із золотого вмісту своєї валюти (35 дол. за 1 тройську унцію, рівну 31,1035г.)
- Курсове співвідношення валют та їх конвертація стали здійснюватися на основі фіксованих валютних паритетів, виражених в доларах. Девальвація більше 10% допускалася лише з дозволу Фонду.
- Встановлений режим фіксованих валютних курсів: ринковий курс валют міг відхилятися від паритету у вузьких межах ( $\pm 1\%$  по Уставу МВФ чи  $\pm 0,75\%$  по Європейській валютній угоді).
- Вперше в історії створені міжнародні валютно-кредитні організації: МВФ і МБРР. МВФ надає кредити в іноземній валюті для покриття дефіциту платіжних балансів з метою підтримки нестабільних валют, здійснює контроль за дотриманням країнами – членами принципів світової валютної системи. Забезпечує валютне співробітництво країн. Прийнятий на конференції Устав МВФ як органу міждержавного валютного регулювання.

*Криза Бреттон-Вудської валютної системи (1967-1976 рр.)* в результаті загострення протиріч між інтернаціональним, глобальним характером міжнародних економічних відносин та використанням для їх здійснення національних валют, які схильні до знецінення (переважно долара).



4. **Ямайська валютна система (Кінгстонська)** – виникла на основі Угоди (січень 1976р.) країн-членів МВФ в Кінгстоні (Ямайка ) і ратифікована більшістю членів у квітні 1978р. З її впровадженням був скасований золотий зміст валют, співвідношення яких навіть юридично не ґрунтувалося на золотих паритетах. *Принципи:*

- Проголошено повну демонетизацію золота в сфері валютних відносин, скасовані золоті паритети, офіційна ціна золота, припинений розмін доларів на золото. Золото перестало бути мірою вартості та базою валютних курсів. Сьогодні золото є ринковим товаром і високоліквідним банківським активом.
- Базою нової валютної системи була проголошена створена міжнародна розрахункова одиниця — СДР (спеціальні права запозичення).
- Було введене поняття плаваючих валютних курсів. Країни отримали право вибору будь-якого режиму валютного курсу.
- Замість системи «золото — долар — національна валюта» була впроваджена система «СДР — національна валюта», що на практиці перетворилася в систему паперово-доларового валютного стандарту. Це загостило економічні протиріччя між групами ведучих країн та знайшло свій прояв у створенні регіональних валютних угруповань, однієї з яких став валютний союз країн Західної Європи — Європейська валютна система.
- МВФ, який зберігся на уламках Бреттон-Вудської системи, закликав посилити міждержавне валютне регулювання

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄС створили власну регіональну валютну систему – **Європейську валютну систему** – з метою стимулювання процесу економічної інтеграції.

Попередником ЄВС був режим загального коливання валютних курсів, введений країнами ЄЕС з метою стимулювання процесу західноєвропейської економічної та валютної інтеграції і захисту фінансових ринків, що застосовувався країнами-членами ЄЕС із квітня 1972 до березня 1979р. (до введення ЕКЮ) і називався *«європейською валютною змією»*. Застосування цього методу є своєрідною формою валютного коридору і зв'язане з прийняттям у 1971р. плану Вагнера – поетапного створення економічного і валютного союзу, кінцевою метою якого було забезпечення повної взаємної конвертованості валют країн ЄЕС на основі незмінних паритетів. Ця система коливання валютних курсів одержала назву «змія в тунелі». («Змія» у графічному зображенні системи означала вузькі границі коливань курсів валют

країн ЄС між собою  $\pm 1,125\%$ , а «тунель» — зовнішні границі їхнього загального коливання до долара США й інших валют  $\pm 2,25\%$ ).

Як форма організації валютних відносин країн-членів ЄС Європейська валютна система в сучасному виді почала діяти з березня 1979 р. *Основними рисами ЄВС є:* встановлення режимів загального коливання валютних курсів; створення колективної валюти; використання валютних інтервенцій для підтримки ринкових курсів валют у межах погоджених відхилень; стимулювання європейських інтеграційних процесів. Основою Європейської валютної системи була європейська валютна одиниця — ЕКЮ, введена в 1979 р.

Відповідно «плану Делора» передбачено трирівневий план валютного об'єднання Європи:

- 1) Здійснення скоординованої економічної і валютної політики окремих країн ЄС.
- 2) Запровадження центрального банку ЄС.
- 3) Заміну національних валют єдиною валютою ЄС євро.

Одним із найскладніших етапів західноєвропейської інтеграції є плавне завершення переходу до найвищого рівня інтеграції — Економічного і Валютного Союзу (ЕВС). Країни-члени ЄС поставили жорсткі вимоги щодо фінансово-економічних показників країн, які бажають користуватися євро (1992 рік, м. Маастрихт, Нідерланди):

- дефіцит держбюджету не може перевищувати 3% від ВВП;
- сукупний держаний борг не повинен перевищувати 60% ВВП;
- річна інфляція не може перевищувати середній рівень інфляції у трьох країнах ЄС із найнижчим рівнем інфляції (приблизно 3—3,5 %) більш як на 1,5 %;
- середнє номінальне значення довгострокових процентних ставок не повинно перевищувати 2 % від середнього рівня цих ставок трьох країн з найбільш стабільними цінами (до 9%);
- країни, що переходять на нову європейську валюту, мають на протязі не менше двох років дотримуватися встановлених меж коливань валютних курсів у існуючому механізмі європейських валютних систем (визначені межі коливань складають  $\pm 2,25\%$ ).

В цілому, *просування до ЕВС було заплановано у вигляді трьох послідовних етапів:* підготовчий (до 31 грудня 1993 р.); організаційний (до 31 грудня 1998 р.); та завершальний (до липня 2002 р.), причому останній етап розбивається на три конкретні сходинок («А», «В», «С»).

У ході *першого етапу* було знято всі або майже всі обмеження щодо переміщення платежів і капіталів, завершено створення Спільного ринку, а країни розпочали стабілізацію своїх державних фінансів згідно із встановленими критеріями.

На *другому етапі*, який завершився наприкінці 1998 р., відбувалася розробка юридичної бази майбутньої Європейської Системи Центральних банків (ЄСЦБ), формувалася в цілому правова та інституційна база Союзу, а країни завершували програми по стабілізації державних фінансів. Саме на цьому етапі було створено Європейський Валютний Інститут (1994 р.), який згодом трансформовано у Європейський Центральний Банк (1998 р.). Жорстка координація економічної політики країн-членів ЄС була одним із головних питань порядку денного всіх засідань і сесій.

У березні 1998 р. Європейською Комісією було визначено і оголошено *склад учасників «зони євро»*. До неї ввійшло *11 країн* — ті, які зуміли успішно провести стабілізацію державних фінансів у відповідності із встановленими критеріями і які виявили бажання приєднатися до Економічного і Валютного Союзу. Це — Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Німеччина, Італія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Австрія та Фінляндія. За межами зони євро з тих чи інших причин опинилися Великобританія, Швеція, Данія та Греція.

З 1 січня 1999 р. розпочався новий, *завершальний етап* створення ЄВС, який тривав до 2002 р. Основними завданнями цього етапу є початок функціонування Європейської Системи Центральних Банків, перехід до єдиної валюти євро та проведення єдиної валютної політики. Суть завдань, які вирішуватимуться послідовно, на кожній із 3 конкретних сходинок, наведено у табл. 9.3.

**Таблиця 9.3 – Заключний етап створення Економічного і Валютного Союзу**

Фази	Події
Фаза «А» (1998 р.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>приймається остаточне рішення щодо членства країн у ЄВС</li> <li>затверджується Європейська система Центральних банків на чолі з Європейським Центральним банком (ЄЦБ)</li> <li>ліквідується Європейський Валютний Інститут</li> </ul>
Фаза «В» (1 січня 1999 р. - 1 січня 2002 р.) Введення євро у безготівковий обіг	<ul style="list-style-type: none"> <li>фіксуються курси валют країн-членів ЄВС по відношенню до нової валюти євро</li> <li>початок здійснення валютної політики лише в євро</li> <li>випуск державних цінних паперів у новій валюті євро</li> <li>всі активи, пасиви і операції в ЕКЮ перераховуються в євро у співвідношенні 1:1</li> <li>вводиться подвійне маркірування преїскурантів і всіх фінансових документів</li> <li>друкуються банкноти та чеканяться монети в євро</li> </ul>
Фаза «С» (1 січня 2002 р. – 1 липня 2002 р.) Ведення євро у готівковий обіг	<ul style="list-style-type: none"> <li>всі види операцій і розрахунків здійснюються в євро</li> <li>відбувається обмін та вилучення із обігу національних грошових знаків</li> <li>наднаціональні інститути ЄС здійснюють свою діяльність у повному обсязі</li> </ul>

## 9.4 Міжнародна система організації валютних ринків

*Валютний ринок* у широкому розумінні – це сфера економічних відносин, яка виникає при здійсненні операцій купівлі-продажу інвалюти і цінних паперів в інвалюті, а також операцій з інвестування валютного капіталу.

**Валютний ринок** – це сукупність установ і організацій – ТНБ, валютні біржі, інші фінансові інститути, що забезпечують функціонування валютних ринкових механізмів, де здійснюються операції купівлі-продажу валют і валютних цінностей на основі попиту та пропозиції учасників торгівлі. Таким чином, на валютному ринку відбувається обмін однієї валюти на іншу у формі купівлі-продажу.

*З функціональної точки зору валютні ринки забезпечують:*

- своєчасне здійснення міжнародних розрахунків;
- страхування валютних та кредитних ризиків;
- взаємозв'язок світових валютних, кредитних та фінансових ринків;
- диверсифікацію валютних резервів банків, підприємств, держав;
- регулювання валютних курсів (ринкове та державне);
- отримання спекулятивного прибутку їх учасниками у вигляді різниці курсів валют;
- проведення валютної політики, спрямованої на державне регулювання економіки, а в останній час – проведення погодженої політики в рамках світового господарства.

*Основний товар валютного ринку* – будь-яка фінансова вимога, визначена в іноземній валюті. Превалюючими на валютному ринку є операції з валютними депозитами до запитання.

*Учасниками валютного ринку* є комерційні банки; фірми, які здійснюють зовнішньоторговельні операції (Ксерокс, Нестле, Дженерал Моторс); компанії, які здійснюють закордонні вкладення активів (Investment Funds, Mohey Market Funds, International Corporations); Центральні банки; приватні особи; валютні біржі; валютні брокерські фірми.

*Основні особливості сучасних валютних ринків:*

- інтернаціоналізація валютних ринків;
- операції на валютних ринках здійснюються безперервно;
- техніка валютних операцій уніфікована, розрахунки здійснюються по кореспондентським рахункам банків;
- відбувається широкий розвиток валютних операцій з метою страхування валютних та кредитних ризиків;

- спекулятивні та арбітражні операції набагато переважають валютні операції;
- спостерігається нестабільність валют.

*Структура валютного ринку наведена в табл. 9.4.*

**Таблиця 9.4 – Класифікація валютних ринків**

<b>Критерій</b>	<b>Види</b>
1. По суб'єктах	Міжбанківський (прямий і брокерський) (65% обсягу всіх операцій)
	Клієнтський (35% обсягу всіх операцій)
	Біржовий
	Торгівля через валютну біржу
	Торгівля деривативами
2. По функціях	Обслуговування міжнародної торгівлі
	Чисто фінансові трансфери (спекуляція, хеджування, інвестиції)
3. Відносно валютних обмежень	Вільні
	Обмежені
4. По застосуванню валютних курсів	З одним режимом валютного курсу
	З кількома режимами валютного курсу
5. В залежності від обсягу і характеру валютних операцій	Глобальні (світові)
	Регіональні (міжнародні)
	Внутрішні (національні)

*Світові валютні ринки* обслуговують рух грошових потоків, валюти, опосередковуючи рух товарів, послуг, перерозподіл капіталів між країнами через здійснення: валютних операцій; валютно-розрахункового і кредитного обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг; закордонні інвестиції; операції з цінними паперами; перерозподіл національних доходів у виді допомоги країнам, що розвиваються, і внесків у міжнародні організації. Послугами світових валютних ринків користуються банки практично всіх країн, де валютна торгівля не заборонена управлінськими інструкціями з валютного контролю.

У результаті тривалої конкуренції сформувалися світові фінансові центри, де зосередилися найбільші банки і біржі, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути. До таких центрів відносять: Лондон, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Париж, Токіо, Цюрих, Сінгапур, Амстердам, Брюссель, Люксембург. Найбільші за обсягом операції здійснюються в Лондоні опівдні, коли робочий день у Європі й Америці співпадає.

Функціонування валютних ринків не зупиняється ні на хвилину. Свою роботу за календарною добою вони починають на Далекому Сході, у Новій Зеландії (Велінгтон), і проходять при цьому послідовно часові пояси – у Сідней, Токію, Гонконзі, Сінгапурі, Бахреїні, Москві, Франкфурті, Лондоні і закінчують у Нью-Йорку та Лос-Анджелесі. Звичайно валютні та фінансові ринки країни працюють 8-9 годин.

Переважна частина операцій здійснюється на валютних ринках:

- Лондона, Нью-Йорка, Токію – на них припадає 55% світової торгівлі валюти (від 161 до 464 млрд. дол в день; долар і євро найбільш поширені валюти). На операції іноземних банків з валютою в Лондоні припадає – 79%, у Нью-Йорку – 46%, у Токію – 49%.
- Сінгапур, Гонконг, Цюрих, Франкфурт відносяться до другої категорії валютних ринків за щоденним обсягом операцій. На них здійснюється на добу операцій на суму – 76-105 млрд. дол

*Регіональні валютні ринки* обслуговують рух грошових потоків у конкретному регіоні, де котируються ряд ведучих ВКВ і місцеві валюти, на які припадає основний обсяг операцій у регіоні. До регіональних валютних ринків у даний час відносяться: Європейський (з центрами в Лондоні, Цюриху, Франкфурті), Азійський (з центрами в Гонконгу, Сінгапурі, Токію, Бахреїні) і Американський (з центрами в Нью-Йорку, Чикаго, Лос-Анджелесі, Монреалі).

*Національні валютні ринки* забезпечують рух грошових потоків усередині країни й обслуговують зв'язок зі світовими фінансовими центрами. Ступінь залучення національних ринків в операції світового валютного ринку залежить від ступеня інтегрування економіки країни у світове господарство, від стану його валютно-кредитної системи і системи оподаткування, рівня валютного контролю і валютного регулювання (ступеня волі дій нерезидентів на національному валютному і фондовому ринках), стабільності політичної системи країни, вигідного її географічного положення.

На національному валютному ринку купівля-продаж валюти здійснюється через банківську систему від імені клієнтів. Клієнт вправі купити валюту безпосередньо в банку. Банки можуть брати участь у валютних торгах від свого імені і за свій рахунок, а також за рахунок засобів клієнтів.

**Національний біржовий валютний ринок України** утворюють Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ) разом із Кримською міжбанківською валютною біржею (КМВБ).

*Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ)* була створена 8 липня 1993р. Головною метою діяльності Біржі була

визначена необхідність упорядкування операцій купівлі-продажу іноземної валюти уповноваженими банками і представлення пропозицій щодо політики курсоутворення. Спочатку Біржа функціонувала при НБУ, а потім була зареєстрована як закрите акціонерне товариство, засновниками якого стали 40 комерційних банків України з частиною будь-якого 2,5%. Зараз членами Біржі є 106 комерційних банків та інвестиційних компаній, що мають ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій. Національний банк України і засновники Біржі є членами УМВБ за статутом. На Біржі діють 3 секції: валютних, фондовий і термінових контрактів.

*Умовою членства на Біржі комерційних банків є наявність у них на валютному обслуговуванні не менше 50 клієнтів, сума залишків на їхніх валютних рахунках повинна перевищувати 500 тис. дол. США, а сума залишків на кореспондентських рахунках банку – перевищувати 1 млн. дол. США (або відповідний еквівалент вільно конвертованої валюти в перерахунку на долари США). Крім того, банк, що хоче стати членом Біржі, повинний мати кореспондентські відносини мінімум з п'ятьма першокласними банками (які входять у список 500 найбільших банків світу) і відкрити кореспондентські рахунки не менше чим у трьох з них.*

Торгівля на УМВБ здійснюється: доларами США, російськими рублями, євро, англійськими фунтами стерлінгів та ін. валютами.



### **Тема семінару: Світова валютна система: характеристика, особливості створення та функціонування**

**Мета й завдання заняття:** визначити поняття, особливості функціонування та етапи еволюції світової валютної системи; з'ясувати суть та взаємозв'язки національних, міжнародних та світової валютних систем; визначитися з поняттям валюти, її видами, оборотністю та з місцем валюти в міждержавних відносинах; визначити особливості міжнародної системи організації валютних ринків.

#### **План семінарського заняття**

1. Визначення поняття «валютна система»
2. Особливості функціонування національна валютна система
3. Особливості функціонування міжнародної валютна система
4. Характеристика світової валютної системи
5. Головні завдання світової валютної системи

6. Функції світової грошової системи
7. Основна відмінність функціонування світової грошової системи від національної
8. Зв'язок та відмінності національних та світової валютних систем
9. Ключові вимоги, які необхідні для успішного функціонування світової грошової системи
10. Основні складові світової валютної системи
11. Характеристика світового грошового товару
12. Визначення поняття «валюта»
13. Загальна класифікація видів валют
14. Характеристика валют в залежності від статусу
15. Характеристика валют в залежності від ступеню конвертованості
16. Особливості оборотності та конвертованості валюти
17. Визначення поняття «паритет купівельної спроможності» (ПКС)
18. Загальна характеристика валютний курсу
19. Основні види валютних курсів
20. Сучасні режими валютних курсів
21. Основні етапи створення світової валютної системи
22. Спонукальні причини кризи світової валютної системи
23. Характеристика Паризької валютної системи – системи золотомонетного стандарту
24. Характеристика Генуезької валютної системи – системи золото-дев'язного стандарту
25. Характеристика Бреттон-Вудської валютної системи – системи золотовалютного стандарту
26. Характеристика Ямайської валютної системи (Кінгстонської)
27. Характеристика Європейської валютної системи
28. Валютний ринок та його характерні особливості
29. Функціональне забезпечення валютних ринків
30. Основні особливості сучасних валютних ринків
31. Структура валютного ринку
32. Особливості світових валютних ринків
33. Особливості функціонування регіональних валютних ринків
34. Особливості функціонування національних валютних ринків
35. Особливості функціонування національного біржового валютного ринку України





### **Ключові поняття**

Валютна система; світова валютна система; валюта; види валют; оборотність валюти; конвертованість валюти; валютний кошик; паритет купівельної спроможності валюти; валютний курс; види валютних курсів; етапи створення світової валютної системи; Паризька валютна система; Генуезька валютна система; Бреттон-Вудська валютна система; Ямайська валютна система; Європейська валютна система; валютний ринок; регіональний валютний ринок; національний валютний ринок; біржовий валютний ринок.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Яка основна мета створення світової валютної системи?
2. Чому необхідною умовою ліквідності грошової системи є необхідність комерційних банків, які діють в якості дилерів, що торгують іноземною валютою, мати достатні її резерви?
3. Що сприяє підтриманню збалансованої міжнародної системи платежів?
4. Яким чином уряду країни забезпечити впевненість інвесторів приватного сектору у міжнародній грошовій системі?
5. Для чого необхідні СДР? Та як визначається їх вартість?
6. Яка роль євро в міжнародній валютно-фінансовій системі?
7. Яка мета прогнозування валютного курсу?
8. Для чого необхідно визначати паритет купівельної спроможності валюти?
9. Якими є критерії вибору режимів валютних курсів?
10. Які причини краху системи «золотого стандарту» та Бреттон-Вудської валютної системи?
11. Який зміст вкладено у поняття організованого та неорганізованого валютного ринків?



### **Ситуаційні завдання та вправи**

#### **Завдання 1**

Визначте обмінний курс, який забезпечить паритет купівельної спроможності валют, якщо у США споживчий кошик коштує 1000 дол США, а в Україні – 7920 гривні.

#### **Завдання 2**

Попит на долари США на валютному ринку України задано у табл. 1.

Пропозиція на ринку дорівнює 120 млн дол. США Який обмінний курс буде на ринку? Які кроки повинен здійснити уряд України, якщо намічено підтримувати курс гривні на рівні 2 грн/дол США.

Таблиця 1

Показники	Дані			
	1	2	3	4
Обмінний курс, грн/дол.				
Обсяг попиту, млн дол.	180	160	140	120

**Завдання 3**

В Україні товар коштує 800 грн., у США – 500 дол. З'ясуйте рівень реального валютного курсу, якщо номінальної 1 дол. США = 3 грн. Якій з країн вигідно експортувати товар?

**Завдання 4**

Нехай процентні ставки у США і ЄС становлять відповідно 10 % і 8 %. Долар США продається на ринках з премією на 4 % нижчою, ніж євро. У такому випадку арбітражні дилери можуть позичити долари у Нью-Йорку під 10 %, інвестувати у євро під 8 % і потім продати майбутню виручку в євро з премією 4 %. Визначити прибутковість арбітражу.

*Попередні зауваження.* Арбітраж означає можливість скористатись тимчасовою різницею цін. Людина, яка займається арбітражем, називається арбітражним дилером. Арбітраж на валютних операціях може мати різні форми. Простою формою арбітражу є географічний арбітраж, який використовує різницю цін валюти на двох ринках у певний час. Арбітраж також можливий, коли існує різниця процентних ставок у кількох країнах і коли є різниця поточного та ф'ючерсного курсів їхніх валют.

**Завдання 5**

Нижче у табл. 2 наведена карта попиту та пропозиції на ринку фунтів стерлінгів.

Таблиця 2

Показники	Дані					
	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50
Ціна фунта (у дол. США)						
Обсяг пропозиції фунтів (у млн.)	160	170	180	190	200	220
Обсяг попиту на фунти (у млн.)	200	190	180	170	160	150

- 1) Федеральна Резервна Система США встановлює валютний курс на рівні 1 фунт стерлінгів = 2,10 дол. США. Чи повинна ФРС у цій ситуації купувати або продавати фунти? Якщо так, то яка кількість?
- 2) Що відбудеться в цьому випадку з офіційними валютними резервами США?

**Завдання 6**

Швейцарський банк продає імпортеріві 10 тис. дол. США на форвардній основі з поставкою через три місяці (90 днів) при ставках ЛІБОР по долару 5,5%, по франку 3,5%.

Курс спот становить 1,6 швейцарського франку за дол. США

Визначите наступні показники:

- 1) форвардний курс угоди;
- 2) вартість продажу.

**Примітка:**

*Терміновий (форвардний) валютний ринок* – ринок, на якому укладаються угоди про покупку або продаж фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому по заздалегідь обговореному (терміновому) валютному курсу.

У міжнародній практиці при визначенні форвардного валютного курсу поряд з різницею в процентних ставках використовується відсоток по депозитах на міжбанківському лондонському ринку, тобто ставка ЛІБОР. У цьому випадку різниця між форвардним валютним курсом і курсом спот обчислюється за формулою:

$$F - e_s = \frac{e_s (iB - iA)t}{100 \times 360}$$

де F – форвардний валютний курс;  $e_s$  – курс-спот (кількість національної валюти на одиницю іноземної); iA, iB – процентні ставки по депозитах в іноземній і національній валюті; t - строк форварда (у днях).

**Завдання 7**

Американська корпорація постачає сировину для виробництва кормів англійської компанії. З 1 січня курс фунта стерлінгів виріс з 2,4 дол. до 2,8 дол. США за фунт стерлінгів. Сума невиконаних контрактів американськими експортерами перед партнерами становить 40 млн. фунтів стерлінгів.

Визначите, які доходи або збитки одержують американські експортери.

**Завдання 8**

Нехай склалися такі значення обмінних курсів дол. США (табл. 3).

*Таблиця 3*

Іноземна валюта	Пряме котирування	Зворотнє котирування
Британський фунт, GBP	1,8	
Південнокорейський чон, KRW		700,0
Канадський долар, CAD	0,86	
Швейцарський франк, CHF		1,9
Ріал Саудівської Аравії, SAR		3,5
Японська єна, JPY	0,0052	
Мексиканське песо, MXN	0,042	
Норвезька крона, NOK		5,85
Бразильське крузейро, BRL	0,0092	
Шведська крона, SEK		6,5
Венесуельський болівар, VEB		4,5

Заповніть пусті клітини табл. 3.

## Тема 10

### Міжнародні розрахунки



#### Методичні рекомендації до вивчення теми

#### 10.1 Загальна характеристика та особливості міжнародних розрахунків

**Міжнародні розрахунки** являють собою систему організації і регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями у сфері міжнародних економічних відносин. Міжнародні розрахунки охоплюють зовнішню торгівлю товарами й послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталу між державами. Більша частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі опосередкування міжнародних торговельних угод.

*Основними суб'єктами міжнародних розрахунків* являються експортери, імпортери й банки, що їх обслуговують. Вони вступають в певні відносини між собою з приводу руху товаросупроводжувальних документів і поточного оформлення платежів. При цьому головна роль в міжнародних розрахунках належить банкам.

«Лоро» – іноземні кореспондентські рахунки в банку.

«Ностро» – рахунки банку в іноземному банку.

На стан міжнародних розрахунків впливає багато різних *обставин*, наприклад, економічні і політичні відносини між країнами; становище країни на товарних і грошових ринках; ступінь державного регулювання ЗЕД і його ефективність; валютне законодавство; міжнародні торгові правила і звичаї, стан платіжних балансів та ін. В зв'язку з цим систему міжнародних розрахунків можна розглядати як відносно самостійну, яка має свої *особливості*.

*По-перше*, міжнародні розрахунки регулюються не тільки національними нормативними і законодавчими актами, але й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями (Єдиний вексельний закон, прийнятий Женевською вексельною конвенцією в 1930 р., Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів).

*По-друге*, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів, а з другого боку, нормальне функціонування товарно-грошових відносин можливе тільки в умовах вільного обміну національної валюти на валюти інших країн.

*По-третє*, імпортери, експортери та їх банки вступають в певні відокремлені від зовнішньоторговельного контракту відносини,

пов'язані з оформленням, пересилкою, обробкою товаророзпорядчих і платіжних документів, здійсненням платежів.

*По-четверте*, міжнародні розрахунки носять *документарний характер*, тобто платежі здійснюються тільки проти пред'явлення належним чином оформлених комерційних або фінансових документів. Фінансові документи: прості і переказні векселі; чеки; платіжні розписки. Комерційні документи: рахунки-фактури; документи, що підтверджують відвантаження, відправку чи прийняття до завантаження товарів (коносаменти, залізничні, автомобільні і авіаційні накладні, поштова квитанції, комбіновані транспортні документи на змішані перевезення); страхові документи; сертифікати та інші документи.

*По-п'яте*, застосовуються уніфіковані правила гарантій, видані Міжнародною торговельною палатою.

*По-шосте*, міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації, що обумовлено інтернаціоналізацією господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій.

#### **Типи міжнародних розрахунків:**

1. *Національною валютою*: торгові, кредитні і платіжні угоди між країнами; напрямую.

2. *Міжнародною колективною валютою*: торгові, кредитні і платіжні угоди у межах інтеграційних угруповань країн.

3. *Клірингові розрахунки*: міжнародні платіжні угоди клірингового типу – угоди між урядами двох і більше країн про обов'язковий взаємний залік міжнародних вимог і зобов'язань.

4. *Золото* – використовується в міжнародних розрахунках опосередковано: воно продається на ринку золота за валюту, якою продавцю золота необхідно розрахуватися зі своїми постачальниками.

#### **Види міжнародних розрахунків** наведено у табл. 10.1.

*Таблиця 10.1 – Класифікація міжнародних розрахунків*

<b>Критерій</b>	<b>Види</b>
Залежно від специфіки суб'єкта	Між конкретними контрагентами
	Між банками
	Між банком і контрагентом
	Між державою і банком
Залежно від взаємодії суб'єктів	Напрямую
	Через посередників
Залежно від об'єкту	Торгові операції
	Інвестиційні операції
	Некомерційні операції

**Найпоширенішими умовами міжнародних розрахунків являються:**

- 1) *готівкові* (безпосередні) – це повний розрахунок – повна оплата товару до моменту чи в момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця);
- 2) *розрахунок у кредит* (з розстроченням) – надання експортером імпортеру кредиту в комерційній формі (для імпортера).

При здійсненні зовнішньоторгових операцій дуже важливий правильний вибір форми розрахунків, оскільки це дозволяє учасникам угоди знижувати витрати і ризики, пов'язані з невиконанням протилежною стороною своїх зобов'язань за угодою.

**Форми розрахунків** — це засоби виконання розрахунків, що регулюються законодавством країни-учасника розрахунків. На вибір форми міжнародних розрахунків впливають такі фактори:

- вид товару, який є об'єктом зовнішньоторговельної угоди;
- існування кредитної угоди;
- платоспроможність та репутація контрагентів по зовнішньоекономічним угодам;
- рівень попиту та пропозиції на товар на світових ринках

Виходячи з особливостей міжнародної торгової і банківської практики, виділяють *чотири основні форми розрахунків*:

- 1) інкасо;
- 2) акредитив;
- 3) банківський переказ (авансовий платіж);
- 4) відкритий рахунок.

## **10.2 Техніка здійснення міжнародних розрахункових операцій**

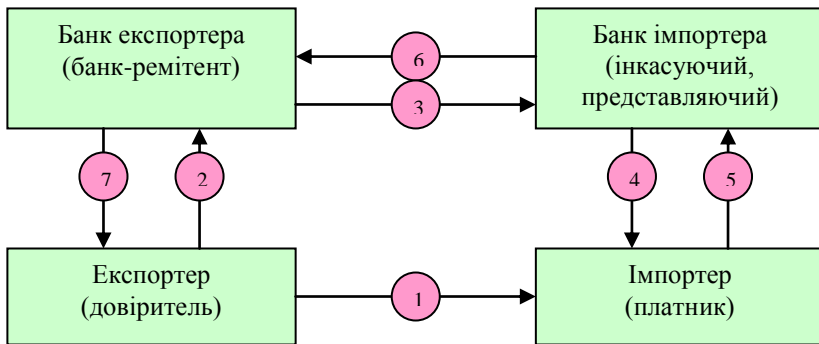
Використання **інкасової форми розрахунків** регулюється «Уніфікованими правилами по інкасо», прийнятими Міжнародною торговою палатою в 1978 році (публікація МТП № 322).

*Інкасо* — це банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта одержує на основі розрахункових документів належні експортеру кошти від платника за відвантаженні на його адресу товари або за надані йому послуги і зараховує ці кошти на його рахунок в банку.

Інкасо може бути чистим і документальним. *Чисте інкасо* — це інкасо фінансових документів, не супроводжене комерційними документами (переказні й прості векселі, чеки та ін.) *Документальне інкасо* — це інкасо фінансових документів, супроводжених комерційними документами (рахунки, страхові документи та ін.), а

також інкасо тільки комерційних документів. Документальне інкасо в міжнародній торгівлі являє собою зобов'язання банку одержати за дорученням експортера від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі останнього товарних документів і перерахувати її експортеру.

В здійсненні *інкасової операції* при міжнародних розрахунках приймають участь: імпортер (платник); експортер (довіритель); банк імпортера (інкасуєчий чи представницький банк); банк імпортера (банк ремітент). Основний документ — інкасове доручення, що виходить від експортера. Інкасова форма розрахунків здійснюється по такій схемі (рис. 10.1).



1. Експортер відвантажує товар на адресу імпортера у відповідності до умов договору з 1-м комплектом товаросупровідних документів.
2. Експортер направляє своєму банку 2-й комплект (дублікат) товаросупровідних документів та інкасове доручення.
3. Банк експортера, перевіряючи 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 покущика банку продавця.
7. Банк експортера зараховує гроші на рахунок експортера.

**Рисунок 10.1 – Схема інкасової форми платежу**

Інкасові операції порівняно прості і недорогі для контрагентів. Переваги інкасо для імпортера полягають у відсутності необхідності завчасно відволікати кошти зі свого обігу. Експортер зберігає юридичне право розпорядження товаром до оплати імпортером. Разом

з тим вони мають серйозні недоліки, які різко знижують переваги в розрахунках по експорту: розрив у часі між відвантаженням товару, передачею документів у банк імпортера й одержанням платежу (інколи від кількох тижнів до кількох місяців), що затримує оборотність коштів експортера; немає гарантій платежу у випадку неплатоспроможності імпортера або його відмови прийняти товар.

Нейтралізувати ці недоліки можна використовуючи додаткові умови:

- 1) імпортер оплачує проти телеграми банку експортера про прийом чи відсилку на інкасо товарних документів (телеграфне інкасо);
- 2) за дорученням імпортера банк видає на користь експортера платіжну гарантію, при цьому приймає на себе зобов'язання перед експортером оплатити суму інкасо за умовами неплатежу імпортером. Аваль (гарантія платежу) – вексельне поручительство;
- 3) експортер використовує банківський кредит для покриття і мобілізованих ресурсів.

**Акредитив** являє собою письмове зобов'язання банку провести за проханням і у відповідності до вказівок імпортера платіж експортеру проти набору документів, що повністю відповідають умовам акредитиву. В міжнародній торгівлі і банківській практиці використовуються єдині стандартизовані процедури і правила використання документальних акредитивів. Ці процедури були сформульовані Міжнародною торговою палатою (МТП) в Уніфікованих правилах і звичаях для документальних акредитивів (УПДА), до яких приєдналася більшість банків світу. УПДА періодично переглядаються. В даний час діє редакція правил 1993р. (публікація МТП № 500).

При здійсненні міжнародних розрахунків на основі акредитива важливо брати до уваги *види акредитива*, які визначаються за ознаками, наведеними у табл. 10.2.

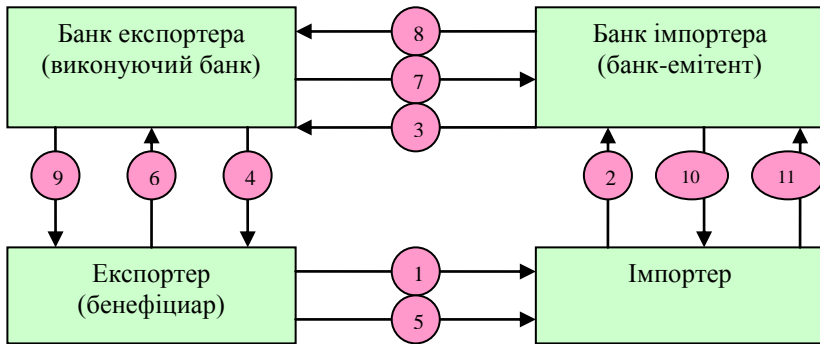
В *акредитивній операції* беруть участь: імпортер, який дає доручення своєму банку на відкриття акредитива (наказодавець акредитива), бенефіціар (зазвичай експортер), на користь якого відкривається акредитив; банк, що виставив акредитив (банк-емітент); банк, через який здійснюється платіж на користь бенефіціара (виконуючий банк). Головний документ — акредитивне доручення, що виходить від імпортера та містить: суму, строк дії акредитива, вид акредитива, інструкції банку про умови виплати коштів з акредитива. Документарний акредитив здійснюється за такою схемою (рис. 10.2).



Таблиця 10.2 – Класифікація видів акредитивів

Ознаки	Види	Характеристика
1) в залежності від ступеня відповідальності банку	відкличні	які можуть бути відкриті імпортером достроково
	безвідкличні	які не можуть бути відкриті достроково без згоди всіх сторін угоди
	а) підтвержені	ті, котрі підтверджуються додатково банком експортера, тобто гарантовані двома банками
	б) непідтвержені	ті, котрі гарантовані лише банком імпортера
2) в залежності від використання засобів з акредитива	подільні	відкриваються на єдину суму, оплата проводиться частинами
	неподільні	відкривається на єдину суму і стягується єдиною сумою
3) з точки зору можливості використання акредитиву іншим бенефіціаром (безпосереднім постачальником товару)	переказні (трансферабельні)	надають право експортеру уступити можливість використання коштів з акредитива третій особі (у рамках терміну дії і суми акредитива). Використовуються, якщо експортер виступає як посередник або постачання товару проводиться багатьма постачальниками.
4) з точки зору важливості поновлення акредитива	роloverні (револьверні, поновлювані)	відкриваються на всю суму, але стягуються частинами з одно-часним відновленням умов для нового стягнення наступними частинами, поки не будуть стягнені усі суму. Використовуються при рівномірних періодичних постачаннях
5) з точки зору існування валютного покриття	покритий	є валютне покриття
	непокритий	немає покриття
6) з точки зору можливостей реалізації акредитиву	акредитиви	акредитиви з оплатою проти документів
	акцептні акредитиви	які передбачають акцепт тратт банком-емітентом при умові виконання усіх вимог акредитива
		акредитиви з відстрочкою (розстрочкою) платежу
		акредитиви з неоголошеною документацією

Документарний акредитив являється найбільш вигідною формою розрахунків для експортера, дякуючи надійності платежу і більш швидкому одержанню експортної виручки.



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 у відповідності до умов договору з 1-м комплектом товаросупровідних документів.
6. Експортер передає виконуючому акредитив банку 2-й комплект (дублікат) товаросупровідних документів.
7. Виконуючий банк перевіряє відповідність наданих товаросупровідних 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 товаросупровідні документи разом з акредитивним листом імпортеру.
11. Імпортер, одержавши документи, перевіряє їх відповідність умовам акредитива і приймає для акцепт. Якщо зауважень немає, банк списує гроші з рахунку наказодавця по акредитиву.

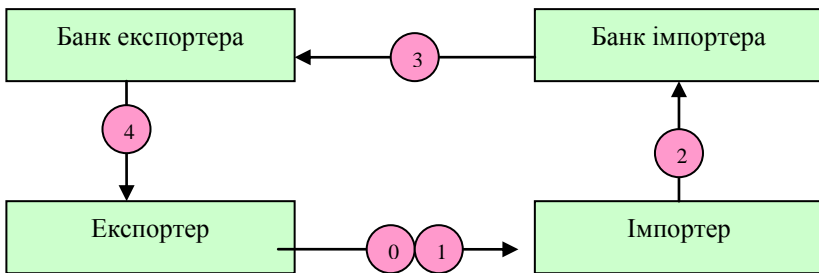
**Рисунок 10.2 – Схема акредитивної форми платежу**

Переваги акредитивної операції для експортера: існує зобов'язання банку проплатити; надійність розрахунків і гарантія своєчасної проплати товарів, оскільки це здійснює банк; швидкість

отримання платежу; отримання дозволу імпортера на переказ валюти в країну експортера при виставленні акредитиву в іноземній валюті.

Недоліки для імпортера: заморожування грошових коштів на рахунку під строк дії акредитива; висока вартість комісійних банку; застосовується банківський кредит; іммобілізація і розпилення його капіталу – відкриття акредитиву до отримання і реалізації товарів.

**Банківський переказ** – це операція, за якою імпортер дає доручення своєму банку провести платіж на користь експортера з його валютного рахунку. Оскільки банківські перекази не супроводжуються комерційними документами та містять максимальний ризик неплатежу або не поставки товару, то в зовнішній торгівлі практично не використовуються, за винятком доплат, авансів, перерахунків, штрафних санкцій. Головний документ — платіжне доручення, що виходить від імпортера (рис. 10.3). Ця форма оплати найдешевша.



1. (0) Експортер відвантажує товар на адресу імпортера у відповідності до умов договору.
2. Імпортер надає в свій банк платіжне доручення про переказ коштів на адресу експортера.
3. Сума платежу переводиться банком покупця банку продавця.
4. Банк експортера зараховує гроші на рахунок експортера.

*Операції 0-4 – послідовна оплата товару*

*Операції 1-4 – передплата за товар*

**Рисунок 10.3 – Схема банківського переказу**

Найбільш розповсюдженою формою банківського переказу є **авансовий платіж**. Аванс — це грошова сума чи майнова цінність, передана покупцем продавцю до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань по контракту. Аванс може бути наданий в

грошовій і товарній формах. Останній передбачає передачу імпортером експортеру сировинних матеріалів чи комплектуючих виробів, необхідних для виготовлення замовленого обладнання. Аванс в грошовій формі передбачає виплату покупцем узгоджених в контракті сум в рахунок платежів за умовами договору до відвантаження товару (надання послуг), а інколи навіть до початку виконання контракту.

У світовій практиці авансові платежі використовуються у випадках:

- 1) коли продавець сумнівається в платоспроможності покупця;
- 2) коли політична і (чи) економічна обстановка в країні покупця нестабільна;
- 3) при постачанні дорогого обладнання;
- 4) при поставці товарів стратегічного призначення;
- 5) при тривалих строках здійснення контракту.

Аванс може надаватися як на повну вартість, так і в вигляді певного відсотку від неї. Його величина залежить від мети авансу, характеру товару, його новизни, вартості і строків виготовлення. В світовій практиці авансові платежі зазвичай складають 10-30% суми контракту. Погашається аванс шляхом заліку при поставці товару. Ця умова повинна бути зафіксована в договорі. Авансові платежі як форма міжнародних розрахунків більш вигідні експортеру і менше — імпортеру.

**Відкритий рахунок** є однією з форм розрахунків між продавцем і покупцем за відправлений товар. Товар або товарні документи передаються покупцеві на умовах наступної оплати у встановлений строк, причому вартість товару заноситься продавцем у дебет рахунку покупця. Платежі можуть проводитися або через один — три місяці після відправлення окремих партій товару, або ж у певний термін. Після настання строку покупець вносить необхідну суму й у такий спосіб погашає свою заборгованість. При стислості строку (до місяця) між відправленням товару й платежем такі продажі по відкритому рахунку зараховують до угод за готівку; при більш тривалому строку відкритий рахунок є формою кредиту.

Особливості даної форми розрахунків:

- 1) передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи;
- 2) товаросупроводжувальні документи поступають прямо до імпортера, мимо банку, в зв'язку з чим весь контроль за своєчасністю платежів лягає на плечі учасників угоди;
- 3) рух товару передуює руху валютних коштів.

Проведення розрахунків у формі відкритого рахунку пов'язане для продавця з ризиком неплатежу або несвочасної оплати товару, оскільки покупець при одержанні товарних документів не видає продавцеві ніякого боргового зобов'язання. Для покупця відкритий рахунок — це вигідна форма розрахунків і одержання кредиту, тому що відсутній ризик оплати непоставленого товару, а відсотки за кредит звичайно не стягуються. У міжнародній торгівлі відкритий рахунок використовується при розрахунках між постійними контрагентами, при комісійному продажі товару — у формі консигнації або при багаторазових поставках однорідного товару, особливо дрібними партіями.

Платежі у формі відкритого рахунку займають сьогодні міцні позиції в торгівлі багатьох країн світу, особливо Західної Європи (до 60% всіх платежів). На жаль, в українській практиці, як і в інших постсоціалістичних країнах, розрахунки по відкритому рахунку не одержали достатнього розповсюдження. Це пов'язано в значній мірі з низькою платіжною дисципліною, нестачею інформації про фінансове становище фірм, відсутністю законодавчої бази для проведення розрахунків в цій формі.

#### **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 даної 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).

### **10.3 Засоби платежу, що використовуються при здійсненні міжнародних розрахунків**

У практиці міжнародної торгівлі застосовуються такі *засоби платежу*, як векселі, чеки, поштові і телеграфні перекази, інструкції системи SWIFT.

**Вексель** — це цінний папір, що становить собою безумовне зобов'язання провести платіж у зазначений строк. За економічною

природою вексель — це знаряддя комерційного кредиту. У відповідності до правової природи вексель:

- забезпечує платежі за кредитом;
- являє собою абстрактне зобов'язання, тобто відсторонене від причин, що його викликали та будь-яких умов, що обумовлюють платіж;
- може бути опротестований нотаріальним шляхом у випадку неплатежу;
- передбачає солідарну відповідальність перед пред'явником векселя усіх осіб, відповідальних за платіж (векселедавця, його гарантів, індосантів);
- це документ строго встановленої форми, тобто відповідно до міжнародних норм він повинен містити набір певних реквізитів, відсутність хоча б одного з яких робить вексель недійсним.

У відповідності до Женевської конвенції про «Єдиний вексельний закон про прості і переказні векселі» (1930р.) вексель повинний мати такі реквізити:

- «вексельну мітку», тобто вказівку на те, що це вексель;
- безумовний наказ оплатити певну суму (словами та цифрами);
- термін платежу;
- зобов'язання заплатити;
- місце платежу;
- найменування одержувача (ремітента для тратти);
- місце й дату видачі векселя;
- підпис векселедавця (для тратти — особи, що виставила вексель).

У міжнародній практиці застосовуються такі *види векселів* (табл. 10.3).

*Векселі як цінні папери мають оборотоздатність*, тобто можуть передаватися з рук в руки за допомогою передатного напису на зворотному боці векселя, що зветься *індосаментом*. Особа, яка ставить такий напис, що означає передавання права на отримання грошей за цим векселем будь-кому, зветься індосантом. За допомогою індосаменту обертаються звичайні та переказні векселі.

*Види індосаментів наступні:*

- *Іменний* — індосант зазнає конкретну особу, якій передається право одержання коштів за векселем.
- *Ордерний* – коли право на одержання платежу має особа, зазначена у векселі, чи «за його наказом».
- *Пред'явницький* — особа, яка передає право одержання коштів

за векселем, ставить лише свій підпис і дату, після чого вексель набуває пред'явницького характеру.

- *Безобіговий* (лише за правом ряду країн) — 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).
- *Передоручений* — коли векселі передаються до банку, який, коли прийде час отримання з боржників коштів, стягує їх та зраховує на рахунок векселевласника.

**Таблиця 10.3 – Класифікація видів векселів**

<b>Ознаки</b>	<b>Види</b>	<b>Характеристика</b>
I. За формою	простий вексель	це документ, що виписаний у формі зобов'язання боржника про платіж певної суми кредиторів в зазначений строк. Головні риси: два учасники (векседавець (боржник), який виписує і підписує вексель, та векселевласник (кредитор); не потрібний акцепт боржника)
	переказний вексель (тратта)	це документ, що містить письмову вимогу однієї особи (кредитора) іншій особі (боржнику) у визначений термін провести платіж третій особі (ремітенту). Головні риси: три учасники: 1) трасант — це кредитор, що виставляє вексель; 2) трасат – боржник, зобов'язаний сплатити за траттою певну суму третій особі; 3) ремітент — це третя особа, на користь якої проводиться платіж за траттою; тратту виставляє кредитор на боржника з оплатою на користь третьої особи; тратта дійсна лише за наявності акцепту боржника.
II. За характером походження	приватний	випускаються приватними особами
	державний	державної скарбниці, що випускаються державою
III. За економічною природою	товарний	комерційна або торговельна тратта
	банківський (банківський акцепт)	це вексель, виставлений на банк і акцептований останнім (не на імпортера, а на банк імпортера на користь свого банку)
	фінансовий	виставляється банками один на одного та використовується як знаряддя міжбанківського кредиту (авізо)
	«дружній» («зустрічні», бронзові)	видаються приватними особами один одному для обліку цих векселів у банку або для штучного збільшення пасиву неспроможного боржника у разі загрози банкруства

**Чек** — це письмовий безумовний наказ власника поточного рахунка своєму банку про виплату з цього рахунка позначеної в ньому суми по пред'явленні чи протягом терміну конкретній особі, або про переказ зазначеної суми на інший рахунок.

Економічна природа чека визначається як засобу розпорядження поточним рахунком у банку, засобу обігу та платежу і знаряддям безготівкових розрахунків. Правова природа чека цілком аналогічна до векселя. Для того, щоб чек вважався дійсним і підлягав оплаті, він повинен містити обов'язкові *реквізити* (відповідно до Женевської конвенції про чеки 1931р.):

- 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 і т.п.);
- підпис чекодавця;
- номер рахунку чекодавця в банку.

Розрізняють такі *види чеків* (табл. 10.4).

Чек може передаватися одною особою іншій шляхом проставляння на оборотному боці чека передатного напису – індосаменту, який підписується особами, що зробили його.

Термін обертання чека — з моменту подання до банку до моменту зарахування коштів на рахунок, обмежений: в межах однієї країни — від 8 до 10 днів; між країнами одного континенту — 20 днів; між країнами різних континентів — 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 виплатити визначену суму грошей зазначеному одержувачу.

**Телеграфний переказ** – аналогічний поштовому, тільки інструкції банку пересилаються телеграфом.



Таблиця 10.4 – Класифікація видів чеків

Ознаки	Види	Характеристика
I. 3 точки зору умов передавання:	іменні	виписуються на визначене ім'я (фірму, не може передаватися звичайним порядком (лише нотаріальним шляхом))
	на пред'явника	виписується без вказівки особи (фірми), що має право одержати за ним гроші, і звертається як готівка (без індосаменту)
	ордерні	виписуються на користь визначеної особи з застереженням «або його наказу» з правом передавання іншій особі шляхом індосаменту
II. 3 точки зору можливості отримання за чеком готівки	звичайні	за ними чековласник, подавши чек до банку, отримує гроші лише готівкою
	розрахункові	застосовуються лише для перерахування суми з рахунку чекодавця на рахунок чековласника
	кросовані (різновид розрахункових)	за ними можуть здійснюватися лише міжбанківські розрахунки. Такий чек перекреслений двома смугами, серед яких зазначається рахунок банку-одержувача
III. 3 точки зору кількості коштів, що підлягають сплаті за чеком	лімітовані	виписуються в межах певної зарезервованої суми (чекові книжки)
	нелімітовані	виписуються на будь-яку суму в межах залишку коштів на поточному рахунку

**Інструкції системи SWIFT** (міжнародні експрес-перекази) – це особливий вид переказів, що дозволяють істотно скоротити час передачі інструкцій між банками-кореспондентами, що є членами системи.

**SWIFT** (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) — співтовариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій – є провідною міжнародною організацією в сфері фінансових телекомунікацій, призначеною для забезпечення передачі та розподілу міжнародних грошових переказів між членами організації. SWIFT — це акціонерне товариство, власниками якого є банки-члени, яке зареєстровано в Бельгії. Вищий орган — загальні збори банків-членів або їхніх представників (Генеральна асамблея). Всі рішення приймаються більшістю голосів учасників асамблеї відповідно до принципу: одна акція — один голос. Чільне положення в Раді директорів займають представники банків країн Західної Європи та США. Кількість акцій розподіляється пропорційно графіку переданих повідомлень. Найбільшу кількість акцій мають США, Німеччина, Швейцарія, Франція, Великобританія.

Оснoву системи SWIFT складають електронні розподільні центри в Брюсселі, Амстердамі й штаті Вірджинія (США), які об'єднані процесорами, що регулюють потік інформації. Кожна країна — член SWIFT — має свій національний вузловий пункт (концентратор повідомлень), що пов'язаний з одним з розподільних центрів і разом з лініями є власністю SWIFT. Банки — члени співтовариства, підключаються до концентраторів по місцевих лініях зв'язку своєї країни. Через SWIFT здійснюються такі банківські операції, як перекази коштів, передача інформації про стан рахунків у банках, підтвердження валютних операцій, розрахунки по інкасо, акредитивам, торгівлі цінними паперами, узгодження спірних питань, ведення електронних рахунків клієнтів і управління їхніми коштами.

9 травня 1977 р. відбулося офіційне відкриття мережі. Сьогодні SWIFT об'єднує більше 5 тис. банків і фінансових організацій, розташованих в 155 країнах світу (серед них більше 2700 банків), у яких налічується більше 20 тис. терміналів. Всі вони, незалежно від їхнього географічного положення, мають можливість цілодобової взаємодії один з одним 365 днів на рік. Зараз по мережі SWIFT щодня передається понад 5 млн фінансових повідомлень. Членом SWIFT може стати будь-який банк, що має відповідно до національного законодавства право на здійснення міжнародних банківських операцій. Поряд з банками-членами є й дві інші категорії користувачів мережі SWIFT — асоційовані члени й учасники. У якості перших виступають філії й відділення банків-членів. Асоційовані члени не є акціонерами й позбавлені права участі в управлінні справами товариства. Учасники SWIFT — всілякі фінансові інститути (не банки): брокерські й дилерські контори, клірингові й страхові компанії, інвестиційні компанії.

Крім системи SWIFT в міжнародних розрахунках активно використовуються цілий ряд клірингових і телекомунікаційних систем міжбанківських платежів. У тому числі:

- системи розрахунків у доларах США (Платіжна система Сполучених Штатів, FedWire (ФЕДВАЙР) й інші системи розрахунків ФПС, ЧПС (CHIPS));
- системи розрахунків у євро (Платіжна система країн зони євро TARGET, система EURO банківської асоціації Euro Banking Association (ЕВА), системи роздрібних переказів;
- платіжна система Німеччини (RTGS Plus, RPS, жиро мережі Deutsche Postbank AG, ощадних банків (ощадкас), кооперативних банків і великих комерційних банків).

**Кореспондентські відносини з іноземними банками** передбачають:

- встановлення прямих кореспондентських відносин з іноземними банками;
- самостійне відкриття банком рахунків для міжнародних розрахунків з іноземними банками («Лоро» – іноземні кореспондентські рахунки в банку; «Ностро» – рахунки банку в іноземному банку);
- досягнення домовленості про порядок і умови ведення банківських операцій по міжнародним розрахункам;
- робота через кореспондентські рахунки Центру міждержавних розрахунків НБУ або через кореспондентські рахунки уповноважених банків;
- встановлення кореспондентських відношень і здійснення міжнародних банківських операцій з іноземними банками через кореспондентські рахунки Центру міжнародних розрахунків НБУ або уповноважених банків.

*Банк-кореспондент* — це банк, що виконує на основі кореспондентського договору доручення іншого банку по платежах і розрахункам. Банки-кореспонденти домовляються, по яких рахунках будуть проводитися взаємні розрахунки, обмінюються зразками підписів посадових осіб, тарифами комісійної винагороди. Кореспондентські договори укладаються між банками як усередині країни, так і за її межами. На основі кореспондентських договорів проводяться розрахунки по зовнішній торгівлі, у тому числі акредитивами, переказними векселями, іноземними грошовими переказами.

#### **10.4 Заходи державного регулювання міжнародних валютно-фінансових відносин**

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:

- валютну дисконтну політику;

- валютну девізну політику;
- валютне субсидування;
- диверсифікацію валютних резервів та ін.

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. Таким чином 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.

*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 з метою коригування динаміки валютного курсу.

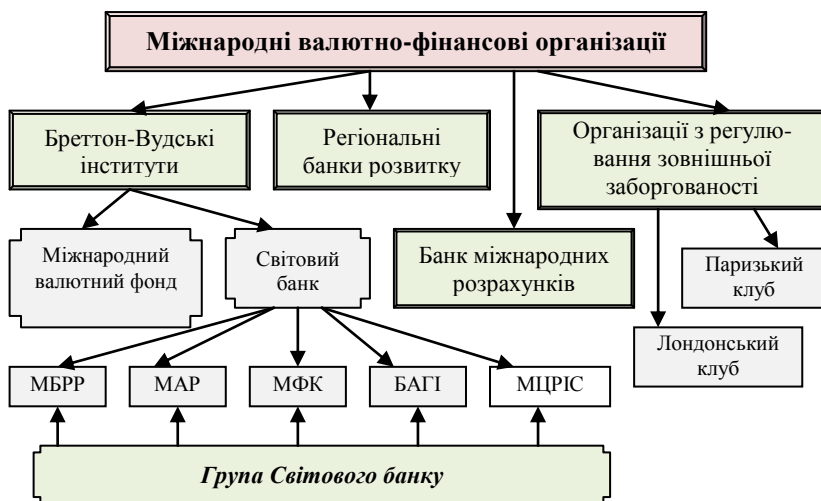
*Валютна інтервенція* — це форма впливу центрального банку країни на формування курсу національної валюти. Полягає у здійсненні банком цільових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти (твердої) за національну. Для підвищення курсу власної грошової одиниці банк продає іноземну валюту, а для зниження 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 кампаній, спрямована на регулювання структури валютних запасів шляхом включення в їхній склад валют різних країн з метою захистити себе від падіння курсу валюти однієї країни.

*Девальвація, ревальвація і нуліфікація грошей*. 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 (рис. 10.4) об'єднані під назвою «Бреттон-Вудські інститути» — це Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк, які є провідними міжнародними валютно-фінансовими установами, найважливішою ланкою сучасної інституціональної структури міжнародних валютних відносин.



МБРР — Міжнародний банк реконструкції та розвитку;  
 МАР — Міжнародна асоціація розвитку;  
 МФК — Міжнародна фінансова корпорація;  
 БАГІ — Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій;  
 МЦРІС — Міжнародний центр розв'язання інвестиційних спорів

**Рисунок 10.4 – Система міжнародних валютно-кредитних інститутів**

Свою назву вони отримали від назви американського містечка Бреттон-Вудс, де у 1944р. проходила міжнародна валютно-фінансова конференція, на якій і було прийнято рішення про заснування цих двох установ. З їх створенням міжнародна валютна система почала функціонувати, спираючись на офіційні угоди, тобто перейшла у регульований правом стан. Розподіл обов'язків між ними передбачав, що МВФ повинен бути інститутом співпраці і виконувати регульовальні, консультативні й фінансові функції у валютно-

фінансовій сфері, а Світовий банк повинен бути переважно інститутом розвитку.

*Міжнародний валютний фонд* — міжнародна валютно-кредитна організація, метою якої є сприяння розвитку міжнародної торгівлі і валютного співробітництва встановленням норм регулювання валютних курсів і контролю за їх додержанням, вдосконалення багатосторонньої системи платежів, надання державам-членам коштів у іноземній валюті для вирівнювання платіжних балансів.

*Світовий банк* — багатостороння кредитна організація, яка складається з п'яти тісно пов'язаних між собою установ, що входять у систему ООН, загальною метою яких є надання фінансової допомоги країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою за рахунок розвинутих країн. Групу Світового банку складають: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАТІ), Міжнародний центр роз'язання інвестиційних спорів (МЦПІС). Історично першою кредитною організацією групи Світового банку став *Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)*, міждержавний інвестиційний інститут, створений з метою сприяння країнам-учасникам у розвитку їх економіки наданням довгострокових позик та кредитів, гарантуванням приватних інвестицій.

Окрему групу серед міжнародних банківських організацій представляють *Регіональні банки розвитку* — регіональні банківські установи, які через надання насамперед довгострокових кредитів на фінансування інвестиційної діяльності приватних фірм і міжнародних проектів впливають на систему міжнародних валютно-фінансових відносин і процеси міжнародної торгівлі.

Важливу роль у сфері регулювання міжнародних розрахунків і розробки нормативних документів з банківського нагляду відіграє *Банк міжнародних розрахунків (БМР)*, а проблемами міжнародної заборгованості займаються спеціальні міжнародні організації: Паризький і Лондонський клуби

Фахівці місії МВФ і Світового банку як у країнах-членах, так і на найвищому рівні постійно взаємодіють, про що свідчать спільні збори Керуючих МВФ і МБРР, які щорічно відбуваються з часу заснування цих організацій. Крім того, Світовий банк узгоджує свою діяльність з надання фінансової допомоги країнам-членам з оцінками фахівців МВФ платоспроможності кожної країни та його діяльністю. Якщо МВФ повністю або тимчасово відмовляє у кредитуванні певній

країні, всі установи Всесвітнього банку також призупиняють надання позик цій країні, навіть по узгоджених раніше кредитних лініях. Крім того, така країна нашоухується на труднощі із залученням коштів з ринку приватних і міждержавних капіталів, а також у відносинах з членами Лондонського і, особливо, Паризького клубів кредиторів.

Світовий банк, як один із спеціалізованих фінансових закладів ООН, сприяє інтегруванню економіки всіх країн-членів зі світовою системою господарювання і таким чином сприяє підвищенню якості життя у бідніших країнах до рівня розвинутих країн. За свідченням представників Банку, за результатами його діяльності за 50 років завдяки підтримці понад 5000 проєктів у 140 країнах на 50% подовжилась тривалість життя в найбідніших країнах, удвічі збільшився розмір доходу на душу населення, залучено до школи додатково 25% дітей.



### **Тема семінару: Міжнародні розрахунки: загальна характеристика, особливості, техніка здійснення та сфера їх застосування**

**Мета й завдання заняття:** надати характеристику міжнародних розрахунків; визначити особливості та техніку здійснення міжнародних розрахунків; визначити засоби платежу, що використовуються при здійсненні міжнародних розрахунків; з'ясувати сферу застосування міжнародних розрахунків та політику їх регулювання.

#### **План семінарського заняття**

1. Загальна характеристика міжнародних розрахунків
2. Основні суб'єкти міжнародних розрахунків
3. Особливості системи міжнародних розрахунків
4. Типи міжнародних розрахунків
5. Види міжнародних розрахунків
6. Найпоширеніші умови міжнародних розрахунків
7. Фактори впливу на вибір форми міжнародних розрахунків
8. Основні форми розрахунків
9. Ризики, що виникають при міжнародних платежах
10. Особливості інкасової форми розрахунків
11. Особливості акредитивної форми розрахунків
12. Особливості банківських переказів
13. Авансовий платіж, як форма банківського переказу

14. Особливості розрахунків по відкритому рахунку
15. Вексель та особливості його використання у міжнародних розрахунках
16. Чек та особливості його використання у міжнародних розрахунках
17. Особливості організації міжнародних експрес-перекази та їх різновиди
18. Валютна політика та її особливості
19. Елементами поточної валютної політики держави та їх особливості
20. Система міжнародних валютно-кредитних інститутів



### **Ключові поняття**

Міжнародні розрахунки; суб'єкти міжнародних розрахунків; валюта; типи міжнародних розрахунків; види міжнародних розрахунків; умови міжнародних розрахунків; форми розрахунків; валютний курс; інкасо; акредитив; банківський переказ; авансовий платіж; відкритий рахунок; вексель; чек; поштовий переказ; міжнародні експрес-перекази; валютна політика; міжнародних валютно-кредитних інститутів.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Які фактори впливають на ефективність міжнародних розрахунків?
2. Які труднощі виникають під час міжнародних розрахунків?
3. Який вплив мають уніфіковані правила і звичаї на організацію міжнародних розрахунків?
4. Чи використовується в міжнародних розрахунках золото? Якщо так, то який воно має статус?
5. Яка основна мета вибору форм міжнародних розрахунків?
6. Оцініть вигідність проведення відомих вам форм розрахунків окремо для експортера та для імпортера.
7. Що зумовило необхідність введення у міжнародну практику розрахунків такого цінного паперу як вексель?
8. Визначте основний елемент валютної політики та його значення в системі міжнародних розрахунків?





## Ситуаційні завдання та вправи

### Завдання 1

4 березня поточного року ВАТ «Оптвиробторг» одержало товаросупровідні документи від фірми «АВС» (США) про відвантаження товару. 5 березня обслуговуючому банку АКБ «Національний кредит» було надано інкасове доручення щодо перерахування грошових коштів в іноземній валюті на рахунок експортера у сумі 5000 дол. США. Після чого АКБ «Національний кредит» передав ВАТ «Оптвиробторг» документи на право власності на товар. 6 березня товари надійшли на підприємство. Курси НБУ на дату здійснення операцій наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Дата	Курс, грн/дол. США
04.03	7,91
05.03	7,92
06.03	7,91

Визначте, яку суму було перераховано з поточного валютного рахунку експортеру після перевірки товарів на відповідність умовам контракту?

### Завдання 2

ВАТ «Оптвиробторг» 4 січня поточного року повідомило фірму «Мау» (США) про відвантаження продукції. Сума згідно контракту 2000 дол. США, собівартість продукції 7000 грн. 11 січня на валютний рахунок надійшла виручка. Комісійні банку за здійснення операції по інкасо склали 200 грн.

Курси НБУ на дату здійснення операцій наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Дата	Курс, грн/дол. США
04.01	7,91
11.01	7,92

Визначте, на яку суму було відвантажено продукцію імпортеру – фірмі «Мау»?

### Завдання 3

ВАТ «Оптвиробторг» експортує готову продукцію фірмі «REF». Продукцію відвантажено 11 січня поточного року. Вартість поставки 5000 дол. США. За згодою сторін розрахунки проводяться банківським переказом. Собівартість продукції 9500 грн. Виручку від реалізації отримано 21 січня. Курси НБУ на дату здійснення операцій наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Дата	Курс, грн/дол. США
11.01	7,91
21.01	7,92

Визначте, суму, на відображення гарантій щодо зарахування переказу від фірми «REF», надані виконуючим банком у разі пред'явлення транспортних документів.

#### **Завдання 4**

Уважно прочитайте текст кейсу «Застосування акредитиву в міжнародних формах розрахунків на прикладі банку «Укрсиббанк» та надайте відповіді на запитання.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Ефект» (Україна, м. Київ) звернулося до акціонерного комерційного агропромислового банку «Укрсиббанк» з проханням відкрити відкличний покритий акредитив для розрахунку з іноземним партнером по експортованій в Україну продукції (обладнання для переробки сільгоспсировини). Сума акредитиву складає 150000 доларів США.

Відповідно до договору купівлі-продажу № 14 від 01.01.2007 р. між ТОВ «Ефект» та зарубіжним партнером з Росії – фірма «Ізраел» передбачено акредитивну форму розрахунків за поставлене до 01.03.2007 р. в Україну обладнання. Поставка обладнання буде здійснюватися авіаційним транспортом з м. Москва до м. Києва після повідомлення фірми «Ізраел» авіауючим банком про відкриття на користь фірми безвідкличного покритого акредитиву в сумі 150000 доларів США. Банк-емітент після розгляду питання дає згоду на виставлення акредитиву, про що і було повідомлено АКБ «Мосбізнесбанк» (Росія, м. Москва).

Умовами виставлення документарного акредитиву, про які повідомлено авіауючий банк є:

1. Депонування на окремому рахунку в банку-емітенті суми коштів наказодавача акредитиву в розмірі 150000 дол. США.

2. Перерахування коштів до авіауючого банку буде здійснено лише після отримання всіх перерахованих нижче документів, серед яких обов'язковими є авіанакладна та страховий поліс .

3. Авіауючий банк зобов'язаний слідкувати за дотриманням умов акредитиву і лише після їх виконання бенефіціаром має право перерахувати на його розрахунковий рахунок зазначену суму коштів.

4. Використання акредитиву коштує наказодавачу 0,15 % від суми відкритого акредитиву та 0,15 % від суми відкритого акредитиву на користь авіауючого банку

Банк-емітент ( ЗАТ «Укрсиббанк», Україна, м. Київ) звернувся до авіауючого банку (АКБ «Мосбізнесбанк», Росія, м. Москва) з проханням про надання додаткового підтвердження акредитиву, на що було отримано згоду.

Відповідно до заяви на акредитив всі затрати по виставленню акредитиву взяв на себе наказодавач акредитиву – ТОВ «Ефект» (Україна, м. Київ).

До авіауючого банку бенефіціаром було надано авіанакладну № 3 від 05.02.2007р. , копію рахунку-фактури № 71 від 05.02.2007 р. , окрім того страховий поліс від 05.02.2007 р., укладеного між фірмою «Ізраел» та Російською страховою компанією «Росстрах» (м. Москва) на суму 150000 доларів США.

Після перевірки вищезазначених документів авіауючий банк направляє їх до банку-емітента. Останній перерахував депоновану суму до «Мосбізнесбанку».

#### **Запитання до кейсу:**

- 1) Визначте яку суму в результаті здійснених операцій бенефіціар отримав за поставлену імпортеру продукцію?
- 2) Скільки коштувало наказодавачу використання акредитиву?
- 3) Які додаткові витрати отримав наказодавач?

## Тема 11

### Платіжний баланс та макроекономічна рівновага

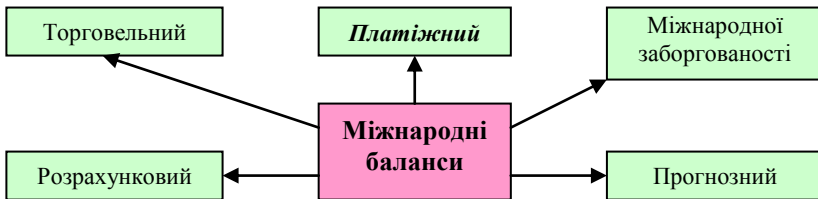


*Методичні рекомендації до вивчення теми*

#### 11.1 Баланси міжнародних розрахунків в системі МЕВ

Розширення спектру форм міжнародних економічних відносин, переміщення товарів, послуг, капіталів, технологій, робочої сили, валютних ресурсів між країнами знаходить свій економічний вимір в балансах міжнародних розрахунків.

**Баланси міжнародних розрахунків** – це співвідношення грошових вимог і зобов'язань, внесків і платежів однієї країни стосовно інших країн. В залежності від мети використання складаються розрахункові, прогнозні, торгові баланси, баланси міжнародної заборгованості та платіжні баланси (рис. 11.1).



**Рисунок 11.1 – Типи міжнародний балансів**

*Розрахунковий баланс* — співвідношення між грошовими вимогами та грошовими зобов'язаннями країни, що виникають внаслідок її торговельних, та інших (крім кредитних) відносин із країнами світу за певний період, або на певну дату. Розрахунковий баланс включає торговельний баланс, вивіз та ввезення золота, баланс послуг, витрати туристів і доходи від іноземного туризму, доходи від закордонних інвестицій і пов'язані з ними витратами. Розрахунковий баланс за певний період демонструє динаміку вимог та зобов'язань країни відносно інших. Дійсний стан валютно-фінансових відносин країни в цілому демонструє розрахунковий баланс на певну дату.

*Прогнозний баланс* відбиває очікуваний на певний період часу стан валютних розрахунків держави.

*Торговельний баланс* — частина платіжного балансу країни, що підсумовує співвідношення між експортом та імпортом.

*Баланс міжнародної заборгованості* відбиває співвідношення між кредитними активами та зобов'язаннями держави. Він близький до розрахункового балансу, але відрізняється від нього набором статей і має свої особливості в окремих країнах. Наприклад, у США використовується так називаний «баланс міжнародних інвестицій».

Усі операції, зв'язані з міжнародними розрахунками відображаються в платіжному балансі країни.

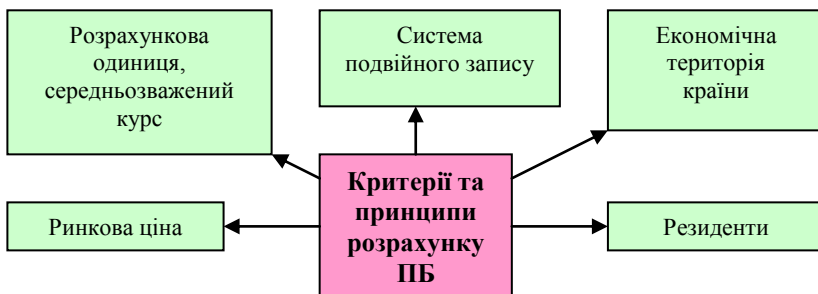
**Платіжний баланс (ПБ)** — статистичний звіт, у якому в систематизованому виді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами світу за певний період часу. ПБ систематизує й дозволяє аналізувати стан і результати економічних взаємин країни з іншими країнами світу. ПБ відбиває потоки реальних і фінансових ресурсів. Останні показують розрахунки за постачання перших, а так само є самостійним напрямком руху економічних ресурсів.

Перші спроби систематизованого співставлення міжнародних балансів були зроблені під егідою Ліги Націй у 30-х рр. ХХ ст. МВФ розробив *Стандарту схему платіжного балансу*. У 1993 р. вийшло її п'яте видання.

*За методологією МВФ фонду платіжний баланс* – це статистичний систематизований запис усіх економічних угод чи зобов'язань між резидентами певної країни і нерезидентами (резидентами всіх інших країн світу), які здійснюються протягом звітного періоду (року, кварталу, місяця).

Відповідно до прийнятого в міжнародній практиці принципу ділової бухгалтерії всяке збільшення активів або зменшення зобов'язань (пасивів) відображається в дебеті, а зменшення активів або збільшення пасивів – у кредиті балансу. Дебетова сторона платіжного балансу відповідає поняттю «платежі», «витрати» і віднесені на неї цифри або супроводжуються знаком «мінус» (-). Кредитова сторона відповідає поняттю «внесення», «прибутку» і віднесені на неї цифри або супроводжуються знаком «плюс» (+), або приводяться взагалі без будь-якого знака. При цьому платежі і внески в рамках платіжного балансу охоплюють не тільки фактичне переміщення коштів у зв'язку з проведеними зовнішньоекономічними операціями, але також зміни взаємних вимог і зобов'язань між країнами, що у ряді випадків заміняють грошові платежі, а іноді лише їх символізують.

Ключове значення для формування ПБ має адекватне *розуміння термінів* економічна територія країни, резиденти — нерезиденти, ринкова ціна, розрахункова одиниця (рис. 11.2).



**Рисунок 11.2 – Критерії та принципа розрахунку ПБ**

*Економічна територія країни* — географічна територія, що підлягає юрисдикції даної країни, в межах якої можуть вільно рухатися робоча сила, товари та капітал. *Резидент* — юридична або фізична особа, що зареєстрована та постійно мешкає в даній країні або перебуває в країні більше року та має в ній центр свого економічного інтересу.

*Ринкові ціни* — ціни, за якими укладаються реальні контракти між незалежними покупцями та продавцями.

*Розрахункова одиниця* — показник вимірювання грошових еквівалентів вартості, що застосовується у даній країні під час внутрішніх розрахунків та в бухгалтерському обліку.

Згідно із останнім п'ятим Порадником зі складання платіжного балансу, який був випущений МВФ у 1993р., усі статті стандартного платіжного балансу поділяються на 2 групи залежно від економічної природи угод:

1) **рахунок поточних операцій** (current account balance) – баланс поточних операцій – який відображає міжнародний рух реальних матеріальних міжнародних цінностей, і включає торговий баланс (платежі і внески по зовнішньоторговельних операціях) та баланс послуг (міжнародні перевезення, фрахт, страхування) і некомерційних платежів (розрахунки по патентах, технічній допомозі, прибутки і платежі по інвестиціях);

2) **рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій** (capital account balance), який показує джерела фінансування руху реальних матеріальних цінностей.

Рахунок поточних операцій, рахунок капітальних трансфертів та зазначені у додатку рахунки груп руху капіталу разом становлять *баланс офіційних розрахунків*, до якого включається також стаття

*«Чисті помилки та пропуски»* (referrers and omissions) — це стаття ПБ, яка показує помилки, зроблені у записах окремих платежів та пропуски платежів в інших статтях ПБ; вона необхідна для вирівнювання дебету та кредиту, для зведення до нуля різниці між активами та пасивами. В аналітичних цілях усі статті ПБ поділяться на ті, що записуються:

1) *«над ризикою»* («above the line»), які показують рух матеріальних цінностей і рух капіталу, за винятком зміни міжнародних резервів;

2) *«під ризикою»* («below the line»), які показують зміни запасів міжнародних резервів уряду та ЦБ.

**Активне сальдо балансу** (активний баланс) – стан платіжного балансу, коли надходження іноземної валюти перевищує її виток у процесі здійснення міжнародних розрахунків країни. Активний баланс створює передумови до підвищення курсу національної валюти.

**Пасивне сальдо балансу** (пасивний баланс) — стан платіжного балансу країни, коли відтік іноземної валюти в ході міжнародних операцій країни перевищує її надходження. Пасивний баланс створює передумови до зниження курсу національної валюти.

*Основні відмінності між розрахунковими і платіжними балансами* визначаються переважно розвитком міжнародних кредитних відносин та полягають в наступному: 1) У розрахунковий баланс включаються усі вимоги і зобов'язання країни до закордону, у тому числі непогашені. У платіжний баланс входять лише фактично здійснювані внески і платежі. 2) У розрахунковому балансі відображають всі отримані і надані кредити, у тому числі непогашені, що не включаються в платіжний баланс. 3) Кінцеве сальдо – активне або пасивне – платіжного і розрахункового балансу не збігаються і звичайно протилежні. 4) У платіжний баланс включається тільки оплачені експорт і імпорт, а розрахунковий баланс охоплює і неоплачену частину товарообігу, здійснюваного в кредит.

*Джерелами інформації про ПБ є:*

1) митна статистика — угоди про товари, зареєстровані митними органами;

2) статистика грошового сектору — дані про іноземні активи та пасиви банківської системи (центрального та комерційних банків);

3) статистика зовнішнього боргу — дані про запаси, потоки та виплати за державним та приватним зовнішнім боргом резидентів нерезидентам. Ці дані надають міністерство фінансів або ЦБ, а для перевірки цих даних використовують статистику інших країн-кредиторів або статистику Світового банку, ОЕСР, БМР тощо;

4) статистичні огляди — дані про міжнародну торгівлю послугами, трудові доходи, перекази мігрантів, які збирають шляхом опитування відповідних структур (турбюро, готелів, міграційних бюро); дані про прямі та портфельні інвестиції, інвестиційні доходи та обслуговування боргу приватним сектором, які отримують шляхом вибіркового опитування підприємств;

5) статистика операцій з іноземною валютою — для тих країн, де за законом експортери повинні обмінювати виручену від експорту іноземну валюту на національну — в ЦБ або в уповноважених на це банках.

## 11.2 Структура та взаємозв'язок рахунків платіжного балансу

У табл. 11.1 представлені основні розділи платіжного балансу.

Таблиця 11.1 – Платіжний баланс: стандартні компоненти  
(по методології МВФ)

СТАТТІ	Кредит	Дебет	Чистий дебет (-) / чистий кредит (+)
<b>I. Рахунок поточних операцій</b>			
<b>A. Товари і послуги</b>			
<b>1.1. Товари</b>			
1.1.1. Експорт/імпорт товарів			
1.1.2. Товари для подальшої обробки			
1.1.3. Ремонт товарів			
1.1.4. Товари, що купуються в портах транспортними організаціями			
1.1.5. Немонетарне золото			
1.1.5.1. Золото як засіб нагромадження			
1.1.5.2. Інше			
<i>Чистий товарний торговельний баланс</i>			
<b>Послуги</b>			
1.1.6. Транспортні послуги			
1.1.6.1. Морський транспорт			
1.1.6.2. Повітряний транспорт			
1.1.6.3. Інші види транспорту			
1.1.7. Поїздки			
1.1.7.1. Ділові			
1.1.7.2. Особисті			
1.1.8. Послуги зв'язку			
1.1.9. Будівельні послуги			
1.1.10. Страхові послуги			

СТАТТІ	Кредит	Дебет	Чистий дебет (-) / чистий кредит (+)
1.1.11. Фінансові послуги			
1.1.12. Комп'ютерні та інформаційні послуги			
1.1.13. Роялті та ліцензійні платежі			
1.1.14. Інші ділові послуги			
1.1.14.1. Перепродаж товарів за кордоном та інші послуги			
1.1.14.2. Операційний лізинг			
1.1.14.3. Різні ділові, професійні та технічні послуги			
1.1.15. Послуги приватним особам і послуги у сфері культури та відпочинку			
1.1.15.1. Аудіовізуальні й пов'язані з ними послуги			
1.1.15.2. Інші послуги у сфері культури та відпочинку			
1.1.15.3. Інші державні послуги			
<i>Чистий баланс товарів та послуг</i>			
<b><i>V. Доходи</i></b>			
1. Оплата праці			
2. Доход від інвестицій			
2.1. Прямі інвестиції			
2.1.1. Доходи на участь у капіталі			
2.1.1.1. Дивіденди і розподілений прибуток			
2.1.1.2. Реінвестовані доходи і нерозподілений прибуток			
2.1.2. Доходи за борговими зобов'язаннями			
2.2. ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ			
2.2.1. ДОХОДИ НА КАПІТАЛ (ДИВІДЕНДИ)			
2.2.2. ДОХОДИ ЗА БОРГОВИМИ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ (%)			
2.2.2.1. ОБЛІГАЦІЇ ТА ІНШІ БОРГОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
2.2.2.2. ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВОГО РИНКУ І ФІНАНСОВІ ДЕРИВАТИ			
2.2.3. Інші інвестиції			
<i>Чистий баланс доходів</i>			
<b><i>C. Поточні трансферти</i></b>			
1. Сектор державного управління			
2. Інші сектори			
2.1. Грошові перекази тих, хто працює			
2.2. Інші трансферти			
<i>Чистий баланс рахунків поточних операцій</i>			
<b>II. РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ І ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ</b>			
<b>A. Рахунок операцій з капіталом</b>			
1. Капітальні трансферти			
1.1. Сектор державного управління			



СТАТТІ	Кредит	Дебет	Чистий дебет (-) / чистий кредит (+)
1.1.1. Анулювання боргу кредитором			
1.1.2. Інше			
1.2. Інші сектори			
1.2.1. Трансфери мігрантів			
1.2.2. Анулювання боргу кредитором			
1.2.3. Інше			
2. Купівля/продаж невіробничих нефінансових активів			
<i>Чистий баланс руху капіталів</i>			
<b>В. Фінансовий рахунок</b>			
1. Прямі інвестиції			
1.1. За кордон			
1.1.1. В акціонерний капітал			
1.1.2. Реінвестовані доходи			
1.1.3. Інший капітал			
1.1.3.1. Вимоги до закордонних філій			
1.1.3.2. Зобов'язання перед закордонними філіями			
1.2. У внутрішню економіку			
1.2.1. В акціонерний капітал			
1.2.2. Реінвестовані доходи			
1.2.3. Інший капітал			
2. Портфельні інвестиції			
2.1. Активи			
2.1.1. Цінні папери, що забезпечені у капіталі			
2.1.2. Боргові цінні папери			
2.1.2.1. Облігації та інші боргові зобов'язання			
2.1.2.2. Інструменти грошового ринку			
2.1.2.3. Фінансові деривати			
2.2. Зобов'язання			
2.2.1. Цінні папери, що забезпечують участь у капіталі			
2.2.1.1. Банки			
2.2.1.2. Інші сектори			
2.2.2. Боргові цінні папери			
2.2.2.1. Облігації та інші боргові зобов'язання			
2.2.2.2. Інструменти грошового ринку			
2.2.2.3. Фінансові деривати			
3. Інші інвестиції			
3.1. Активи			
3.1.1. Комерційні кредити			
3.1.2. Позики			
3.1.3. Готівка та депозити			
3.1.4. Інші активи			
3.2. Зобов'язання			
3.2.1. Торговельні кредити			

СТАТТІ	Кредит	Дебет	Чистий дебет (-) / чистий кредит (+)
3.2.2. Позики			
3.2.3. Готівка та депозити			
3.2.4. Інші активи			
<i>Чистий баланс фінансових рахунків</i>			
<i>Чистий баланс руху капіталів</i>			
<b>С. Рахунок офіційних резервів</b>			
1. Монетарне золото			
2. Спеціальні права запозичення			
3. Резервна позиція в МВФ			
4. Іноземна валюта			
4.1. Готівка та депозити			
4.1.1. В органах грошового регулювання			
4.1.2. В банках			
4.2. Цінні папери			
4.2.1. Акції			
4.2.2. Облігації та інші боргові зобов'язання			
4.2.3. Інструменти грошового ринку та фінансові деривати			
5. Інші вимоги			
<i>Чистий баланс офіційних резервів</i>			
<i>Чисті помилки й пропуски</i>			
<b>Загальний дебет і кредит</b>			

*Джерело:* Balance of Payments Manual. — Fifth ed., IMF, 1993; Порадник платіжного балансу. — П'яте видання / МВФ, 1993.

Підрозділи, або статті *рахунку поточних операцій* ПБ узагальнюють дані про зовнішньоекономічні операції, які здійснювались на умовах платежу готівкою, без відстрочування, тобто які не передбачали надання або залучення коштів у кредитній формі.

*Рахунок поточних операцій* (current account balance) складається з трьох розділів (табл. 11.1):

А. Торговий баланс (експорт-імпорт товарів) та баланс послуг.

В. Поточні доходи (оплата праці робітників та переказ прибутків від інвестицій).

С. Поточні трансферти (безвідплатний переказ грошей та інших активів).

*Баланс невидимої торгівлі* — це чиста вартість експорту послуг за вирахуванням їх імпорту плюс надходження від інвестицій за кордоном за вирахуванням виплат за надані інвестиції плюс сальдо трансфертних платежів. Цей баланс також може зводитись або з дефіцитом, або з активним сальдо.

*Баланс рахунку поточних операцій ПБ* складають, підсумувавши, два баланси — торговий та баланс невидимої торгівлі.

Якщо за підсумками усіх угод першої частини ПБ «Рахунок поточних операцій» зобов'язання резидентів країни перевищують вимоги до нерезидентів, то баланс поточних операцій від'ємний, і країна повинна покрити дефіцит поточних операцій за рахунок:

- 1) залучення іноземних інвестицій;
- 2) запозичення в іноземних банків, урядів, міжнародних організацій;
- 3) скорочення офіційних валютних резервів ЦБ.

Усі ці операції відображаються у другій частині ПБ «Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій».

Підрозділи, або статті *Рахунку операцій з капіталом і фінансових операцій ПБ* відображають зміни вартості фінансових активів та зобов'язань країни внаслідок зовнішньоекономічних операцій, які передбачають перехід права власності. Інакше кажучи, облік операцій з капіталом і фінансових операцій необхідний для визначення зведених результатів операцій з фінансовими активами та пасивами, які здійснювались резидентами та їхніми іноземними діловими партнерами за певний період.

*Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій* (capital and financial account balance) містить групу статей ПБ, які показують міжнародний рух капіталу, за допомогою якого фінансуються експорт та імпорт товарів і послуг. Цей рахунок складається з двох розділів:

- А. Рахунок операцій з капіталом.
- Б. Фінансовий рахунок.

Сальдування руху капіталу за першими трьома підрозділами «Фінансового рахунку» ПБ показує чистий приплив або відплив капіталу. При додатному сальдо виникає чистий приплив капіталу до країни з-за кордону або збільшення міжнародної заборгованості даної країни. Це означає, що резиденти змогли продати за кордон більше боргових зобов'язань, ніж купити аналогічних зобов'язань у іноземців. При від'ємному сальдо спостерігається чистий відплив капіталу з країни, тобто витрати на придбання активів за кордоном перевищують доходи від продажу активів резидентів за кордон.

Рахунок поточних операцій, рахунок капітальних трансфертів та зазначені вище рахунки груп руху капіталу разом становлять *баланс офіційних розрахунків*.

Особливе місце в ПБ займають *компенсуючі статті*. Вони складають дві групи статей: *Рахунки офіційних резервів* («Резервні активи» (reserve assets) і *Чисті помилки й пропуски*.

*Рахунки резервних активів* — група статей платіжного балансу, що відбиває міжнародні високоліквідні активи країни, які знаходяться під контролем держави та можуть бути використані для фінансування дефіциту платіжного балансу й регулювання курсу національної валюти. Резервні активи можуть використовуватись і для страхування від неочікуваних втрат у разі неврожаїв, стихійних лих, громадських безпорядків, воєнних дій та за інших форс-мажорних обставин. Ці статті записуються «під ризикою», на відміну від усіх решти статей ПБ, які записуються «над ризикою».

Збільшення резервів країни позитивно впливає на її міжнародний престиж, є свідомством сталості та надійності її економіки.

Стаття *«Чисті пропуски та помилки»* використовується для зведення до нуля різниці між активами та пасивами. Обсяг сум за статтею «Помилки та пропуски» коливається залежно від якості статистичної служби, рівня ведення документації, компетентності та корумпованості митних та інших служб. Зазвичай, швидке зростання сум відбувається при кризових ситуаціях, погіршенні загального економічного стану країни, проведенні економічних реформ тощо.

Якщо *сальдо балансу офіційних розрахунків від'ємне*, тобто резиденти країни у цілому витрачають на придбання іноземних товарів, послуг та активів більше, ніж отримують від продажу іноземцям своїх товарів, послуг та активів, погашення заборгованості здійснюється ЦБ за рахунок скорочення офіційних золотовалютних резервів. Якщо ж *сальдо — додатне*, тобто резиденти продали більше товарів, послуг та активів іноземцям, ніж купили у них, ЦБ повинен перевести надлишкове надходження іноземної валюти у приріст золотовалютних резервів.

Для складання повноцінного ПБ кожна угода теоретично має відобразитися двічі, але на практиці ця вимога часто не виконується. Причинами можуть бути:

- 1) недоліки статистичної звітності (приклади наводилися вище);
- 2) нелегальність самої угоди (наприклад, контрабандне вивезення за межі України сировинних товарів: активна частина цієї угоди має проходити за статтею «Експорт товарів», але, зрозуміло, що у даному випадку вона не реєструється. Проте пасивна частина цієї угоди виявиться у вигляді доларів США, які через посередників «випливають» в одному з американських банків, на рахунках, які належать нерезиденту США. Кошти на рахунках іноземців в американських (та іноземних) банках буде зареєстровано, але без відповідної активної частини).

На ПБ впливають різні *макроекономічні фактори*:

1) *національний дохід*. Чим вищий національний дохід, тим *вищий* рівень життя та споживання, більші обсяги імпорту та схильність до експорту капіталу. Отже, чим більший національний дохід, тим більше від'ємне сальдо рахунка поточних операцій і фінансового рахунка;

2) *рівень процентних ставок*. Чим вищий в країні рівень реальних процентних ставок відносно інших країн, тим більше бажання нерезидентів перевести свої активи у дану країну, тим більше додатне сальдо фінансового рахунка;

3) *обсяг грошової емісії*. Активна грошова політика нарощування грошової маси призводить до підвищення цін та зниження рівня процентних ставок. Якщо валютний курс швидко реагує на зростання цін, то індекс умов торгівлі погіршується, а зниження рівня процентних ставок сприяє відпливу капіталу з країни. Отже, чим більший обсяг грошової емісії, тим більше від'ємне сальдо рахунка поточних операцій та фінансового рахунка;

4) *фіскальна політика держави*. Зниження податків і зростання державних витрат сприяє зростанню споживання в країні, що збільшує імпорт і погіршує баланс поточних операцій. Навпаки, обмежувальна фіскальна політика скорочує поточне споживання та інвестиції, заохочує заощадження, що збільшує рівень процентних ставок та сприяє припливу капіталу з-за кордону. ПБ покращується;

5) *валютний курс*. Якщо валютний курс національної валюти знижується і водночас попит на імпорт в цю країну і попит на експорт продукції з цієї країни у нерезидентів еластичні, то торговий ПБ країни покращується. Але зниження валютного курсу може викликати вплив фінансових інвестицій з країни, що погіршить ПБ,

Внаслідок дії цих факторів баланс не буде сходитись. Для точного зведення балансу використовують спеціальні балансувальні (компенсуючі) статті балансу.

Таким чином, складаючи платіжний баланс, його статті поділяють на основні (автономні) та балансувальні. До *основних* належать статті, в яких відображаються операції, що впливають на остаточний результат платіжного балансу, та які є відносно самостійними: поточні операції та рух довгострокового капіталу. До *балансиювальних* статей належать операції, які не мають самостійності або мають обмежену самостійність. Ці статті характеризують *методи та джерела регулювання сальдо платіжного балансу* та відображають рух валютних резервів, зміну короткострокових активів, окремі види іноземної допомоги, зовнішні державні позики, кредити міжнародних валютно-фінансових організацій тощо, тобто вони відображені у

позиціях «Резервні активи» і частково — «Інші інвестиції» фінансового рахунка ПБ.

Поділ платіжного балансу на основні та балансувальні статті є загально визнаним методом визначення його **дефіциту** (balance-of-payments deficit) або активу, **надлишку** (balance-of-payments surplus). Сальдо, яке утворюється за основними статтями, покривається за допомогою балансувальних статей.

Конкретно фінансування дефіциту ПБ здійснюється за рахунок:

- 1) залучення позик міжнародних фінансових організацій;
- 2) продажу золота;
- 3) отримання трансфертів з-за кордону;
- 4) скорочення обсягу золотовалютних резервів.

Інколи можуть виникнути ситуації, коли країна не в змозі зрівноважити ПБ за допомогою перерахованих вище заходів; виникає криза ПБ. Ця криза відображається у ПБ як від'ємне сальдо ПБ у цілому, яке не може бути покрито у поточному році через недостатність резервних активів або якщо використання їх для цих цілей заборонено законом. У такому випадку країна може використати **виключне фінансування** (exceptional financing). Це операції, які здійснюють країни, що зазнають труднощів з фінансуванням від'ємного сальдо ПБ, за згодою та за підтримки їхніх закордонних партнерів з метою зниження цього сальдо до рівня, який може бути профінансовано традиційними засобами.

### 11.3 Стан платіжного балансу України

У сучасних умовах особливого значення набуває ріст позитивного сальдо міжнародного платіжного балансу. По-перше, джерелом надходжень може бути активне сальдо торговельних операцій за рахунок стимулювання експорту й стримування, заміщення імпорту; регулювання курсу національної валюти; управління внутрішнім попитом. По-друге, поліпшити показники міжнародного платіжного балансу країни можливо і по рахунках руху капіталів (прямі інвестиції, міжнародні займи, іноземна допомога).

Причини дефіциту платіжного балансу країн, що розвиваються (РК) і країн з перехідною економікою (ПК) являються:

- низька продуктивність праці;
- нерозвиненість економіки;
- диспропорції у виробництві;
- несприятлива світова кон'юнктура (низька ціна на сировину і високі ціни на високотехнологічні товари);

- необхідність імпорту як засобу підвищення життєвого рівня народу;
- масовий вивіз капіталів за кордон.

Припинення відтоку капіталу та залучення іноземних інвестицій є одним із джерел забезпечення структурної перебудови економіки. Передумовами цього є придушення інфляції, корупції, формування ринкової інфраструктури. Дані про динаміку платіжного балансу України за 2005-2007 рр. представлено у табл. 11.2.

*Таблиця 11.2 – Динаміка платіжного балансу України  
(2006-2008 рр., млн дол США)*

<b>Статті платіжного балансу</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	2531	-263	-2154
БАЛАНС ТОВАРІВ І ПОСЛУГ (САЛЬДО)	671	-1393	-3377
ЕКСПОРТ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ	44378	36909	46628
ІМПОРТ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ	-43707	-38302	-50005
БАЛАНС ТОВАРІВ	-1135	-3172	-5378
ЕКСПОРТ ТОВАРІВ	35024	28329	36061
ІМПОРТ ТОВАРІВ	-36159	-31501	-41439
БАЛАНС ПОСЛУГ	1806	1779	2001
ЕКСПОРТ ПОСЛУГ	9354	8580	10567
Транспорт:	4481		
- Залізничний	799		
- Морський	781		
- Повітряний	562		
- Інший	2339		
Подорожі	3125		
Будівельні послуги	115		
Фінансові послуги	36 671		
Послуги зв'язку	203		
Інші послуги	1394		
ІМПОРТ ПОСЛУГ	-7548	-6801	-8566
Транспорт	-2051		
- Залізничний	-389		
- Морський	-298		
- Повітряний	-349		
- Інший	-1015		
- Подорожі	-2805		
Будівельні послуги	-125		
Фінансові послуги	-256		
Послуги зв'язку	-91		
Страхові послуги	-119		
Комп'ютерні й інформаційні послуги	-128		
Роялті й ліцензійні послуги	-421		
Реклама й маркетинг	-86		
Наукові й конструкторські розробки	-74		
Інші послуги	-1392		

<b>Статті платіжного балансу</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
ДОХОДИ (сальдо)	-985	-1133	-1543
Надходження	758		
Платежі	-1743		
ПОТОЧНІ ТРАНСФЕРТИ (САЛЬДО)	2845	2263	2766
Надходження	3111		
Виплати	-266		
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ І ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ	-2683	123	10670
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ	-65	1	2
Капітальні трансферти	-8		
Придбання й реалізація нефінансових активів	-57		
ФІНАНСОВИЙ РАХУНОК	-2618	122	10668
ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ	7533	4378	7137
В Україну	7808		
З України	-275		
ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ	2757	233	3812
Іноземні цінні папери	0		
Вітчизняні цінні папери	2757		
Цінні папери, які надають право на участь у капіталі	82		
Боргові цінні папери	2675		
Облігації та інші торговельні цінні папери	2663		
Інструменти грошового ринку	12		
ІНШІ ІНВЕСТИЦІЇ	-2483	-4489	-281
Активи	-7936		
Кредити	-200		
Дебіторська заборгованість	-216		
Інший короткостроковий капітал	-3272		
Валюта й депозити	-778		
Пасиви	5453		
Середньострокові й довгострокові кредити	3174	3328	7874
- надані МВФ й гарантовані Урядом	-216	-156	69
- отримані	665		
- погашені (графік)	-881	-338	-360
- негарантовані	3390	3484	7805
- отримані	6858		
- Погашені (графік)	-3468		
Кредити короткострокові	1417	-7818	-8155
Кредиторська заборгованість	93		
Інший короткостроковий капітал	73		
Валюта й депозити	882		
РЕЗЕРВНІ АКТИВИ	-10425	740	-7528
Монетарне золото	-10		
Валюта й депозити	-7179		
Спеціальні права запозичення	н/д		
Цінні папери	-3236		
Помилки й пропуски	152	-262	-628
БАЛАНС	0	0	0



*Негативний вплив на формування ПБ України справляють:*

- коливання світових цін і глобальна економічна криза;
- платіжна криза в Україні;
- утрата зовнішніх ринків збуту;
- несприятливий інвестиційний клімат в Україні;
- нерозвиненість фондового ринку;
- нестабільність економічної ситуації.

*Переваги України у сфері вкладення капіталів:*

- зручне географічне положення;
- значна місткість внутрішнього ринку;
- багаті природні ресурси;
- кваліфікована та відносно недорога робоча сила.

Однак основні *причини нестабільності національної валюти знаходяться у сфері виробництва*, мета полягає в подоланні спаду виробництва, відновленні загальної рівноваги економіки, структурній перебудові. Утручання держави в інвестиційний процес повинне бути спрямовано на забезпечення економічної безпеки держави.

Формування передумов підтримки ПБ України в значній мірі спирається на забезпечення конвертованості гривні. Цей процес передбачає два етапи:

- 1) забезпечення внутрішньої конвертованості;
- 2) забезпечення зовнішньої конвертованості.

Перший етап передбачає можливість громадян України без обмежень здійснювати платежі за кордон і обмінювати валюту.

Терміни другого етапу залежать від того, наскільки «твердими» будуть торговельні та фінансові розрахунки України з іншими країнами світу за певний період часу. ПБ систематизує й дозволяє аналізувати стан і результати економічних взаємин країни з іншими країнами світу.



### **Тема семінару: Платіжний баланс в системі забезпечення міжнародної макроекономічної рівноваги**

**Мета й завдання заняття:** визначити особливості відображення міжнародних розрахунків в платіжному балансі країни; з'ясувати критерії та принципи розрахунку платіжного балансу; визначити структуру та взаємозв'язок рахунків платіжного балансу; висвітлити макроекономічні фактори впливу на платіжний баланс.

### **План семінарського заняття**

1. Баланси міжнародних розрахунків та їх типи
2. Загальна характеристика платіжного балансу
3. Критерії та принципа розрахунку платіжного балансу
4. Характерні особливості рахунок поточних операцій
5. Характерні особливості рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій
6. Активне та пасивне сальдо платіжного балансу
7. Основні відмінності між розрахунковими і платіжними балансами
8. Основні джерелами інформації про платіжний баланс
9. Стандартні компоненти платіжного балансу (по методології МВФ)
10. Особливість місця компенсуючих статей в платіжному балансі
11. Макроекономічні фактори впливу на платіжний баланс
12. Загальна характеристика основних (автономних) та балансувальних статей платіжного балансу
13. Поняття дефіцити та надлишку платіжного балансу



### **Ключові поняття**

Баланси міжнародних розрахунків; розрахунковий баланс; прогностичний баланс; торговельний баланс; баланс міжнародної заборгованості; платіжний баланс; економічна територія країни; резидент; ринкові ціни; розрахункова одиниця; рахунок поточних операцій; рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій; активне сальдо балансу; пасивне сальдо балансу; компенсуючі статті; макроекономічні фактори впливу; сальдо платіжного балансу; дефіцит, надлишок платіжного балансу; виключне фінансування.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Яка основна мета укладання платіжного балансу?
2. Які умови повинні виконуватися, щоб платіжний баланс країни знаходився в стані рівноваги?
3. За рахунок чого країни має можливість фінансувати дефіцит свого платіжного балансу, залишаючи валютний курс незмінним?
4. Визначте три основні варіанти відновлення рівноваги платіжного балансу?
5. Чому застосування такого варіанту відновлення рівноваги платіжного балансу, як встановлення жорсткого валютного курсу, вважається практично неприйнятним?

6. Яку основну характеристику мають валютні резерви країни?
7. Назвіть представлені у платіжному балансі чинники, що сприяють збільшенню попиту на іноземну валюту та що збільшують пропозицію іноземної валюти?



### **Ситуаційні завдання та вправи**

При рішенні практичних завдань по даній темі необхідно ознайомитися не тільки зі структурою платіжного балансу, але й з його значимістю в макроекономіці економічної політиці держави.

#### **Примітка:**

Розгляд моделі малої відкритої економіки дозволяє визначити основні змінні, що відображають процеси, що відбуваються у відкритій економіці, і показує зв'язок між ними, побудувати модель міжнародних потоків товарів і капіталів.

Мала відкрита економіка – економіка, що являє собою невелику частку світового ринку й практично не робить ніякого впливу на світову ставку відсотка.

Основна тотожність національних рахунків має вигляд:

$$Y = C + I + G + GA,$$

де  $Y$  – національний дохід (сукупний випуск продукції усередині країни);

$I$  – внутрішні витрати на інвестиції;

$C$  – внутрішні витрати на споживання;

$G$  – державні витрати;

$GA$  – баланс поточних операцій, визначається різниця між експортом ( $EX$ ) і імпортом ( $IM$ ) товарів і послуг;

$$CA = EX - IM$$

Різниця між експортом і імпортом товарів і послуг іноді визначається як чистий експорт ( $NX$ ):

$$NX = EX - IM$$

Отже:

$$NX = CA$$

Тоді основна тотожність національних рахунків має вигляд:

$$Y = C + I + G + NX$$

Основна тотожність національних рахунків показує, як зв'язані між собою величина сукупного випуску, внутрішні витрати й чистий експорт. Зокрема:

$$NX = Y - (C + I + G)$$

Якщо величина випуску ( $Y$ ) перевищує внутрішні витрати ( $C + I + G$ ), то країна експортує різницю: величина чистого експорту позитивна, і навпаки.

Для визначення величини мультиплікатора у відкритій економіці, названого часто «мультиплікатором зовнішньої торгівлі», необхідно ввести в аналіз функцію чистого експорту ( $NX$ ):

$$NX = g - m' Y,$$

де  $g$  – автономний чистий експорт;  $m'$  – гранична схильність до імпортування;  $Y$  – національний дохід (сукупний випуск).

Гранична схильність до імпортування ( $m'$ ) показує зміну обсягу імпорту ( $\Delta IM$ ) при зміні національного доходу на 1 дол. ( $\Delta Y$ ):

$$m' = \frac{\Delta IM}{\Delta Y}$$

Гранична схильність до імпортування, також як і гранична схильність до заощадження, є витоком із внутрішнього потоку витрат.

Частка додаткового доходу, що трансформується в нові витрати у всіх наступних кругообертах витрат у відкритій економіці буде рівнятися ( $\Delta$ ):

$$\Delta = 1 - m' - S,$$

де  $S$  – гранична схильність до заощадження:

$$S = 1 - b,$$

де  $b$  – гранична схильність до споживання.

*Мала відкрита економіка описується рівняннями:*

1)  $Y = C + I + G + NX$  – основна тотожність національних рахунків;

2)  $C = a + b \times (Y - T)$  – кейнсіанська функція споживання ( $Y - T$ ) – розташований дохід;

3)  $I = e + d \times r$ , - функція інвестицій,

де  $r$  - реальна ставка відсотка;

4)  $NX = g - m' Y$  – функція чистого експорту

Мультиплікатор зовнішньої торгівлі ( $M$ ):

$$M = \frac{1}{1 - b + m'}$$

Коефіцієнт, що характеризує ступінь впливу рівнів зміни державних витрат ( $\Delta G$ ) на рівень сукупного попиту (випуску -  $\Delta Y$ ) з урахуванням мультиплікативного ефекту визначається по наступній формулі:

$$M = \frac{\Delta Y}{\Delta G}$$

Величина національних заощаджень становить:

$$S_n = Y - C - G$$

Тоді основна тотожність національних рахунків можна записати в наступній формі:

$$I - S_n = - NX$$

Величина  $(I - S_n)$  являє собою надлишок внутрішніх інвестицій над внутрішніми заощадженнями й характеризує рахунок руху капіталу.

Величина  $NX$  відображає рахунок поточних операцій і фіксує коштів, одержувані через границю в обмін на вітчизняний чистий експорт товарів і послуг.

З основної тотожності національних рахунків треба, що рахунок руху капіталу й поточний рахунок платіжного балансу врівноважують один одного (у даному аналізі опускається стаття «Зміни в офіційних валютних резервах»):

$$NX = - (I - S_n) = S_n - I$$

Якщо інвестиції перевищують національні заощадження ( $I > S_n$ ), то надлишок інвестицій повинен фінансуватися з-за кордону, за рахунок іноземних позик. Ці позики дозволяють країні імпортувати товарів і послуг більше, ніж експортувати ( $IM > EX$ ), тобто чистий експорт – величина негативна ( $NX < 0$ ). На світовій арені країна виступає як боржник. Отже, дефіцит балансу по поточних операціях фіксується в основному чистим припливом капіталу на рахунок руху капіталу.

Навпаки, якщо національні заощадження перевищують внутрішні інвестиції ( $S_n > I$ ), те надлишкові заощадження використовуються для кредитування закордонних партнерів. Експорт товарів і послуг з даної країни перевищує її імпорт ( $EX > IM$ ), чистий експорт - позитивна величина ( $NX > 0$ ). На світовій арені країна виступає як кредитор. Отже, активне сальдо поточного рахунку супроводжується чистим відтоком капіталу, тому що надлишкові кошти поточного рахунку будуть використані для покупки нерухомості за рубежом або наданням позик іншим країнам.

Для визначення сальдо платіжного балансу використовується формула:

$$\Delta NFA = (EX + K_{im}) - (IM + K_{ex})$$

де  $C$  – споживання;  $Y$  – дохід;  $EX$  – експорт товарів та послуг;  $IM$  – імпорт товарів та послуг;  $K_{ex}$  – експорт капіталу;  $K_{im}$  – імпорт капіталу;  $S$  – заощадження;  $A$  – спожитий капітал;  $NFA$  – зміни чистих закордонних активів країни.

### **Завдання 1**

В яких статтях платіжного балансу України буде відображено такі операції:

1) Українське підприємство «АТЕК» закупило в японської компанії електронне устаткування для виробництва тракторів.

2) Американська транснаціональна корпорація заснувала дочірнє підприємство в Україні і розпочала будівництво заводу з метою використання потенціалу українського споживчого ринку.

3) Українська промислово-фінансова група «Індустріальний Союз Донбасу» приватизувала польський металургійний комбінат «Huty Czesochowa», а запорізький АвтоЗАЗ викупив 20 % акцій Варшавського автомобільного заводу FSO, що належав корейській компанії «Daewoo».

4) Російська фірма виплатила дивіденди 5 тис. руб. українському власникові її акцій.

5) Російська компанія «Група Альянс» поставила 2 млн т сирої нафти на Херсонський нафтопереробний завод, а виготовлений бензин експортує до Білорусі.

6) Російська Федерація здійснила поставку в Україну 2,5 млрд м<sup>3</sup> газу як оплату за транспортування газу в Європу.

7) Українська сім'я купила три авіаквитки компанії «Lufthansa», щоб відвідати родичів у США.

8) Студент українського університету вирішив протягом року навчатись у Великобританії. Вартість його навчання сплатили батьки.

9) Український трудовий емігрант, який працює в Російській Федерації, переказав через платіжну систему «Western Union» 200 дол. США своїй родині в Україні.

10) У IV кварталі 2004 р. Україна здійснила виплати з обслуговування зовнішнього боргу перед міжнародними фінансовими організаціями.

11) 2005 р. Київська міська державна адміністрація через уповноважені Citibank і Credit Suisse First Boston розмістила єврооблігації на 250 млн дол. США

### **Завдання 2**

За кредитом і дебетом яких рахунків і в яких розділах платіжного балансу США відобразатимуться такі операції:

1) Громадянин США купує акції німецької компанії, виписуючи чек на швейцарський банк, в якому відкрито його рахунок.

2) Громадянин США купує авіаквиток на «Українські міжнародні авіалінії».

3) Швейцарський уряд здійснює офіційні валютні інтервенції, використовуючи долари, що зберігаються в американському банку, для купівлі франків у своїх громадян.

4) Американський «Citibank» надає кредит Мексиці.

5) Турист з Детройта оплачує вечерю у ресторані м. Києва, розплачуючись кредитною картою «VISA».

6) Винороб зі штату Каліфорнія відправляє ящик кращих сортів власних червоних вин до Лондона для дегустації.

7) Американська транснаціональна корпорація купує українську компанію за 100 тис. дол. США

8) Американська компанія продає частину акцій німецькій компанії?

### Завдання 3

У відкритій економіці фірми розраховуються з сімейними господарствами за спожиті ресурси, сплачуючи їм 940 млн грн. Домогосподарства витрачають на споживання 760 млн грн, заощаджують 170 млн грн. Фірми перераховують в амортизаційний фонд 65 млн грн, одержують інвестиції в розмірі 240 млн грн. Країна імпортує продукції на 135 млн грн, експортує – на 140 млн грн, перераховує за кордон інвестицій 50 млн грн, одержує з-за кордону інвестицій на 40 млн грн. проміжне споживання 300 млн грн. Визначте сальдо платіжного балансу.

### Завдання 4

У відкритій економіці маємо значення: споживання ( $C = 10 + 0,8Y$ ), інвестування ( $I = 100$  ум. од.), заощадження ( $S = 10$  ум. од.), спожитий капітал – 10 ум. од. Імпорт ( $IM = 350$  ум. од.), експорт ( $EX = 150 + 0,3Y$ ). Іноземними інвестиціями (кредитами) можна збалансувати національну економіку?

### Завдання 5

Платіжний баланс деякої країни характеризується наступними даними (табл. 1, млрд дол. США).

Таблиця 1

Стаття	Значення
Товарний експорт	+80
Товарний імпорт	-60
Експорт нефакторних послуг	+30
Імпорт нефакторних послуг	-20
Чисті доходи від інвестицій	-10
Чисті поточні трансферти	+20
Приплив капіталу	+20
Відтік капіталу	-80
Зменшення офіційних валютних резервів	+20

Визначте на основі наведених вище даних:

1) величину торговельного балансу;

- 2) величину балансу поточних операцій;
- 3) величину балансу руху капіталу;
- 4) сальдо балансу офіційних розрахунків.

### Завдання 6

Для кожної з наведених у табл. 2 ситуацій розрахуйте сальдо рахунку поточних операцій, сальдо рахунку руху капіталу й сальдо балансу офіційних розрахунків. Зробіть висновки.

*Таблиця 2 – Вихідні дані системи національних рахунків, млрд дол США*

Ситуація	Величина сукупного випуску продукції (товарів, послуг) у країні	Внутрішні витрати		
		Споживання	Інвестиції	Державні витрати
1	5000	3000	700	1000
2	5000	3000	900	1000
3	5000	3200	900	900
4	6000	2800	1100	1350
5	7000	3500	3000	850

### Завдання 7

У малій відкритій економіці функції інвестицій і чистого експорту описані наступними рівняннями:

$$I = 100 - 8r \quad (\text{інвестиції})$$

$$NX = 50 - 0,1Y \quad (\text{чистий експорт})$$

Споживчі витрати становлять 240 млрд дол. США, реальна ставка відсотка ( $r$ ) дорівнює 5%, а національні заощадження становлять 70 млрд дол. США. На основі наведених даних визначите:

- 1) сальдо рахунку поточних операцій;
- 2) величину державних витрат.

### Завдання 8

Економіка країни характеризується такими даними (табл. 3):

*Таблиця 3*

№ з/п	Індикатор	Сума, тис. дол США
1	Споживання іноземних товарів і послуг	100
2	Споживання вітчизняних товарів і послуг	900
3	Інвестиційні витрати на придбання іноземних товарів і послуг	20
4	Інвестиційні витрати на придбання вітчизняних товарів і послуг	180
5	Державні закупівлі вітчизняних товарів і послуг	240
6	Податки	450
7	Бюджетний дефіцит	60
8	Чистий експорт	200

Розрахуйте суму загального експорту країни.

## Тема 12

### Міжнародна регіональна інтеграція



#### Методичні рекомендації до вивчення теми

#### 12.1 Особливості, структура та форми міжнародної економічної інтеграції

Вищим проявом інтернаціоналізації економічного життя є економічна інтеграція. **Економічна інтеграція** – свідомо регульований державами і наднаціональними органами керування процес створення і функціонування міжнародних господарських комплексів у рамках груп держав.

Економічна інтеграція відрізняється від колишніх форм інтернаціоналізації господарського життя, по-перше, більш складним, універсальним характером міжнародних господарських зв'язків між країнами, що розвиваються в напрямку створення великих економічних комплексів у рамках визначеної групи держав, і, по-друге, тим, що ці економічні зв'язки регулюються колективними наднаціональними органами. Такий підхід до визначення економічної інтеграції дозволяє виділити ряд найбільш загальних **ознак міжнародної економічної інтеграції**, що відокремлюють її на тлі інших явищ інтернаціоналізації в економічному житті.

*По-перше, інтеграція* – це такий процес розвитку стійких, глибоких зв'язків і поділу праці між національними господарствами, що супроводжується взаємним пристосуванням і доповненням один одному окремих підприємств, галузей, економічних районів різних країн, веде до утворення міжнародних господарських комплексів, що охоплюють близькі за рівнем економічного розвитку держави.

*По-друге, інтеграція* – це регульований процес який вимагає свідомих, погоджених дій суб'єктів (господарських об'єднань, держав) по керуванню і функціонуванню взаємозв'язків у рамках груп держав, що складаються. Регулюючу функцію при цьому виконують державні апарати окремих країн і міждержавні інститути.

*По-третє, специфічна риса інтеграції* полягає в її регіональному характері, що припускає географічну близькість, наявність загальних кордонів і економічних зв'язків між країнами, що склалися історично тривалий період.

*По-четверте, економічна інтеграція* має в основі ринкові механізми, які базуються на законах конкуренції й одержанні прибутку, що доповнюються економічними і соціальними функціями



держави. Функціонування ринкового механізму можливо при наявності економічної демократії, рівноправності, наявності різних форм власності і господарювання, конкурентного середовища й інших властивих ринку категорій.

*По-н'яте, у ході інтеграції* відбуваються глибокі структурні зрушення в економіці охоплених цим процесом держав, складаються більш ефективні господарські пропорції, що веде в остаточному підсумку до підвищення суспільної продуктивності праці.

*Реалізація інтеграційних процесів* припускає наявність і функціонування інтеграційного механізму. **Механізм інтеграції** – сукупність економічних важелів і політико-правових інструментів і методів, за допомогою яких реалізується процес зближення, взаємного пристосування національних господарств. Він включає самі різні засоби і методи – від тимчасових і разових угод до стійких і тривалих угод у сфері обміну і виробництва. Основними з них є:

- створення системи міждержавних органів, що регулюють економічні зв'язки;
- створення зон вільної торгівлі, митних союзів, загальних ринків;
- міждержавне втручання в макроекономічні процеси, зв'язані з темпами росту, структурою і розміщенням виробництва, розвитком науки і техніки, освітою, з валютно-фінансовим положенням;
- використання широкої гами зв'язків і угод на мікрорівні – між підприємствами, фірмами і монополіями різних країн, через які матеріально реалізуються інтеграційні процеси, зв'язуються не тільки ринки різних держав, але й окремі галузі їхніх економік.

*Функціонування інтеграційного механізму* закріплюється особливою системою законів – законів наднаціонального рівня, обов'язкових до виконання для кожної країни-учасниці.

Таким чином, **міжнародна економічна інтеграція** – це процес зближення і взаємоприспосовування окремих національних господарств на основі розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків і поділу праці між країнами, взаємопроникнення їх відтворювальних структур у різних формах і на різних рівнях (рис. 12.1)

У широкому розумінні *міжнародну економічну інтеграцію визначають і як відносини, і як процес*. Як відносини інтеграція є найвищим рівнем розвитку МЄВ. Як процес інтеграція проявляється в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних держав.

Міжнародна економічна інтеграція	
Ц Е	Покращення умов торгівлі для країн, що об'єднуються, та відміна взаємних торговельних бар'єрів
	Рациональний перерозподіл і розміщення капіталів і трудових ресурсів між країнами
	Багатонаціональний ріст ємкості єдиних ринків
	Рациональне об'єднання зусиль в НДОКР та в прискоренні науково-технічного прогресу
	Рационалізація валютних відносин

**Рисунок 12.1 – Основні фактори, що забезпечують господарський ефект інтеграції**

На **мікрорівні** вирізняють *горизонтальну* і *вертикальну* інтеграцію.

*Горизонтальна інтеграція* виникає при злитті фірм, які виробляють подібні або однорідні товари з метою їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу й отримання при цьому додаткового прибутку, і супроводжується виробництвом за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування.

*Вертикальна інтеграція* передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють три форми вертикальної інтеграції:

- 1) *інтеграція «вниз»* (наприклад, приєднання заводу-виробника сировини чи напівфабрикатів до компанії, яка веде головне виробництво);
- 2) *виробнича інтеграція «вгору»* (наприклад, придбання сталеплавильною компанією заводу, що виробляє металоконструкції);
- 3) *невиробнича інтеграція «вгору»*, яка включає сферу розподілу.

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціональні корпорації, які є найбільш інтегрованими мікроструктурами (зокрема, Chrysler, General Motors, Volkswagen, Toyota, Honda – вертикальна, а Echoon, Mobil, Texaco – горизонтальна інтеграція).

На рівні національних економік інтеграція розвивається *на основі формування економічних об'єднань країн* з тим чи іншим ступенем узгодження їх національних політик. Отже, маємо дворівневу структуру інтеграційного процесу (рис. 12.2).

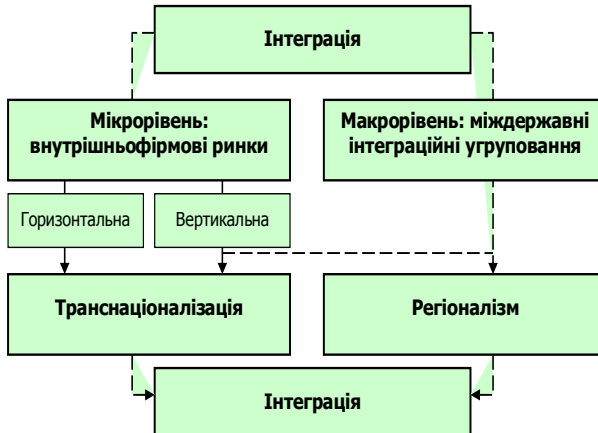


Рисунок 12.2 – Структура інтеграційного процесу

На **макрорівні** розглядають такі основні форми міжнародної регіональної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі; зона (асоціація) вільної торгівлі; митний союз, спільний ринок, економічний та політичний союзи (табл. 12.1).

Таблиця 12.1 – Форми міжнародної регіональної економічної інтеграції

Форми міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики					
	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення внутрішніх тарифів	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух капіталів та робочої сили	Гармонізація економічної політики	Політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі						
Зона (асоціація) вільної торгівлі						
Митний союз						
Спільний ринок						
Економічний союз						
Політичний союз						

*Зона преференційної торгівлі* – зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з

імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів в торгівлі з іншими країнами. Найбільш показовим прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (з 1932 р.), що об'єднувала 48 держав.

У *зонах вільної торгівлі* діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі «США-Канада» (1988 р.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

*Митний союз* – це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу. Угоди про створення митного союзу діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), В Європейському союзі (з 1968 р.).

*Митний союз* перетворюється у *спільний ринок* з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу і робочої сили. У рамках *спільного ринку* забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили). Проте для *створення спільного ринку* потрібно вирішити декілька важливих завдань, а саме:

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

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації та уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів управління і контролю. Такі умови економічних взаємовідносин характерні для Європейського союзу.

В *економічному союзі* вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої

економічної політики. В країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця. *Ознаками економічного союзу є:*

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

Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 р.).

На основі економічних створюються і *політичні союзи*, в яких поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

В цілому послідовний розвиток форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує найбільш повне, найбільш раціональне використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їхнього розвитку.

## **12.2 Обґрунтування необхідності та порядок створення вільних економічних зон**

Помітним явищем світового господарства другої половини ХХ ст. є так звані «вільні (спеціальні) економічні зони» (ВЕЗ). Створення ВЕЗ розглядається їх засновниками як важливий ступінь реалізації принципів відкритої економіки, їхнє функціонування пов'язане з лібералізацією й активізацією зовнішньоекономічної діяльності.

**Спеціальна (вільна) економічна зона** (англ. – special/free economic zone) визначається як частина території держави, у границях якої встановлюється спеціальний правовий режим економічної діяльності. Вихідними *критеріями* віднесення будь-яких територіально-господарських формувань до ВЕЗ є:

- умовна екстериторіальність торговельному режиму приймаючої держави;
- націленість на активізацію зовнішньоекономічних зв'язків (обмін капіталами, товарами, технологіями і т.п.);
- наявність особливого пільгового відносно діючого організаційно-правового режиму діяльності суб'єктів зони.

ВЕЗ можуть займати різну по розміру територію й охоплювати будь-яку кількість суб'єктів підприємництва. Незалежно від типу, спеціальні (вільні) економічні зони, що розміщуються на незаселеній території розміром до 500 га і мають лише об'єкти забезпечення життєдіяльності ВЕЗ, відносяться до локальних або крапкових зон.

*Метою створення ВЕЗ є прискорення соціально-економічного*

розвитку регіонів розташування, залучення зовнішніх інвестицій, створення нових робочих місць і рішення проблем використання незайнятого працездатного населення, активізація підприємницької діяльності, стимулювання експортоорієнтованого (або імпортозамінного) виробництва, залучення і впровадження новітніх технологій, підвищення ефективності використання місцевих природних ресурсів.

*Характерною рисою* різних типів вільних економічних зон є наявність сприятливого інвестиційного клімату, різні переваги для підприємців у порівнянні з загальним режимом, що існує в тій або іншій країні. *Виділяють чотири основних групи пільг:*

1. *Зовнішньоторговельні пільги*, що передбачають введення особливого митно-тарифного режиму (зниження або скасування експортно-імпортного мита) і спрощеного порядку здійснення зовнішньоторговельних операцій.

2. *Податкові пільги* – регулюють норми, зв'язані з пільговим стимулюванням конкретних видів діяльності або поведження підприємців. Ці пільги стосуються податкової бази (прибуток, вартість майна і т.п.), окремих її складових (амортизаційні відрахування, витрати на заробітну плату, НДДКР, транспорт), рівень податкових ставок, питання постійного або тимчасового звільнення від оподаткування.

3. *Фінансові пільги* – включають різні форми субсидій, наданих у виді знижених цін на комунальні послуги, зниження орендної плати за користування земельними ділянками і виробничими приміщеннями, пільгових кредитів і ін.

4. *Адміністративні пільги* – надаються адміністрацією зони з метою спрощення процедури реєстрації підприємств і режиму в'їзду-виїзду іноземних громадян, а також у наданні різних супутніх послуг.

Сучасна **організаційно-функціональна структура ВЕЗ** досить різноманітна. Розглянемо класифікацію ВЕЗ з погляду господарської спеціалізації, тобто в залежності від профілю діяльності більшості фірм, що халяюють у зоні (рис. 12.3).

Однієї з простих форм ВЕЗ є *торговельні зони*, що відносяться до зон *першого покоління* й існують з XVII-XVIII ст. Вони являють собою транзитні склади для збереження, упакування і незначної обробки товарів, призначених для експорту. Такі зони називають вільними (безмитними) митними зонами (ВМЗ), вільними митними територіями, бондовими складами. Товари, що знаходяться на їх території звільнюються від мита на ввіз і вивіз товарів.

<b>I. Торговельні</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вільні митні зони</li> <li>2. Бондові склади</li> <li>3. Зони вільної торгівлі</li> </ol>
<b>II Промислово-виробничі</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Імпортозамінні</li> <li>2. Експорто-виробничі</li> <li>3. Промислові парки</li> <li>4. Науково-промислові парки</li> <li>5. Макіладорас (Мексика)</li> </ol>
<b>III. Техніко - впроваджувальні</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Технополіси</li> <li>2. Технопарки</li> <li>3. Зони розвитку нової та високої технології</li> </ol>
<b>IV. Сервісні</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Офшорні</li> <li>2. Фінансові центри</li> <li>3. Центри надання банківських, туристичних, страхових послуг</li> <li>4. Екопарки</li> </ol>
<b>V. Комплексні</b>	
<b>VI. Міжнародні</b>	

**Рисунок 12.3 – Різновиди ВЕЗ**

*Зони вільної торгівлі (ЗВТ)* знаходяться поза межами національної митної території і в них здійснюються операції по складуванню і переробці завезених товарів (упакування, сортування, маркування і т.п.).

*Промислово-виробничі зони* відносять до зон *другого* покоління. Вони виникли внаслідок еволюції торговельних зон, коли в них почали займатися не тільки торговельною, але і виробничою діяльністю. Ці зони користуються істотними податковими і фінансовими пільгами.

*Експортно-виробничі зони (ЕВЗ)* найбільше поширення одержали в «нових індустріальних країнах». Умовою створення цих зон була виникла необхідність стимулювання промислового експорту і збільшення зайнятості населення за рахунок залучення іноземних капіталів в економіку НІС. Назви таких зон відповідають моделям розвитку НІС (імпортозамінні, експортно-виробничі і т.д.)

*Техніко-впроваджувальні зони* відносять до зон *третього* покоління (70-80 року 20-го ст.). Вони створюються стихійно або спеціально з державною підтримкою навколо великих наукових

центрів, де концентруються національні й іноземні дослідницькі, проєктні, науково-виробничі фірми, що користуються єдиною системою податкових і фінансових пільг. Найбільша кількість таких зон функціонує в США (їх називають технопарками), у Японії (технополісами), і в Китаї (зонами розвитку нової і високої технології).

*Сервісні зони* являють собою території з пільговим режимом підприємницької діяльності для фірм і організацій, що надають різні фінансово-економічні, страхові або інші послуги. До найбільш розповсюджених сервісних зон відносять *офшорні зони (ОЗ) і податкові гавані (ПГ)*. Офшорні компанії функціонують у Ліхтенштейну, Панамі, на Антилських островах, у Гонконгу, на Мадейрі, у Ліберії, Ірландії, Швейцарії, на Мальті, Маврикії, в Ізраїлю й інших країнах. Вони залучають підприємців сприятливим валютно-фінансовим і фіскальним режимом, високим рівнем банківської і комерційної таємниці, лояльністю державного регулювання. Пільговий режим в ОЗ визначається відсутністю валютних обмежень, низьким рівнем статутного капіталу, відсутністю митних тарифів і зборів з іноземних інвесторів, і ін.

*Комплексні зони* створюються шляхом встановлення особливого пільгового в порівнянні з загальним режиму господарської діяльності на території окремого адміністративного утворення. До них відносять 5 спеціальних економічних зон Китаю, бразильську зону «Манасу», територію «Вогненна Земля» в Аргентині, зони вільного підприємництва, створювані розвитими країнами в депресивних регіонах.

У 90-і року 20-го ст. активізуються процеси по формуванню *міжнародних вільних економічних зон*. Так, існує проєкт утворення спеціальної економічної зони Туманган (Туманцзян) на стику кордонів Росії, Китаю і КНДР за участю Японії і Південної Кореї. Проєкт розрахований на 20 років, його вартість на першому етапі оцінюється в 90-110 млрд. дол. У вільній економічній зоні планується зведення великого порту, численних промислових підприємств із використанням китайської і корейської робочої сили. Росія повинна поставляти на ці підприємства сировину. Підприємці, що відкриють виробництва у зоні, будуть користуватися пільгами. Передбачається, що зона буде залучати до участі можуть залучатися сусідні регіони.

Присутність зони в регіоні або країні розташування має так називаний «демонстраційний ефект». Це відбувається завдяки підвищенню стандартів якості, стимулюванню експорту, модернізації виробничої інфраструктури (телекомунікацій, транспорту, водо- і енергопостачання), ефективному адмініструванню, впровадженню



більш високої культури виробництва і т.п.

### 12.3 Основні риси регіональної економічної інтеграції

Економічна природа інтеграційних угруповань та взаємовідносин між країнами, що їх утворюють, зумовлюють логіку і наступність у становленні та розвитку форм **міжнародної регіональної економічної інтеграції**.

Для створення *економічного інтеграційного угруповання* двох чи кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови. З *політико-правової* точки зору принципове значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються. Ключовими щодо *економічних* умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн і т. ін.; важлива також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність. При цьому процеси формування економічних інтеграційних угруповань країн мають яскраво виражену регіональну специфіку. Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними *шляхами*:

- *«знизу-догори»*, у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передують досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємств, фірм та корпорацій. Ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, водночас розробляються й реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед, між США та Канадою;
- *«згори-донизу»*, коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

Переважаючим таким шляхом розвивалась економічна інтеграція в

Європі – через двох- і багатосторонні переговори і асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують (ЄС, країни Східної Європи, Мексика у НАФТА).

Дослідники відзначають, що у сучасному світі **інтеграція та дезінтеграція** розвиваються асинхронно, як два різноспрямовані, об'єктивні взаємопов'язані процеси. Дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних та якісних засадах.

В окремих випадках можуть скластися умови для *реінтеграції*: *повної* (відновлення інтеграційного угруповання у попередньому складі на тих же політико-економічних засадах); *часткової* (об'єднання окремих учасників інтеграційних угруповань на попередніх принципах, але на якісно нових засадах); *розширеної* (включення в інтеграційні об'єднання, що відновлюються, нових учасників на тих чи інших засадах).

Інтеграція має декілька *рівнів розвитку*.

1. *Взаємодія на рівні підприємств та організацій* – безпосередніх виробників товарів та послуг, коли виникають інтеграційні зв'язки в основних сферах відтворення, здійснюється структурна перебудова національних економік, що веде до їхнього взаємного доповнення і переплетіння, зростання обсягів і розгалуження структур взаємної торгівлі, міжнародного руху капіталу, науково-виробничої кооперації, міграції робочої сили.

2. *Взаємодія на рівні держав* здійснюється, по-перше, шляхом утворення умов інтеграційних процесів державними структурами, по-друге, безпосередньою участю державних підприємств та організацій у міжнародному економічному співробітництві.

3. *Взаємодія на рівні партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн* – має суспільний характер, змістом якого є утворення та розвиток політичних, релігійних, культурних, людських та інших передумов міждержавної інтеграції.

4. *Взаємодія на рівні власне інтеграційного угруповання*, як економічної цілісності з властивими їй характерними рисами та особливостями, що формує свою власну систему відносин як з кожним учасником об'єднання, так і поза ним. При цьому важливе значення мають чітке розмежування повноважень економічного угруповання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної спільності з третіми державами, іншими міждержавними організаціями.

Для розвитку міжнародних інтеграційних процесів необхідна наявність ряду об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво відрізняється в окремих регіонах світового господарства.

*Найважливішими об'єктивними передумовами є:*

- сучасна науково-технічна революція, що є водночас і матеріальною основою для розвитку міжнародної економічної інтеграції. Якісні зміни в продуктивних силах, поява принципово нових засобів виробництва, технологій і зміни в цьому зв'язку самого характеру і структури виробництва заходять у суперечність з обмеженістю національних ринків, наявністю різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів та послуг, робочої сили;
- соціально-економічна однорідність національних господарств, що зближуються, яка передбачає принципову подібність основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників;
- наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів;
- наявність досить тривалого періоду й досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн;
- економіко-географічна близькість країн, наявність спільних кордонів, що суттєво інтенсифікує взаємні економічні зв'язки, знижує транспортні витрати, створює умови для реалізації великих спільних проектів співробітництва;
- цілеспрямована діяльність соціальних груп і класів, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку власне інтеграційних процесів;
- тенденція демографічного розвитку;
- наявність і необхідність розв'язання глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);
- різке скороченням відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;
- ринковою «уніфікацією» економічного розвитку.

Конкретно визначити, на якому етапі розвитку знаходиться те чи інше інтеграційне угруповання, доволі складно. Проте є можливість класифікувати існуючі інтеграційні угруповання за цілями їх утворення, що відображено у табл. 12.2.

**Таблиця 12.2 – Рівень розвитку інтеграційних об'єднань**

<b>Рівень</b>	<b>Назва, рік створення</b>	<b>Країни-члени</b>
Преперенційна торговельна угода	1. Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та країнами колишнього СРСР, 1994р.	ЄС, Білорусь, Казахстан, Росія, Україна
	2. Угода про асоціацію з ЄС, 1991-1995 рр.	Болгарія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Естонія, Латвія, Литва, Словенія
Зона вільної торгівлі (ЗВТ)	1. Європейська Асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ)	Швейцарія, Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія
	2. Балтійська ЗВТ 1993р.	Естонія, Латвія, Литва
	3. Вишеградська четвірка, 1990 р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словенія
	4. Центральноєвропейська зона вільної торгівлі (ЦЕФТА), 1992 р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина, Словенія
	5. Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), 1994р.	Канада, Мексика, США
	6. Австралійсько-ново-зеландська торговельна угода про поглиблення економічних зв'язків (АНЦСЕРТА), 1983р.	Австралія, Нова Зеландія
	7. Організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), 1989 р.	Австралія, Бруней, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Нова Зеландія, Індонезія, Гвінея, Філіппіни, Тайвань, Гонконг, Китай, Південна Корея, Японія, США, Канада, Чилі; з 1997р. – В'єтнам, Перу, РФ
Митний союз	1. Центрально-американський спільний ринок (ЦАСР), 1961р.	Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа
	2. Арабський спільний ринок, 1964 р.	Єгипет, Ірак, Йорданія, Лівія, Мавританія, Сирія, Йемен
Спільний ринок	1. Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛІАІ), 1960р.	Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуела, Парагвай
	2. Спільний ринок Південного Конус (МЕРКОСУР), 1991 р.	Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай
	3. Карибське співтовариство та Карибський спільний ринок (КАРІКОМ), 1973 р.	Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Лусія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго
	4. Андська група, 1969р.	Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела

<b>Рівень</b>	<b>Назва, рік створення</b>	<b>Країни-члени</b>
	5. Рада співробітництва арабських країн Персидської затоки, «нафтова шестірка», 1981р.	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, ОАЕ
	6. Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), 1967 р.	Індонезія, Філіппіни, Бруней, Сінгапур, Малайзія, Таїланд, В'єтнам
Еконо- мічний союз	1. Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), 1957р.	Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Німеччина, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція
	2. З 1992р. – Європейський Союз (ЄС)	Австрія, Бельгія, Болгарія, Велика Британія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Люксембург, Латвія, Литва, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція
	№. Економічний союз Бенілюкс, 1948р.	Бельгія, Нідерланди, Люксембург
	3. Співдружність незалежних держав (СНД), 1991 р.	Вірменія, Азербайджан, Беларусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан
	4. Союз Арабського Магриба, САМ, 1989р.	Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс
	5. Західно-африканський економічний і валютний союз, (ЮЕМОА), 1994р.	Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігерія, Сенегал, Того
	6. Співтовариство розвитку Півдня Африки (САДК), 1973р.	Ангола, Ботсвана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія, Свазіленд, Танзанія, Замбія і Зімбабве, ПАР, Мавританія
	7. Економічне співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВАС), 1975р.	Бенін, Буркіна-Фасо, острови Зеленого Мису, Кот-д'Івуар, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Нігер, Мавританія, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того

Незважаючи на розходження у формах інтеграції, у наявності бурхливий ріст інтеграційних угруповань у всіх частинах земної кулі (табл. 12.3).

Таблиця 12.3 – Темпи інтеграції країн, що розвиваються,  
(число країн)

Region Статус	Східна Азія	Південна Азія	Латинська Америка і Карибський басейн	Близька Схід і Північна Африка	Цент- ральна Африка	Європа і Цент- ральна Азія
Швидко інтегруються	6	3	5	2	2	5
Помірковано інтегруються	--	2	5	4	10	2
Слабко інтегруються	3	--	9	2	10	--
Повільно інтегруються	--	--	2	5	14	9
Усього	9	5	21	13	36	9

Отже, незважаючи на гостру конкуренцію і міждержавні суперечності, взаємозв'язок національних процесів стає дедалі тіснішим, відбувається зближення національних економічних і політичних структур, складається господарський регіональний комплекс, формується нова культура спілкування між націями.

#### 12.4 Шляхи розвитку інтеграційних процесів у регіонах світу

В останні роки розвиток інтеграційних процесів характеризувався високою динамікою.

Найбільші масштаби, глибина та динаміка притаманні інтеграції західноєвропейських країн у рамках **Європейського союзу (ЄС)**.

Розходження в рівнях економічного розвитку, в масштабі єдиного інтеграційного угруповання, наявність держав, що бажають вступити в організацію, активно сприяли появі і швидкому поширенню *ідей Європи «концентричних кіл»* і Європи «зі зміненою геометрією». Їх мета – активно сприяти об'єднанню Європи. З метою необхідності адаптації до ситуації, що змінюється, Е. Боллодюр запропонував побудувати Європу з трьох «кіл». Перше з більш інтегрованою структурою у валютній і військовій областях, що повинно скласти обмежене число держав. Друге – економічна організація, що поєднує всі країни-члени. Третє – Європа в цілому, що включає країни, що не входять у ЄС, але з якими через ОБСЄ і Пакт стабільності буде забезпечено «міжнародне співробітництво й організація безпеки і сформовані економічні і торговельні зв'язки». Перераховані теоретичні концепції розвитку європейського

інтеграційного угруповання є можливими варіантами його еволюції. Процес розширення ЄС буде відбуватися поетапно, відповідно до ідеї, зафіксованої в Римському договорі 1957 р., через поглиблення і розширення співробітництва і за умови продовження економічного росту.

*Початком західноєвропейської економічної інтеграції* можна вважати 1946 р., коли Прем'єр-міністр Великобританії Вінстон Черчіль у своїй історичній промові в Цюріху (Швейцарія) заявив про необхідність створення «свого роду Сполучених Штатів Європи».

Створене у 1967 р. Єдине Європейське Співтовариство — прообраз Європейського Союзу, об'єднувало у своєму складі лише шість країн. У грудні 1969 р. у Гаазі було прийнято рішення про розширення співтовариств та поглиблення інтеграції. Отже, сьогодні Європейський Союз нараховує 27 країн із загальною чисельністю населення понад 400 млн. чол. (табл. 12.4).

*Таблиця 12.4 – Етапи розширення Європейського Союзу*

Роки	Кількість країн-членів	Країни, які приєдналися до Європейського Союзу
1952	6	Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, Німеччина, Італія
1973	9	Великобританія, Данія, Ірландія
1981	10	Греція
1986	12	Іспанія, Португалія
1995	15	Австрія, Фінляндія, Швеція
2004	25	Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Словаччина, Словенія, Польща, Угорщина, Чехія
2007	27	Болгарія, Румунія

**Західноєвропейська інтеграція** із самого початку була процесом, що йде як «знизу», так і «зверху» – на рівні безпосередніх суб'єктів економічної діяльності і на рівні держав. З одного боку, відбувалося усе більш тісне переплетення господарських структур країн ЄС. З іншого – усе більш чітко виявлялася потреба в розвинутих формах регулювання економічних процесів державами і країнами ЄС у масштабах усього господарського комплексу, що формується. Посилення взаємозалежності і взаємодії на міжфірмовому рівні підводило ЄС до необхідності міждержавної взаємодії. Таке рішення країнам ЄС далось нелегко, тому що європейські регіони істотно різні в плані географії, ресурсно-виробничих потенціалів країн, величини і щільності їх населення, конституційного статусу держав і їхньої

господарської спеціалізації, а також внутрішньо адміністративного розподілу.

Уся територія Північної Америки (США, Канада, Мексика) охоплена **Північноамериканською угодою про вільну торгівлю (НАФТА)**. На державному рівні американо-канадська угода про вільну торгівлю було укладено в 1988р., Мексика приєдналася до неї в 1992р., що дало можливість уперше побачити інтеграційне об'єднання континентального масштабу.

Укладена угода має широкомасштабний характер, оскільки торкається міжнародної торгівлі, фінансових відносин, виробничої сфери, міграції робочої сили, вільного руху капіталів, інвестиційної діяльності, необмеженого вивозу прибутків і доходів. Угода про вільну торгівлю припускає поступову ліквідацію тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі і міри, що полегшують взаємні капіталовкладення. Цією угодою передбачений порядок врегулювання торговельних конфліктів, що виникають між його учасниками.

Ступінь взаємодії північноамериканської економіки не уступає західноєвропейській. Поседнуючи 370 млн. виробників і споживачів або 7% населення Землі, НАФТА, по суті справи, є одним з найбільших і багатих ринків світу. НАФТА є унікальним об'єднанням, тому що вперше в історії світу відбулося об'єднання економік двох супердержав – промислово розвинутих країн з економікою країни, що розвивається. Його специфіка – в асиметричності економічної взаємозалежності між трьома країнами (при домінуючій ролі США і слабкій інтеграційній взаємодії Канади і Мексики).

Економісти вважають, що повноцінний північноамериканський загальний ринок цілком може бути створений до 2010 р.

Великомасштабні інтеграційні процеси відбуваються зараз і в **Азійсько-тихоокеанському регіоні**, де проживає 40% населення Землі і вже зараз виробляється половина загальносвітового валового продукту. На ці держави (Канада, США, Мексика, Нова Зеландія, Австралія, Папуа-Нова Гвінея, Бруней, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Китай, Чилі, Японія) приходиться 40% всього обсягу світової торгівлі. Саме сюди в майбутньому перемістяться основний фінансовий і інвестиційний центри світу.

*Організація Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС)* створена в 1989р. як форум держав регіону для сприяння зростаючій економічній взаємозалежності держав АТР у сфері послуг, капіталу, технологій; зміцнення відкритої багатосторонньої торгової системи; підвищення ступеня лібералізації



торгівлі та інвестицій в АТР; зміцнення і стимулювання розвитку приватного сектора; використання принципів вільного ринку для збільшення переваг регіонального співробітництва. В рамках організації до 2020 р. намічено утворити найбільшу у світі «зону вільної торгівлі» без митниць і внутрішніх бар'єрів.

Основним інтеграційним угрупованням в *Азії* є *Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)*, в яку входять найбільш розвинуті і заможні держави регіону: Сінгапур, Індонезія, Малайзія, Таїланд, Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма, Філіппіни. Країни АСЕАН мають емний ринок, унікальні природні багатства, значні трудові ресурси: на них приходиться значна частина світового видобутку нафти, 60% виробництва міді, 67% олова і копра, 83% пальмової олії, 85% натурального каучуку. АСЕАН, як угруповання, запрограмоване на економічну інтеграцію в масштабах субрегіону, намагається вийти з запланованих для неї «тісних» рамок. Успішно розвиваючись протягом чверті століття країни субрегіону висунули наприкінці 80-х років за прикладом «єдиної Європи», ідею створення в перспективі «єдиної Азії»: через загальні цілі і прагнення «консолідувати» географічний простір для рішення загальних задач.

Визрівають і **нові інтеграційні угруповання**. Так, у 1992 р. було оголошено про створення *Організації економічного співробітництва і розвитку центральноазіатських держав* з метою створення «Центрально-Азіатського загального ринку». Ініціаторами виступили Іран, Пакистан, Туреччина, з наступним приєднанням Казахстану й Азербайджану.

Угорщина, Польща, Чехія і Словаччина почали спробу створення «міні-інтеграції», що одержала назву «*Вишеградської четвірки*», з метою оживити взаємні економічні зв'язки. Для цього було укладено і з 1 березня 1993 р. набрала сили Центрально-європейська угода про вільну торгівлю, що передбачає поступове взаємне зниження мита.

Сучасні *моделі латиноамериканської інтеграції* стають більш відкритими і гнучкими, орієнтованими на більшу участь у світовому господарстві і більш тісні зв'язки з розвиненими країнами. З цією метою передбачається поступове зм'якшення заходів для зовнішнього захисту свого об'єднаного ринку при збереженні і підсиленні лібералізації усередині регіональних господарських зв'язків.

Такий, наприклад, план створення Південноамериканського загального ринку (МЕРКОСУР) у складі Аргентини, Бразилії, Парагваю, Уругваю, при участі Чилі як спостерігача. Або планована реанімація Центральноамериканського загального ринку (ЦАР) у

складі Гватемали, Гондурасу, Коста-Рики, Нікарагуа, Сальвадору. Розвиваються інтеграційні зв'язки й інші латиноамериканські угруповання: Андська група, Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРІФТА, а з 1973 р. – Карибський загальний ринок КАРІКОМ); Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ), Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) й ін.

Інший тип співробітництва, інші цілі і способи їх досягнення характерні для країн африканського континенту. **Африканська інтеграція** – це спроба відсталих, що практично не мають між собою економічних зв'язків держав створити в окремих субрегіонах континенту сприятливі умови для розвитку промисловості. Дані цілі були декларовані при створенні таких союзів, як Економічне співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВАС). Продеклароване ними створення до 2025 р. африканського економічного співтовариства, розробленого в рамках Організації африканської єдності, можливе, але повинно мати під собою надійну економічну базу.

Більше ніж інші африканські держави, але набагато менше чим європейські, піддані інтеграційним процесам на цьому континенті *арабські країни*. Процес їх взаємодії почався з утворення *Ліги арабських держав* (ЛАД), метою якої було зміцнення взаємодії держав-членів у сфері фінансів, економіки, зв'язку й ін. Згодом для досягнення цієї мети були укладені такі найважливіші угоди: угода про створення арабського загального ринку; угода про створення субрегіональних інтеграційних угруповань, таких як: Рада співробітництва держав Перської затоки у 1981 р., Рада Арабського співробітництва (Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен) у 1989 р. Реальне наповнення укладених угод виявилось досить слабким внаслідок різноманітних обставин політичного, економічного, організаційного, технічного і релігійного характеру. Перед країнами регіону стоять сьогодні задачі іншого роду: забезпечити «виживаність» власних народногосподарських комплексів, використовуючи в цих цілях міжарабське співробітництво, послабити залежність від експорту нафти, розвиток імпортозамінних галузей, створення експортного потенціалу і формування базових галузей промисловості; розвиток наукоємних галузей і створення власної науково-дослідної бази.

Особливо слід розглянути перспективи **інтеграційного розвитку в пострадянському просторі**, який утворився на місці колишніх союзних республік після розвалу СРСР у 1991р. Відштовхуючись від майже повної відсутності ринкових відносин, зовнішньоекономічної внутрішньої інтеграції, сировинного характеру

експорту, ізольованості всієї системи від зовнішнього світу, багатуокладних господарських відносин, нерівномірного економічного і соціального розвитку окремих регіонів, ці держави стояли перед наступними *проблемами*:

- проведення ринково орієнтованих реформ;
- лібералізація економіки і збільшення її відкритості;
- здійснення структурної макроекономічної перебудови;
- приватизація державного сектора;
- формування демократичного цивільного суспільства.

Грунтуючись на існуючому раніше єдиному економічному просторі, поділі праці, що історично склався, наявності єдиної енергетичної системи, єдиної системи транспорту, зв'язку, телекомунікацій, взаємопереплетеної загальної системи нафто- і газопроводів, єдиної технічної стандартизації, загальних зовнішніх митних тарифах і т. д., маючи більш інтегрований і взаємозалежний економічний простір, чим той, що досягнуто навіть у ЄС, країни колишнього СРСР неминуче повинні були об'єднатися на нових принципах співробітництва, що і відбулося на Алма-Атинській нараді 21 грудня 1991 р., коли було створено *Співдружність Незалежних Держав (СНД)*, у діяльності якого в даний час беруть участь з різним статусом 12 держав колишнього СРСР (крім країн Балтії). Головна мета їх економічної інтеграції – використання переваг міждержавного поділу праці, спеціалізації і кооперування виробництва для досягнення загальних стратегічних і поточних інтересів країн-учасниць СНД

За оцінками Міждержавного економічного комітету, промисловий потенціал країн СНД складає приблизно 10% світового, запаси основних видів природних ресурсів – близько 25%, експортний потенціал – 45%. Варто визнати, що СНД у порівнянні з іншими економічними угрупованнями, має сприятливі умови для швидкого просування по «інтеграційному шляху». Це насамперед і взаємозалежність між країнами, і всеосяжні зв'язки народногосподарських комплексів, що виникли в процесі розвитку міжгалузевого поділу праці між країнами. Незважаючи на наявність таких переваг, фактично можна спостерігати, що в СНД спостерігаються зовсім протилежні інтеграції процеси: вводяться квоти, ліцензії та інші бар'єри у взаємній торгівлі, встановлюються митні і прикордонні посади й ін. У значній мірі це викликано як політичними, так і економічними причинами - різношвидкісним рухом до ринку, розходженнями в характері, темпах і методах здійснення економічних реформ, різною забезпеченістю сировинними і продовольчими ресурсами, кваліфікованою робочою силою і т.д.

Сучасною тенденцією в розвитку співдружності стало створення ряду субрегіональних угруповань у складі декількох членів СНД: Центральноазіатського Союзу (Казахстан, Киргизстан, Узбекистан, Таджикистан), Митного Союзу (Беларусь, Казахстан, Киргизстан, Росія, Таджикистан), Союзу Білорусі і Росії, ГУУАМ, створене з ініціативи України в 1997р. у Страсбурзі (Україна, Грузія, Азербайджан і Молдова), а в 1999р. приєднався Узбекистан.

Особливе місце серед інтеграційних угруповань займає *Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС)*, задеклароване в 1992 р. Албанією, Азербайджаном, Вірменією, Болгарією, Грецією, Грузією, Румунією, Росією, Туреччиною й Україною. Воно орієнтовано на наступні напрямки: співробітництво в розвитку процесів приватизації підприємств, стимулювання бізнесу; формування інфраструктур бізнесу через створення і розвиток спільних фінансових і інформаційних шляхів; комплексне використання й охорону ресурсів Чорного моря; розвиток сучасної системи телекомунікацій; створення Чорноморського платіжного союзу; спільне будівництво об'єктів транспортної інфраструктури; участь у конверсії військового виробництва; співробітництво в агропромисловій сфері і розвитку харчової і переробної промисловості; співробітництво в розвитку паливно-сировинної бази регіону; реалізацію спільних проектів, що стосується технологічного переустаткування металургійних виробництв країн-учасниць.

Однак, аналіз складу учасників і економічного становища їх економік дозволяє виділити проблеми, істотно обтяжують розвиток інтеграції в цьому регіоні: політична нестабільність деяких країн-учасниць; економічна несумісність національних господарств; нерозвиненість інфраструктури; наявність невирішених конфліктів між країнами-учасницями; глибокі соціально-економічні відмінності; розходження культур країн-учасниць.



### **Тема семінару: Особливості міжнародної економічної інтеграції та її розвиток в сучасних умовах**

**Мета й завдання заняття:** визначити особливості, структуру та форми міжнародної економічної інтеграції; обґрунтувати необхідності та порядок створення вільних економічних зон; визначити основні риси регіональної економічної інтеграції; висвітлити шляхи розвитку інтеграційних процесів у регіонах світу.

### **План семінарського заняття**

1. Економічна інтеграція та її специфічні риси
2. Механізм інтеграції та його характерні методи
3. Особливості міжнародної економічної інтеграції
4. Основні фактори, що забезпечують господарський ефект інтеграції
5. Особливості вирізнення інтеграції на макрорівні
6. Структура інтеграційного процесу
7. Особливості функціонування зони преференційної торгівлі
8. Особливості функціонування зони вільної торгівлі
9. Особливості функціонування митного союзу
10. Особливості функціонування спільного ринку
11. Особливості функціонування економічного союзу
12. Вихідними критеріями віднесення будь-яких територіально-господарських формувань до вільних економічних зон
13. Основна мета створення вільних економічних зон
14. Закономірності функціонування вільних економічних зон
15. Основні групи пільг, що використовуються у вільних економічних зонах
16. Різновиди вільних економічних зон
17. Активізація процесів по формуванню міжнародних вільних економічних зон
18. Створення економічного інтеграційного угруповання
19. Шляхи формування економічних інтеграційних угруповань країн
20. Взаємозв'язок процесів інтеграції, дезінтеграція та реінтеграції
21. Основні рівні розвитку інтеграція
22. Найважливіші об'єктивні передумови регіональної економічної інтеграції
23. Особливості класифікації існуючих інтеграційних угруповань за цілями їх утворення
24. Концепції розвитку європейського інтеграційного угруповання
25. Особливості початку західноєвропейської економічної інтеграції
26. Основні етапи розширення Європейського Союзу
27. Основні цілі створення Європейського Союзу
28. Особливості створення Північноамериканською угодою про вільну торгівлю (НАФТА)
29. Інтеграційні процеси, що відбуваються в Азійсько-тихоокеанському регіоні

30. Сучасні нові інтеграційні угруповання
31. Сучасні моделі латиноамериканської інтеграції
32. Особливості африканської інтеграції
33. Інтеграційним процеси арабських країн
34. Особливості інтеграційного розвитку в пострадянському просторі



### **Ключові поняття**

Економічна інтеграція; міжнародна економічна інтеграція; механізм інтеграції; горизонтальна інтеграція; вертикальна інтеграція; структура інтеграційного процесу; зона преференційної торгівлі; зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний союз; політичний союз; спеціальна (вільна) економічна зона; економічні інтеграційні угруповання; дезінтеграція; реінтеграція; регіональна інтеграція.



### **Проблемні питання для обговорення**

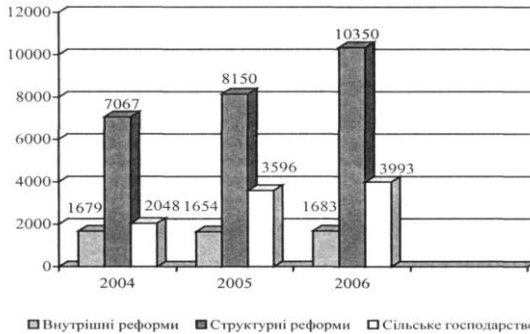
1. Чим зумовлений динамічний розвиток процесів міжнародної економічної інтеграції?
2. За рахунок чого досягається ефективність міжнародної економічної інтеграції?
3. Які риси характерні для зрілих інтеграційних угруповань (спільного ринку, економічного та політичного союзів)?
4. Які основні чинники зумовлюють виникнення та існування складного переплетіння політичних і соціально-економічних проблем таких проблем у яких перебігають процеси міжнародної економічної інтеграції?
5. Чи має економічна інтеграція негативні наслідки свого розвитку? Якщо так, то які саме?
6. Як пов'язані між собою мікро- та макrorівні економічної інтеграції?
7. На що сьогодні має бути направлена стратегія зовнішньоекономічної діяльності України?



### ***Ситуаційні завдання та вправи***

#### **Завдання 1**

Стратегія розширення Європейського Союзу передбачає надання фінансової підтримки країнам-аплікантам на вступ до даного інтеграційного блоку. Обсяги такого фінансування становлять на сьогодні близько 40 млрд євро на період 2000 – 2006 рр. (рис. 1).



**Рисунок 1 – Витрати ЄС на розширення**

Ця стратегія здійснюватиметься через два нові інструменти, запропоновані Європейською Комісією у «Програмі 2000», та через програму PHARE, яка зосереджується на підтримці пріоритетів інституційної розбудови та інвестування. Перший пріоритет передбачає допомогу в розвитку інституційного та адміністративного механізму, людських ресурсів та адміністративних навичок, 30 % коштів PHARE спрямовується на виконання вимог політичного критерію вступу.

- 1) Визначте динаміку загальних витрат Європейського Союзу на розширення їх відповідних статей (внутрішні реформи, структурні реформи та сільське господарство) за останні три роки.
- 2) Обчисліть питому частку витрат ЄС на розширення за кожним напрямом та обґрунтуйте їх різнонаправлену динаміку.

На підставі яких критеріїв здійснюється фінансування національних економік країн - нових членів ЄС за даними напрямками?

## **Завдання 2**

Уважно прочитайте текст кейсу «**Як управляти процесом інтеграції?**» та надайте відповідь на запитання.

Утворення єдиного європейського ринку тільки підіграло дискусії, що існували і раніше, про те, хто є найбільш конкурентоспроможним в умовах інтеграції – глобальна організація, регіональні структури або сильні національні компанії, які чутко реагують на відмінності в уподобаннях і смаках споживачів на ринках різних європейських країн. Але яку б стратегію не обрала компанія, перед нею постає питання про те, як управляти цими складними організаціями, як від організації, яка розташована і діє в межах однієї країни, перейти до інтегрованих європейських мереж.

Аналіз сучасного стану світового бізнесу показує, що за прибутковістю і конкурентоспроможністю європейські компанії відстають від світових лідерів. Причини такого відставання полягають у їх національній роздробленості, дублювання функцій, недостатнє використання новітніх досягнень як в технології виробництва, так і у менеджменті. Багато аналітиків вважають, що важливим етапом в процесі глобалізації є формування сильних регіональних (в даному випадку європейських) компаній.

Інтеграцію організацій в такі регіональні блоки легше спланувати, ніж здійснити. Але інтеграція - це не просто зміна організаційної схеми компанії на папері. Крім того, така інтеграція обходиться компаніям недешево. Багато компаній, зробивши

спробу централізувати свої функції в європейському масштабі, були змушені знову повернутися до попередніх національних схем діяльності. Питання тут в тому, як управляти процесом інтеграції. І приклад компанії Procter&Gamble може багато чого пояснити в цьому питанні.

Компанія P&G прийшла на європейський ринок у 1932 р., коли придбала спочатку одну фірму у Великій Британії, а в середині 50-х поширила свою діяльність й на континентальну Європу. В ті роки кожний філіал компанії в точності копіював американську материнську організацію, повторюючи всі функції. Менеджери національних філіалів повинні були адаптувати затверджені продукти компанії для місцевого ринку, використовуючи систему управління торговими марками P&G для досягнення лідируючого положення на даному ринку.

У 60-х роках, коли єдиний європейський ринок тільки почав формуватися, P&G мала свої філіали в кожній європейській країні. В той час національні особливості кожного ринку були занадто важливі для діяльності компанії через те, що поїздки по Європі були обмежені, а телебачення ще не згладило регіональні особливості. Тому P&G продовжувала адаптувати американські продукти, технології та стратегію до місцевих ринків. Європейський офіс компанії займався виключно відстеженням торгових марок P&G в Європі.

В 70-ті роки, незважаючи на успіхи, яких компанія досягла на всіх західноєвропейських ринках, політичні зміни, що відбувалися, заставили її замислитися про необхідність більшої регіональної координації. Нафтова криза 1974 р. загострила ситуацію більш жорсткими фінансовими обмеженнями, бо компанія використовувала різні нафтопродукти у своєму виробництві. Компанія створила Європейський Технічний Центр, завданням якого була розробка загальних програм розвитку. При цьому всі місцеві філіали зберегли свої науково-дослідні відділи, у Великій Британії продовжував діяти технічний центр в Ньюкаслі. Ця перша спроба була невдалою, розроблені центром програми викликали критику місцевих відділень компанії. Скоро довелося повернутися до попередньої схеми роботи. З того часу компанія більше не намагалася силою примусити місцевих менеджерів до співробітництва. Замість цього ставка була зроблена на добровільну інтеграцію, яка реалізовувалася шляхом створення проектних команд, які створили в компанії матричну структуру управління. Першим на шлях європейської інтеграції встав відділ досліджень і розвитку компанії. Спільні загальноєвропейські програми розроблялись для цілої низки продуктів, але разом з тим працівники відділу працювали у місцевих філіалах й були підпорядковані місцевим менеджерам, які виплачували їм зарплату.

На початку 80-х до процесу інтеграції підключився відділ маркетингу. Європейські команди представників різних національних філіалів розробляли загальні програми для конкретних торговельних марок. Такі програми потім ратифікувались місцевими філіалами, які несли відповідність за реалізацію програми на місцевому ринку і сплачували зарплату своїм учасникам європейської команди.

Ці європейські проектні команди, які створили матричну організаційну структуру, були проміжним етапом на шляху до більш формальної інтеграції компанії. Один з менеджерів компанії пригадував, як нелегко було йому працювати. Менеджер європейської команди чекав, що він зможе залучити генерального директора місцевого філіалу на свій бік, але той вимагав від нього триматися подалі від «безглузди» ідей європейців. Працівників, яким вдалося спрацюватися в таких європейських проектних командах, зазвичай переводили на різні посади, але вони продовжували працювати в проектах, тим самим реалізуючи ідею інтеграції на новій посаді.

Наступним кроком була поступова централізація деяких функцій компанії, за які тепер відповідали не місцеві менеджери, а європейські представники. Так трапилося з



дослідженнями і розвитком у 1977 р., а до 1989 р. централізація всіх функцій компанії була в цілому завершена.

В маркетингу як і раніше орієнтувалися на місцевий ринок, але від географічного принципу управління перейшли до управління продуктом. В середині 80-х рр. в Європі було три вищих регіональних менеджери, кожний з яких одночасно відповідав за певні продукти. В 1985 р. у кожного такого керівника з'явилися підпорядковані менеджери торгових марок (бренд-менеджери).

В результаті цих процесів генеральні директори національних філіалів компанії поступово втратили багато функцій, і натомість зосередилися на зв'язках з місцевою владою, а також на збуті товарів компанії на даному ринку.

Процес інтеграції в компанії Procter&Gamble зараз вбачається закономірним і логічним, а в свій час кожна зміна викликала сумніви і бурхливі суперечки. Те, що, незважаючи на ці сумніви і суперечки, процес успішно розвивався, підтверджує, що він відображував об'єктивну європейську тенденцію, яку своєчасно помітила і використала компанія. В результаті були розроблені та успішно реалізовано кілька програм створення європейських продуктів, найбільш відомими з яких є «Памперси» (1985р.) та «Аріель Ультра» (1989р.).

#### **Запитання до кейсу:**

- 1) Використовуючи історію інтеграції компанії P&G, яка тривала два десятиріччя, визначте, які чинники слід враховувати під час вибору темпів інтеграції. В яких випадках ефективною є «шокова терапія», а в яких поступовий і повільний розвиток?
- 2) В яких напрямках йшла інтеграція в компанії P&G? Які ще напрямки інтеграції можливі?
- 3) Як вплинули інтеграційні процеси в Європі на поведінку компаній на ринку?

## Тема 13

### Глобалізація економічного розвитку



#### *Методичні рекомендації до вивчення теми*

#### 13.1 Глобалізація як нова якість інтернаціоналізації

Всебічна інтернаціоналізація, що поширюється сьогодні практично на всі країни світу, усі сфери виробництва і обертання, обумовлює виникнення і формування якісно нового явища в поступальному розвитку цивілізації – глобалізації економічного розвитку.

**Глобалізація економічного розвитку** – об'єктивний процес підпорядкування напрямків економічного розвитку окремих країн закономірностям і напрямкам розвитку світового ринкового господарства. У найбільш широкому розумінні *глобалізацію можна трактувати* як процес, що виводить міжнародну економіку на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності. Він включає в себе політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технологічні та інші складові (рис. 13.1).

**Глобалізація** – процес всеохоплюючий і необоротний. Національні економіки крок за кроком зрощуються в єдиний полідержавний економічний організм. На цьому ґрунті підсилюється необхідність координації внутрішньої і зовнішньоекономічної політики держав, гармонізації національних кредитно-фінансових, податкових, правових інструментів керування економічним розвитком. Виникають прямі і зворотні зв'язки національних економік і світового ринкового господарства, їх глибоке взаємопереплетіння і взаємозалежність. Розвиток окремих економік обумовлюється усе більше рухом світового господарства як єдиного цілого. Господарські зв'язки в полідержавному просторі опосередковуються механізмом ринку, по необхідності корегуємим державними і міждержавними структурами.

**Глобальна економіка** – саморегулююча, відкрита система, що знаходиться в стані реальної взаємодії з зовнішнім середовищем – окремими економіками, яка виявляється в загальному виді в обміні речовиною, енергією й інформацією.

Глобалізація відбувається на *двох рівнях*.

*Перший рівень* — це рівень стихійно-ринкового протікання глобальних процесів, в основі яких лежать постійні пошуки виробниками способів мінімізації витрат через використання

механізму порівняльних витрат і вибудовування нових комбінацій спеціалізації. Тобто, це рівень сталих глобальними ринкових механізмів.

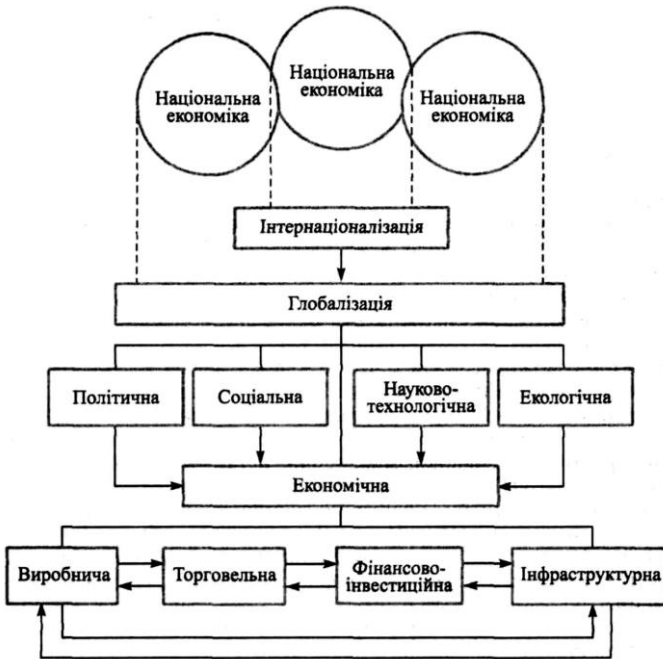


Рисунок 13.1 – Структуризація глобалізаційного процесу

Другий рівень — це рівень міждержавних форм, що компенсують втрату або обмеженість можливостей з боку держави регулювати стихійно-ринкові прояви глобалізації. Обидва рівні викликали до життя цілу гаму інституціональних утворень, серед яких безумовне лідерство належить ТНК.

Глобалізація додає новий вимір *світовому ринковому господарству*, обумовлюючи його нові кількісні і якісні характеристики, що виявляються у наступному:

- постійний рух національних господарств до усе більшої відкритості;
- тенденція економіка конкуренції до перетворення в економіку співробітництва, особливо в діяльності ТНК (співробітництво між ТНК здобуває все нові форми; технологічне самозабезпечення замінюється технічною взаємозалежністю,

- при якій відбувається об'єднання ресурсів, концентрація різноманітних знань і кваліфікованого персоналу, необхідних для створення нових продуктів і технологічних процесів);
- традиційна інтернаціоналізація капіталів доповнюється інтернаціоналізацією наукових досліджень (інформаційні технології, електроніка, хімічна, фармакологічна галузі).

Разом з тим *процес глобалізації* не позбавлений *внутрішньої суперечливості*, що обумовлює нерівномірність і різноспрямованість його розвитку.

*По-перше*, функціональна цілісність і взаємозумовленість світу, що виникає під впливом глобалізаційних процесів, вступає у протиріччя з політичною фрагментацією міжнародної системи держав-націй. В ХХ ст. паралельно з інтеграцією підсилюлася тенденція до дроблення існуючих державних утворень за етнічною ознакою (розпад колоніальної системи, СРСР, Югославії, Чехословаччини та ін.).

*По-друге*, сьогодні процес глобалізації істотно ускладнюється проблемами включення в глобальну економічну систему країн периферії. Промислово розвинуті країни, що володіють свого роду монополією в розвитку НТП, пройшли цей шлях за порівняно сприятливих умов. Для більшості інших країн, що втягуються в процес глобалізації при відносній технічній відсталості, цей шлях виявився більш суперечливим і тривалим у часі. Ця обставина ускладнює зміст загальноприйнятого поняття «взаємозалежність світу», як однієї з основних характеристик глобалізації. У відносинах між центром і периферією світового господарства існує асиметрична взаємозалежність: залежність країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою від розвинутих країн набагато більше, ніж навпаки.

*По-третє*, процес глобалізації усе в більшому ступені зіштовхується з проблемами, народженими ним самим на сучасному етапі розвитку цивілізації – глобальними проблемами. Виникнення цих проблем — очевидний прояв глобалізації всесвітнього господарства, що протікає в конфліктній, проблемній, суперечливій формі.

### 13.2 Глобальні проблеми світового господарства

**Глобальні проблеми** – сукупність життєво важливих проблем людства, від розв'язання яких залежить його саме існування та перспективи розвитку. Глобальні проблеми пов'язані з природними, економічними і соціальними явищами, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації. Вони мають загальносвітовий характер як за

масштабами і значенням, так і за способами вирішення, що потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

Підходи до аналізу причин виникнення самого кола цих *проблем*, наслідків і шляхів їх вирішення постійно видозмінюються. Однак можна визначити наступні *ознаки, характерні риси* явищ такого роду:

- ці проблеми викликаються діями людини (несвідомими або цілеспрямованими);
- вони мають довгострокові негативні наслідки;
- характеризуються не тільки економічними, але і соціальними наслідками;
- масштаб негативних наслідків виходить за межі конкретного регіону і носить загальнонаціональний характер;
- їхнє вирішення вимагає колосальних витрат, непосильних для окремої держави.

За такими ознаками глобальні проблеми можна поділити *на три групи*.

До *першої групи* належать проблеми, що виникають у взаємовідносинах між різними державами (проблеми «війни і миру», міжнародних конфліктів, міжнародного тероризму, подолання економічної відсталості багатьох країн світу тощо).

*Друга група* охоплює проблеми, які виникають у процесі взаємодії природи і суспільства (проблеми забезпечення людства продуктами харчування, сировиною, енергією, збереження довкілля, освоєння ресурсів світового океану та можливостей космічного простору, техногенні катастрофи, стихійні лиха). Особливості перетворення цих проблем у глобальні полягають в тому, що нині як ніколи споживання не відновлюваних ресурсів досягло величезних обсягів, які продовжують зростати, а можливості природи задовольнити ці потреби є обмеженими.

До *третьої групи* відносять проблеми пов'язані з розвитком людини. Вона охоплює проблеми пристосування людини до тих умов, в яких вона живе і які змінюються під впливом науково-технічного прогресу (проблеми зростання народонаселення, боротьби з голодом, бідністю, безграмотністю, хворобами, наркоманією, проблеми демографії, культури, освіти й охорони здоров'я тощо).

Жодна з глобальних погроз за останню чверть століття не усунута; навпаки, додаються нові погрози – епідемія СНІДу, поширення ядерних технологій, клонування людини і т.д. Коло глобальних проблем, що розширюється, вимагає інтернаціональних рішень на основі об'єднання зусиль і ресурсів. Тому можна

стверджувати, що наприкінці ХХ ст. людство вступило в епоху, коли в нього з'явилися загальні інтереси, вищі за національні.

Серед глобальних проблем, які сьогодні постають перед людством, **збереження миру** — найбільш гостра проблема, яка вимагає невідкладного вирішення. Цивілізація людства дійшла до такого стану, коли локальні національні конфлікти без ефективних запобіжних заходів можуть перетворитися на глобальні і становити загрозу для життя на Землі.

Гонка озброєнь у ХХ ст. досягла нечуваних масштабів. Протягом сторіччя світові військові витрати збільшилися більше ніж у 30 разів. У сферу світової військово-виробничої діяльності, за розрахунками експертів ООН, втягнуто близько 50 млн чол., а у військових дослідженнях та створенні нової зброї зайнято від 400 до 500 тис. чол. На ці цілі припадає 2/5 усіх витрат на розвиток науки.

В таких умовах вихід може бути лише один: спільне, відповідно організоване ядерне роззброєння, яке буде сприяти зміцненню міжнародної безпеки, звільненню необхідних для вирішення інших глобальних проблем матеріальних, фінансових, людських та інших ресурсів. У зв'язку з цим особливого значення набуває проблема збереження існуючої системи протиракетної оборони, яка не надає переваг жодній країні.

Виникнення **екологічної проблеми**, як і виникнення інших глобальних проблем у сфері взаємовідносин суспільства з природою, пов'язане з прискоренням науково-технічного прогресу, яке створює можливості для посилення впливу людини на навколишнє середовище. Прискоривши розвиток виробничих сил та надавши людині нові засоби для підкорення природи, НТР не лише виявила нові взаємозв'язки між людиною та природою, а й визначила нові конфлікти в ході реалізації таких взаємозв'язків.

За даними Всесвітньої комісії ООН з навколишнього середовища та розвитку, в наш час щорічно перетворюється на пустелю 6 млн. га родючих земель, на 11 млн. га скорочуються площі тропічних лісів, 31 млн. га лісів втрачено через забруднення та кислотні дощі. Інтенсивна хімізація сільського господарства та промислові викиди шкідливих речовин викликають непоправні наслідки. У світі від отруєння пестицидами щорічно помирає 14 тис. людей та захворюють понад 700 тис. осіб. В деяких районах Африки, Китаю, Індії та Північної Америки резервуари підводних вод скорочуються через підвищення попиту на воду, що перевищує її реальне природне поповнення. Все це не може не впливати на

тваринний та рослинний світ. Очікується, що в найближчі 20 років може зникнути 1/5 всіх існуючих видів тварин та рослин.

Генофонд тваринного та рослинного світу України також знаходиться під загрозою. На відміну від США, Німеччини, Великої Британії, Франції, Канади та інших країн, де обробляється близько чверті земель, в Україні цей показник перевищив 80%. Площа природного фонду, де обмежена чи заборонена господарська діяльність, в Україні становить лише 2% території, у США — 7,8; Канаді — 4,5; Японії — 5,6; Норвегії — 12 %. У наш час в Україні під загрозою знищення знаходиться 531 вид диких рослин та грибів, 380 видів диких тварин.

Значно шкодить природі та суспільству підвищення концентрації вуглекислого газу в атмосфері, який утворюється при спалюванні вугілля, нафти, газу тощо. Вчені передбачають, що його накопичення може до 2050 року підвищити середню температуру на поверхні землі на 1,5—4,5 градусів, що викличе танення криги в морях, океанах, горах та призведе до підвищення рівня Світового океану до 2100 року на 1,4—2,2 м, внаслідок чого будуть затоплені берегові зони, що негативно відобразиться на економіці багатьох країн. Важкими наслідками загрожують людству ерозія та знищення озонового шару, який захищає Землю від сонячного радіоактивного випромінювання.

На сьогоднішній день людство не має єдиної програми вирішення екологічної проблеми. Зусилля вчених та суб'єктів господарювання зосереджені на розробці нових технологій (перехід на ресурсозберігаючі та безвідходні технології); пошуку засобів для фінансування заходів зі збереження навколишнього середовища; розробці національних програм раціонального природокористування.

Як і раніше, гостро стоїть **проблема забезпечення людства сировиною та енергією**. Значення енергоносіїв та джерел сировини пояснюється тим, що вони є важливою передумовою та фактором економічного зростання, прогресу виробничих сил, фактором природокористування. Сутність проблеми полягає у відсутності на сучасному етапі нової, адекватної НТР, бази постачання суспільного виробництва енергією та сировиною; затримці в освоєнні альтернативних енергоносіїв; наявності диспропорцій у світовому енергобалансі; переважання традиційних енергоносіїв; залежності енергозабезпечення багатьох країн від зовнішніх джерел і т. п. Енергетична проблема тісно пов'язана з іншими глобальними проблемами. Можливості запобігання загостренню проблеми

знаходяться у пошуках альтернативних джерел енергії. На них і зосереджені зусилля багатьох вчених із різних країн.

Останнім часом набуло ознак глобальної проблеми і **освоєння Світового океану**. Світовий океан надає людству біоресурси та мінеральну сировину. Розвідані запаси нафти на континентальному шельфі становлять 1/4 світових розвіданих запасів. Наприклад, на морські надра припадає близько 30% видобутку олова, 100% — бром, 20% — важкої води.

Однією з найгостріших проблем сучасності є **проблема економічної відсталості окремих країн**, зокрема країн, що розвиваються. Економіка цих країн значно відстає від розвинених країн за обсягами виробництва та за іншими важливими макроекономічними показниками. Близько 1,5 млрд. людей позбавлені елементарної медичної допомоги, майже 2 млрд. — не мають можливості користуватися безпечною для здоров'я водою. Щорічно від недоїдання у цих країнах страждає 500 млн. осіб, вмирає від голоду 30—40 млн. У країнах, що розвиваються високі темпи зростання народонаселення. Низький соціально-економічний рівень цих країн загострює політичну нестабільність у світі, створює небезпеку виникнення військових конфліктів у цих регіонах, призводить до неконтрольованого зростання населення, поширення небезпечних хвороб у світі тощо. Важливим напрямом у розв'язанні цієї проблеми є ухвалена ООН Програма нового міжнародного економічного порядку, яка передбачає, зокрема, утвердження демократичних принципів у міжнародних економічних відносинах, а також міжнародне, сприяння розвиткові відсталих країн.

Зараз перед людством постала інша глобальна проблема світогосподарського розвитку — **проблема країн, що переходять від командно-адміністративної системи до ринкової**, яка полягає у необхідності подолання їх кризового стану та залучення їх на рівноправній основі у світову економіку. Це є комплексною проблемою, що пов'язана з суспільними взаємовідносинами та вимагає для свого вирішення активного здійснення даними країнами ринкової трансформації для підвищення ефективності господарювання в інтересах широких верств населення за умови обов'язкової зацікавленості у сприянні міжнародного співтовариства, головним чином з боку економічно розвинених країн.

Особливого значення набуває **проблема конверсії військового виробництва, демілітаризація економіки країн, мирної співпраці між ними**. Для країн, які утворилися після розпаду СРСР, вивільнення коштів у ході роззброєння означає можливість сконцентрувати зусилля



на вирішенні завдань перехідного періоду. У розвинених країнах зменшення витрат на гонку озброєнь дозволить скоротити податки з населення. Всім країнам, що розвиваються, роззброєння принесе додаткові кошти для подолання економічної відсталості. В Україні конверсія військового виробництва спрямована на переорієнтацію науково-технічного та виробничого потенціалу оборонної та машинобудівної промисловості на випуск цивільної продукції, технічного переозброєння інших галузей економіки.

Вирішення глобальних проблем сучасності, забезпечення майбутнього цивілізації людства вимагають розробки та реалізації колективної програми економічної, військово-політичної безпеки людства.



### **Тема семінару: Особливості глобалізаційних процесів та економічного розвитку**

**Мета й завдання заняття:** дати визначення процесу глобалізації; визначити структуру глобалізаційного процесу; з'ясувати глобальні проблеми світового господарства.

#### **План семінарського заняття**

1. Особливості глобалізації економічного розвитку
2. Глобальна економіка та її визначення
3. Рівні протікання глобальних процесів в економіці
4. Структуризація глобалізаційного процесу
5. Нові кількісні і якісні характеристики світового ринкового господарства, обумовлені глобалізаційними процесами
6. Внутрішні суперечливості процесу глобалізації
7. Визначення глобальних проблем
8. Характерні ознаки виникнення глобальних проблем
9. Основні групи виникнення глобальних проблем
10. Особливості глобальної проблеми збереження миру
11. Виникнення екологічної глобальної проблеми
12. Особливості глобальної проблема забезпечення людства сировиною та енергією
13. Глобальна проблема освоєння Світового океану
14. Глобальна проблема економічної відсталості окремих країн
15. Особливості проблеми країн, що переходять від командно-адміністративної системи до ринкової

16. Значення проблеми конверсії військового виробництва, демілітаризація економіки країн, мирної співпраці між ними



### **Ключові поняття**

Глобалізація; глобалізація економічного розвитку; глобальна економіка; світове ринкове господарство; внутрішні суперечливості глобалізаційних процесів; глобальні проблеми людства.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Які основні причини формування глобалізаційних процесів?
2. Чим характеризується процес глобалізації на рівні окремої країни?
3. Які головні показники визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку?
4. Яким чином глобалізація пов'язана з регіоналізацією світового господарства?
5. У чому полягають негативні наслідки процесу глобалізації?
6. Які на ваш погляд проблеми є найнебезпечніші для людства?
7. Як пояснити твердження, що глобальні проблеми людства є наслідком протистояння?



### **Ситуаційні завдання та вправи**

#### **Завдання 1**

Однією з глобальних проблем людства є сировинно-енергетична, пов'язана, по-перше, з технічною неможливістю нелімітованого залучення паливно-сировинних ресурсів до процесу виробництва, по-друге, з екологічними рамками економічного зростання, промислової діяльності, кількості споживаної енергії, по-третє, з фізичним вичерпуванням природних ресурсів. У табл. 1 наведено дані, які характеризують динаміку і структуру споживання паливно-енергетичних ресурсів за різними групами країн протягом 1990-2020 рр. Визначте частку країн та їх груп у загальному споживанні всіх видів паливно-енергетичних ресурсів.

Обґрунтуйте шляхи та засоби розв'язання сировинно-енергетичної проблеми в регіональному аспекті.

Які можливості для розв'язання даної проблеми з'являються в умовах глобалізації економічної системи?

Таблиця 1 – Динаміка і структура споживання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) протягом 1990—2020 рр., млн т

Рік	Споживання ПЕР, усього	Споживання нафти	Споживання газу	Споживання вугілля	Споживання атомної енергії	Споживання гідроенергії та інших відновлюваних джерел енергії
1	2	3	4	5	6	7
<i>Промислово розвинуті країни</i>						
1990	6575	2840	1260	1335	590	555
2000	7700	3275	1660	1345	746	670
2010	8640	3485	2140	1450	750	815
2020	9550	3810	2690	1480	670	900
1	2	3	4	5	6	7
<i>Країни, що розвиваються</i>						
1990	3140	1268	389	1155	40	288
2000	4560	2000	725	1330	70	435
2010	6775	2893	1295	1895	122	570
2020	8920	3497	2010	2490	183	740
<i>Країни з перехідною економікою</i>						
1990	2750	...	...	...	...	...
2000	1850	...	...	...	...	...
2010	2100	...	...	...	...	...
2020	2380	...	...	...	...	...
<i>США</i>						
1990	3025	1230	690	680	220	210
2000	3470	1325	815	800	295	255
2010	4000	1405	1030	940	275	290
2020	4460	1610	1340	985	220	305
<i>Китай</i>						
1990	970	164	18	741	0	47
2000	1218	322	37	763	6,0	90
2010	1720	480	107	945	28	160
2020	2705	745	235	1435	55	235
<i>Усього</i>						
1990	12 465	4860	2680	3240	735	950
2000	14 110	5700	3220	3070	920	1200
2010	17510	6855	4470	3690	985	1510
2020	20 850	7800	6070	4230	950	1800

## Завдання 2

У Доповіді про розвиток людини 1994 р. вперше було сформульовано концепцію безпеки, яка виходила за рамки виключно військових проблем. При цьому зазначалося, що безпека людей, як глобальна проблема, має два аспекти: безпека від хронічних загроз (таких як голод, хвороби, переслідування) та захист від раптового руйнування моделей повсякденного життя. Що стосується насильницьких конфліктів, то вони підривають людську безпеку в обох площинах. Тому не випадково, що інститути міжнародної безпеки, які існують сьогодні, були сформовані як реакція на дві світові війни першої половини ХХ ст. і на загрози, пов'язані з «холодною війною».

Насильницькі конфлікти призводять до низки очевидних і прямих втрат для людського розвитку. Втрата життя, поранення, інвалідність – усе це наслідки конфлікту. Інші втрати менш помітні і їх важче кількісно оцінити. Розпад системи забезпечення населення продуктами харчування, руйнування системи охорони здоров'я й освіти, втрачена вигода – ось аспекти конфлікту, які мають негативний вплив на людину. Такий самий негативний вплив справляють психічний стрес і травматизм. Стає зрозумілим, що безпосередні людські втрати – лише незначна частина тієї ціни, яку країнам доводиться платити за конфлікти.

У табл. 2 подано дані, які характеризують динаміку загибелі людей від конфліктів у XVI–XX століттях.

*Таблиця 2 – Динаміка людських втрат від конфліктів*

Століття	Загибель у конфліктах, млн чол.	Населення світу в середині століття, млн чол.
XVI	1,6	493,3
XVII	6,1	579,1
XVIII	7,0	757,4
XIX	19,4	1172,9
XX	109,7	2519,5

Встановіть частку населення світу, що відбиває неприродні людські втрати, пов'язані з економічним розвитком. Які причини зумовлюють зростання конфліктів та суперечностей в умовах глобалізації і які можливі варіанти їх пом'якшення?

### **Завдання 3**

Уважно прочитайте текст кейсу «Глобалізація та європейські виробники електрообутових товарів» та надайте відповідь на запитання.

В 80-ті та 90-ті роки спостерігалася значна глобалізація світової економіки. Але не всі галузі економіки рівною мірою приймали участь у процесі глобалізації. В промисловому секторі європейської економіки, деякі галузі, наприклад, машинобудування, як і раніше залишається галуззю, яка складається з великої кількості різних за розміром компаній. В секторі послуг також присутнє збереження великої кількості національних особливостей.

Виникають питання, чи обов'язково впливає глобалізація на всі галузі, як компанії мають реагувати на такий вплив, чи потрібно компаніям зберігати національні стратегії або розробляти глобальні? Дослідження, яке було проведене на прикладі європейської галузі електрообутових товарів, допоможе відповісти на деякі питання.

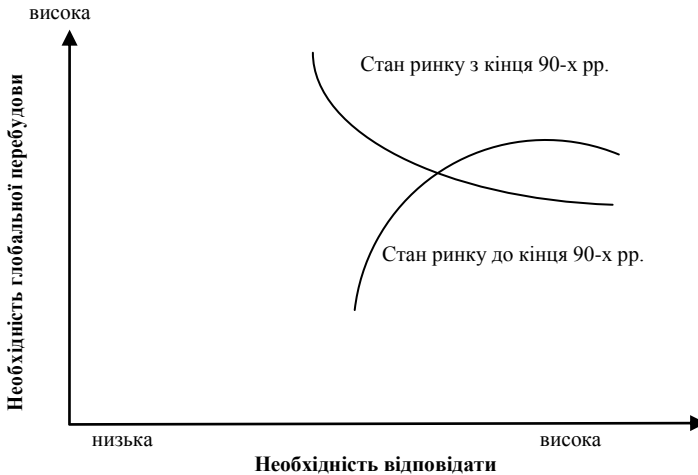
Дослідники поділили всі компанії-виробники на ринку електрообутових товарів на три групи:

1. Національні гравці (виробничі потужності знаходяться в своїй країні, 90% продукції продається на місцевому ринку).
2. Експортери (виробничі потужності знаходяться в своїй країні, але більше 30% продукції продається на закордонних ринках). До таких компаній належать Bosch-Siemens, AEG, Merloni.
3. Глобальні гравці (фірми, які виробляють та реалізують продукцію у різних країнах - Electrolux, Philips, Whirlpool).

Поведінка споживачів в різних європейських країнах відрізняється одна від одної. Наприклад, французи надають перевагу пральним машинам з вертикальним завантаженням, а британці з фронтальним, німці обирають машини з високою швидкістю віджимання, а італійці - з низькою. Утворення єдиного європейського ринку сприяє формуванню єдиного «пан-європейського» стилю життя. Уніфікація технічних вимог і стандартів дозволяє виробникам досягати більшої стандартизації товарів, що в свою чергу сприяє формуванню більш однорідних смаків і вимог споживачів.

Роздрібна торгівля представлена в різних європейських країнах своїми гравцями, але створення єдиного ринку призводить до консолідації роздрібних компаній, їх збільшення. В результаті цілої низки злиттів або утворення стратегічних альянсів формуються «пан-європейські» роздрібні мережі. Це дозволяє їм не тільки купувати товари у виробників у всьому світі, але й істотно оптимізувати запаси, покращувати обслуговування споживачів. Сучасні гнучкі технології виробництва дозволяють компаніям випускати різні моделі товарів на одній базовій платформі, які відповідають місцевим уподобанням, без істотного збільшення витрат виробництва.

Загальну картину стану галузі може наочно представити рис. 1.



**Рисунок 1 – Ситуація на ринку електро побутових товарів**

Зміни в конкурентному середовищі галузі (концентрація або міжнародні злиття компаній, потреба в наявності більш складної інформації про стан ринку, зміни в технології і управлінні виробництвом) призвели до необхідності пріоритетного використання компаніями цієї галузі глобальних або хоча б регіональних (наприклад, пан-європейської) стратегій.

Дослідники вважають, що в майбутньому галузь буде контролюватися п'ятьма – шістьма гігантами, а всі малі та середні компанії будуть так чи інакше пов'язані з ними - ліцензійними угодами, франшизами, спільними підприємствами, стратегічними альянсами і т.п.

**Запитання до кейсу:**

- 1) Приймаючи до уваги загальну ситуацію в галузі, складіть прогноз розвитку для трьох груп компаній, які були наведені в ситуації.
- 2) Як впливають процеси інтеграції і консолідації на різні типи компаній, які представлені в галузі?

## Тема 14

### Інтеграція України у світову економіку



#### *Методичні рекомендації до вивчення теми*

#### **14.1 Передумови, особливості і фактори інтеграції України у сучасну світогосподарську систему**

Безпосередня й активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства. Для ефективної й організаційно оформленої інтеграції України в сучасні світогосподарські зв'язки необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови.

##### **Основні політико-правові передумови інтеграції:**

- політичне визначення України;
- забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки;
- безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо в сфері прав людини; запровадження прийнятної форми громадянства;
- перегляд існуючої практики політичних зв'язків із державами колишнього СРСР;
- пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах;
- формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментарію його виконання.

**Економічні передумови інтеграції** формуються завдяки таким чинникам:

- економічному та інституційному забезпеченню суверенітету;
- оцінці економічного потенціалу і напрямів структурної перебудови;
- розробленню та реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення й приватизації, соціального захисту населення;
- оцінці експортного потенціалу, виробленню експортно-імпоротної стратегії та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- запровадженню національної грошової одиниці з включенням її в систему міжнародних розрахунків;

- розв'язанню проблеми зовнішньої заборгованості та розподілу активів колишнього СРСР шляхом відповідних переговорних процесів.

До основних **соціально-культурних передумов інтеграції** належать:

- відродження і виховання почуття власної гідності, створення умов соціально-культурної життєздатності народів України;
- формування сучасної, орієнтованої на світові пріоритети системи народної освіти;
- розвиток контактів з українцями, які проживають за межами України.

Формування **інфраструктурних передумов** насамперед пов'язане з:

- розвитком транспортних комунікацій (морських, наземних, повітряних), необхідних для нормальної життєдіяльності суверенної держави (національні авіакомпанії, флот, транспортні корпорації);
- розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних систем з включенням їх до міжнародних систем.

Формуючи інтеграційну стратегію і тактику, слід враховувати *особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань*:

- відсутність досвіду державності, необхідність здобуття справжнього суверенітету;
- не розробленість політико-правових регуляторів та інструментів;
- нерозвиненість ринкових відносин;
- інерція погіршення економічного стану;
- запас соціальної витримки населення, який виснажується.

Значний вплив на інтеграційну мотивацію та політику України справляють такі *чинники*:

- збіг періодів дезінтеграційних та інтеграційних процесів;
- розміщення в регіоні, що характеризується інтеграцією високого рівня;
- конкурентоспроможність щодо аналогічних інтересів країн Східної Європи;
- негативний досвід інтеграції в рамках СРСР і РЕВ.

Інтеграція України у світове господарство можлива різними, але водночас взаємопов'язаними *шляхами*:

- через активну та ліберальну зовнішньоекономічну політику; за рахунок формування середовища, сприятливого для

- іноземного підприємництва й інвестування та транснаціоналізації високо монополізованих підприємств;
- через укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах; за рахунок інтенсифікації
- східноєвропейських інтеграційних процесів та формування передумов інтеграції в західноєвропейські інтеграційні структури.

На процеси включення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні *внутрішньо- і зовнішньоекономічні фактори*, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції.

Серед *внутрішньоекономічних факторів* принциповим є перехід України до розвиненої ринкової економіки, для чого потрібні розроблення і реалізація відповідної довгострокової програми. Така програма має, по-перше, враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України; по-друге, бути адаптованою до еволюціонізуючого зовнішнього ринкового середовища; по-третє, спиратися на досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн. Існує ціла низка *негативних проблем пов'язаних із структурою економіки України*:

- велика питома вага фізично та морально застарілої техніки в складі основних виробничих фондів (понад 60%);
- диспропорції в системі самозабезпечення ключових галузей життєдіяльності країни (майже повна зовнішня паливно-енергетична залежність; задоволення потреби в електротехнічних і кабельних виробках, продукції текстильної, целюлозно-паперової та медичної промисловості лише наполовину; відсутність виробництва каучуку, ряду продуктів органічного синтезу, устаткування для легкої промисловості, переробних галузей агропромислового комплексу тощо);
- незбалансованість галузевої структури промисловості з точки зору її соціальної орієнтації (потенціал промисловості на 90% формують важкі галузі; питома вага виробництва предметів споживання становить близько 30%, тоді як у розвинених країнах вона досягає 50-60%).

Отже, необхідною передумовою проведення ефективною інтеграційної політики України є синхронізація відповідних процесів із масштабами і темпами розвитку національної економіки під впливом внутрішньоекономічних факторів.

Дія *зовнішньоекономічних факторів* інтеграції обумовлена, з



одного боку, станом розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності, а з другого – умовами розвитку середовища. Зовнішньоторговельна діяльність України в останні роки зберегла негативні довгострокові структурні тенденції в експорті/імпорті товарів і послуг, а саме:

- переважно сировинна спрямованість експорту, превалювання матеріаломісткого обладнання в експорті продукції машинобудування;
- нерациональність товарної структури імпорту;
- деформована географічна структура експорту та імпорту, аж до монопольної залежності від окремих країн;
- вкрай нерівномірне розміщення експортного потенціалу України.

Відсутність стратегічних орієнтирів, втрата державного контролю за зовнішньоекономічною діяльністю призвели до хаотичного вивозу українських товарів; створення криміногенної обстановки навколо експорту та імпорту найефективніших груп товарів (нафта і нафтопродукти, чорні метали, продовольчі товари тощо); втрати країною валютних коштів; невинуватеної конкуренції між українськими учасниками ЗЕД; демпінгової торгівлі.

Формуючи власну інтеграційну політику, Україна має визначитися з відповідними середньо- та довгостроковими пріоритетами, виходячи із сучасних умов ефективного функціонування національної економіки (рис. 14.1).

Середньострокові інтеграційні пріоритети перебувають у полі двох різноспрямованих векторів. З одного боку, обережне ставлення до участі в інтеграційних угрупованнях країн з високим рівнем наднаціонального регулювання, зумовлене особливостями України як самостійного суб'єкта інтеграції. З другого, неможливість тривалого «позаінтеграційного» розвитку в регіоні, де масштаби і динаміку економічної інтеграції визначають не лише внутрішні, а й потужні зовнішні (глобальні) фактори.

*Головною метою участі України в діяльності регіональних міждержавних об'єднань є створення сприятливих умов для розвитку національної економіки та прискорення процесу інтеграції України у світогосподарський комплекс, набуття досвіду міжнародного співробітництва, підготовка до вступу у Європейський Союз.*

Україна після проголошення незалежності веде пошук власного місця в європейських інтеграційних процесах. Україна є членом багатьох регіональних міждержавних організацій: ЄС, ОЧЕС, ЄАВТ, ЦЕІ, СНД та ін.

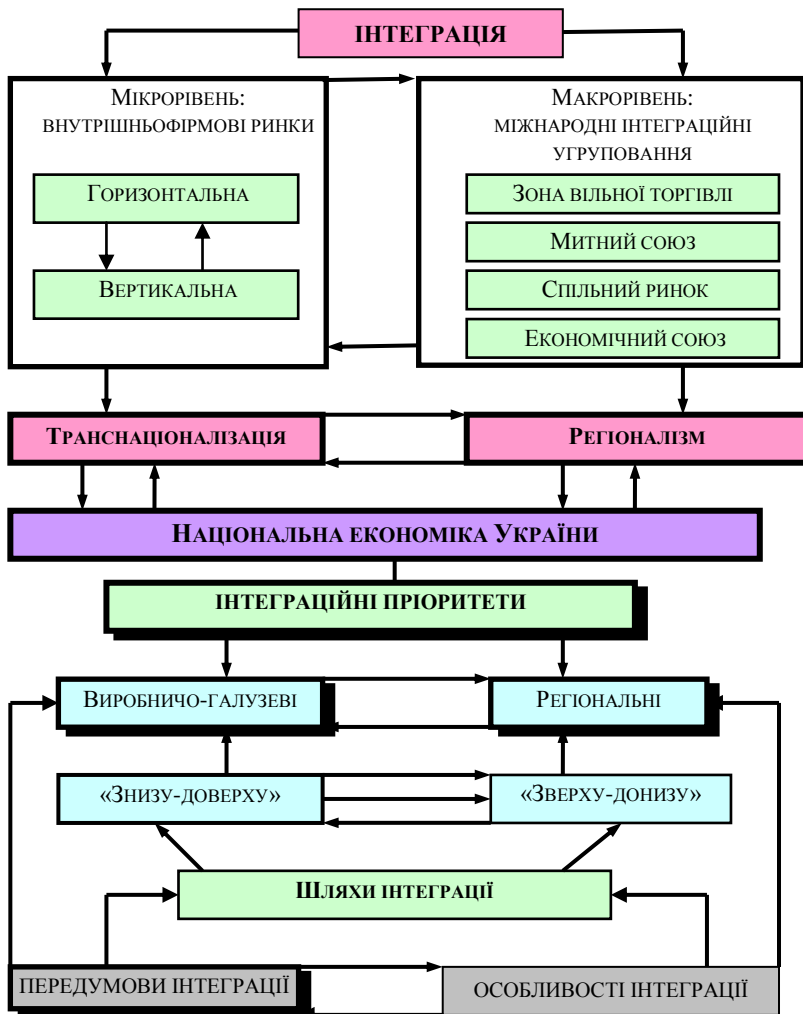


Рисунок 14.1 – Формування інтеграційних пріоритетів національної економіки

Україна після проголошення незалежності веде пошук власного місця в європейських інтеграційних процесах. Україна є членом багатьох регіональних міждержавних організацій: ЄС, ОЧЕС, ЄАВТ, ЦЕІ, СНД та ін. (рис. 14.2)

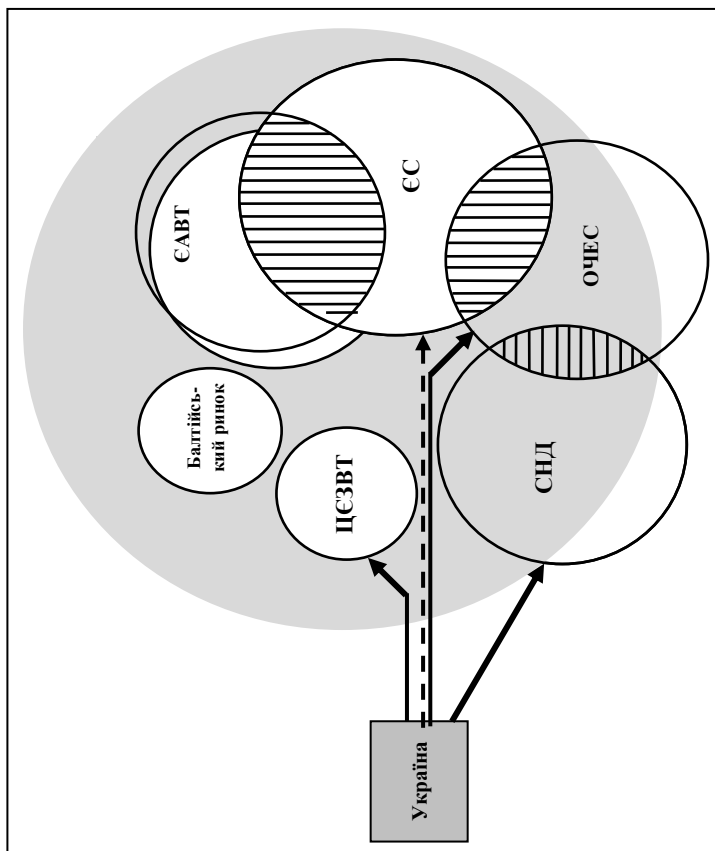


Рисунок 14.2 – Поле регіональних інтересів України

## 14.2 Пріоритети та основні напрями євроінтеграційної політики України

Проблема економічної інтеграції для України є однією з першочергових, а враховуючи, що Україна – одна з найбільших європейських держав, то для неї особливо важливою є інтеграція саме з країнами Європи і, в першу чергу, з країнами-членами Європейського Союзу.

Ключовим напрямком зовнішньої політики України та її стратегічним курсом визнано вступ до Європейського Союзу (ЄС).

Головним зовнішньополітичним пріоритетом України у середньостроковому вимірі визначено отримання статусу асоційованого члена ЄС. Ідея європейського вибору позитивно сприймається населенням України, євроінтеграційні прагнення України співпадають із необхідністю її модернізації і радикального реформування. Досягнення відповідності держави й українського суспільства копенгагенським критеріям членства в ЄС є головним довготерміновим завданням євроінтеграційного курсу.

Важливим досягненням на євроінтеграційному шляху України є формування договірно-правових і політичних засад співробітництва з ЄС. Базовим документом, який визначив правовий механізм двостороннього економічного, фінансового, соціального й культурного співробітництва, розвитку політичного діалогу, стала Угода про партнерство і співробітництво (УПС) між Україною і ЄС, розширений варіант якої зараз розробляється. Мета УПС – сприяти політичному, торговельному, економічному та культурному співробітництву між Україною та Європейським Союзом. Вона є втіленням спільного наміру ЄС та України забезпечити партнерство та взаєморозуміння заради взаємної вигоди.

Інтеграція України до Європейського Союзу є складним і тривалим процесом, успіх якого залежить в першу чергу від того, наскільки швидко Україна зможе виконати всі умови ЄС, визначені для країн-кандидатів на вступ у Спільноту. Ці умови визначені в її інтеграційній стратегії, як основні напрями інтеграційного процесу та передбачають:

1. *Адаптація законодавства України до законодавства ЄС* полягає у зближенні із сучасною європейською системою права, що забезпечить розвиток політичної, підприємницької, соціальної, культурної активності громадян України, економічний розвиток держави у рамках ЄС і сприятиме поступовому зростанню добробуту громадян, приведенню його до рівня, що склався у державах-членах ЄС.

2. *Економічна інтеграція та розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС* полягає у лібералізації і синхронізованому відкритті ринків ЄС та України, взаємному збалансуванні торгівлі, наданні на засадах взаємності сприяння інвестиціям з ЄС в Україну та українським експортерам на ринках ЄС, запровадженні спільного правового поля і єдиних стандартів у сфері конкуренції та державної підтримки виробників.

3. *Безпека України у контексті загальноєвропейської безпеки* ґрунтується на тому, що розвиток і зміцнення ЄС поглиблюють

загальноєвропейську безпеку в усіх її вимірах. Розвиток співробітництва з ЄС у рамках Спільної зовнішньої політики і політики безпеки та Спільної європейської політики з питань безпеки та оборони сприятиме також зміцненню конкурентоспроможності української оборонної промисловості, впровадженню принципів, правил та механізмів, що забезпечують відкритість, прозорість доступу продукції цієї галузі на внутрішньому ринку ЄС та запобігають її дискримінації, прискореному виходу і закріпленню українських виробників товарів та послуг у пріоритетних міжнародно-спеціалізованих галузях і секторах економіки та значній диверсифікації військово-технічних та науково-технічних зв'язків. Розвиток такого співробітництва надасть змогу зберегти орієнтацію на сучасні системи загальноєвропейського виробництва.

4. *Політична консолідація та зміцнення демократії* передбачає неухильне поглиблення політичного діалогу і поліпшення загальної атмосфери стосунків між Україною та ЄС (саміти, міністерські консультації, зустрічі на експертному рівні).

5. *Адаптація соціальної політики України до стандартів ЄС* полягає у реформуванні систем страхування, охорони праці, здоров'я, пенсійного забезпечення, політики зайнятості та інших галузей соціальної політики відповідно до стандартів ЄС і поступовому досягненні загальноєвропейського рівня соціального забезпечення і захисту населення.

6. *Культурно-освітня і науково-технічна інтеграція* займають особливе місце, зумовлене потенційною можливістю досягти вагомих успіхів у інтеграційному процесі саме на цих напрямках. Вони охоплюють галузі середньої і вищої освіти, перепідготовку кадрів, науку, культуру, мистецтво, технічну і технологічну сфери.

7. *Регіональна інтеграція України* передбачає встановлення і поглиблення прямих контактів між окремими регіонами України та державами-членами і кандидатами у члени ЄС, їх розвиток у визначених у цій Стратегії напрямах для поступового перенесення основної ваги інтеграційного процесу з центральних органів виконавчої влади на регіони, до органів місцевого самоврядування, територіальних громад і, якнайширшого залучення громадян України.

8. *Галузева співпраця* являє собою координацію і взаємодію між Україною та ЄС у конкретних галузях і сферах господарської діяльності. Пріоритет на найближчі роки у галузевій співпраці слід віддати сфері транс'європейських транспортних мереж, включаючи магістральні газо- та нафтопроводи, електроенергетичних та інформаційних мереж, співробітництву у галузі юстиції, запобіганню

та боротьбі з організованою злочинністю і поширенням наркотиків, митній справі, науково-дослідницькій сфері, промисловій та сільськогосподарській кооперації тощо. Окремим і винятково важливим напрямом галузевого співробітництва є співробітництво в галузі використання атомної енергії в мирних цілях.

9. *Співробітництво у галузі охорони довкілля* є визнаним пріоритетом державної політики і предметом підвищеної уваги громадськості в європейських державах, одним з головних напрямків діяльності ЄС і актуальною проблемою для України, зумовленою не лише наслідками аварії на ЧАЕС, але й загальним станом довкілля в Україні.

Таким чином, перспектива інтеграції у ЄС України залежить значною мірою від вирішення ряду економічних проблем. Тільки в результаті успішного здійснення ринкових реформ і досягнення високого рівня розвитку економіки Україна може претендувати на членство у Європейському Союзі. Слід зазначити, що найбільш вірогідним варіантом реалізації проекту входження України до ЄС є проходження нею інтеграційних процесів разом з країнами-членами Центральноєвропейської зони вільної торгівлі (CEFTA).

Реалізуючи курс на входження до європейських структур і підключення до загальноєвропейського співробітництва, у 1992 р. Україна розпочала роботу по розвитку зв'язків з *Центральноєвропейською Ініціативою* (ЦЕІ). Представники України підключились до співпраці в ряді робочих груп (з питань транспорту, інформації, статистики, міграції). Україна розглядає Центральноєвропейську Ініціативу (ЦЕІ) як важливий механізм інтеграції в європейський економічний і політичний простір, а також зміцнення стабільності в регіоні та добросусідських відносин між державами-членами об'єднання.

Стосовно України *причорноморське співробітництво* слід розглядати у вузькому та широкому розумінні. У *вузькому* мові має йти про співробітництво територій, які безпосередньо виходять до Чорного моря і в господарському відношенні тісно з ними пов'язані. Цей рівень регіонального співробітництва сягає корінням у колишню прибережну і прикордонну торгівлю. В *широкому* ж розумінні йдеться про включення у чорноморське співробітництво всього економічного простору України. Базисом для цього рівня регіонального співробітництва є урізноманітнення напрямів і зростання гнучкості підприємницької діяльності по всій Україні.

Україна робить свій внесок у розширення і поглиблення співробітництва рамках *ЧЕС*. Зокрема, вона запропонувала створити

єдиний інвестиційний простір, спільний ринок інвестиційних проектів і гармонізувати законодавства країн ЧЕС, щоб ліквідувати перепони на шляху вигідного міжнародного співробітництва. Щоб посилити довіру між країнами і створити більш сприятливий клімат у регіоні, Україна внесла пропозицію зменшити в ньому військову присутність. *ЧЕС для України* – це, передусім, механізм взаємодії урядових та підприємницьких структур, який має забезпечити розвиток економічного співробітництва країн-учасниць в рамках курсу на повноцінне входження до загальноєвропейського економічного простору.

Україна розглядає *СНД* як механізм багатосторонніх консультацій і переговорів, який доповнює процес формування двосторонніх взаємин між державами-учасницями Співдружності, оскільки за таких умов СНД має перспективи на існування і відповідно слугуватиме забезпеченню національних інтересів усіх країн-учасниць. Водночас, Україна виступає проти надання Співдружності статусу суб'єкта міжнародного права.

Загалом же можна констатувати, що двостороння співпраця країн-учасниць у різних галузях розвивається набагато ефективніше, ніж багатостороння. З огляду на це, Україна намагається активізувати свою роль в СНД, налагоджуючи двостороннє співробітництво на взаємовигідній основі. Це стосується, перш за все, *українсько-російських взаємин*, які є стратегічно важливим і пріоритетним напрямком зовнішньої політики України.

В цілому інтеграційна політика стосовно країн СНД та Балтії має орієнтуватися на створення спільних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Важливо підкреслити, що існують різні варіанти «інтеграційної поведінки» України у межах СНД, де формуються як нові взаємовідносини на двосторонній основі, так і секторальні (галузеві), субрегіональні й інституціональні (наднаціональні) інтеграційні структури.



### **Тема семінару: Особливості інтеграційних процесів в Україні**

**Мета й завдання заняття:** визначити шляхи інтеграції України у світову економіку, а також передумови, особливості і фактори такої інтеграції; з'ясувати пріоритети та основні напрями євроінтеграційної політики України.

### **План семінарського заняття**

1. Політико-правові передумови інтеграції
2. Економічні передумови інтеграції
3. Соціально-культурні передумови інтеграції
4. Формування інфраструктурних передумов інтеграції
5. Особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань
6. Чинники впливу на інтеграційну мотивацію та політику України
7. Шляхи інтеграція України у світове господарство
8. Внутрішньоекономічні фактори переходу України до розвинутої ринкової економіки
9. Негативні проблем пов'язані із структурою економіки України
10. Зовнішньоекономічні фактори інтеграції
11. Головна мета участі України в діяльності регіональних міждержавних об'єднань
12. Формування інтеграційних пріоритетів національної економіки
13. Регіональні інтереси України
14. Ключові напрямки зовнішньої політики України
15. Особливості Інтеграції України до Європейського Союзу
16. Особливості Причорноморського співробітництва України
17. Характеристика взаємини України та СНД



### **Ключові поняття**

Інтеграція; політико-правові передумови інтеграції; економічні передумови інтеграції; соціально-культурні передумови інтеграції; інфраструктурні передумови інтеграції; шляхи інтеграції України; фактори інтеграції; інтеграційні пріоритети; регіональні інтереси України; євроінтеграційна політика України.



### **Проблемні питання для обговорення**

1. Визначте спонукальні причини інтеграції України у світову економіку.
2. Яким чином інтеграція України в світову економіку значною мірою гальмується структурою виробництва?
3. Які існують аспекти стратегічної інтеграції України у світове господарство?
4. Що об'єднує інтеграційні процеси європейських країн з перехідною економікою та інтеграційні процеси України?



5. Чи могла і чи може Україна зробити технологічний ривок і ввійти в «клуб» розвинених країн?



### **Ситуаційні завдання та справи**

#### **Завдання 1**

Уважно прочитайте текст кейсу «Європейська інтеграція може покращити рівень людського розвитку в Україні?» та надайте відповідь на запитання.

Від того як українські лідери та органи влади на всіх рівнях зможуть повною мірою використати можливості та вирішити завдання, пов'язані з впровадженням курсу європейської інтеграції, залежатимуть перспективи подальшого розвитку людського потенціалу в Україні. Якщо Києву вдасться виконати євроінтеграційні плани та взяти вимоги ЄС за основу рамкової моделі процесу впровадження життєво-необхідних реформ, Україна опиниться на короткій стежці до успіху і процвітання, маючи можливість досягти значного покращення умов життя, зменшення рівня бідності. Процес європейської інтеграції надає унікальний шанс належним чином покращити рівень людського розвитку в країні.

Про це говориться у новому національному Звіті з людського розвитку «Людський розвиток та європейський вибір України», який офіційно презентували Френсіс М. О'ДОННЕЛЛ, Координатор системи ООН та Постійний представник ПРООН в Україні, Григорій НЕМИРЯ, Віце-прем'єр-міністр України, Ієн БОУГ, Голова представництва Європейської комісії в Україні та Єжі ОСЯТИНСЬКИЙ, Міжнародний координатор колективу авторів Звіту.

«Починаючи з 1995 року Програма розвитку ООН в Україні за допомогою регулярних Звітів з людського розвитку постійно привертала увагу політиків та громадськості до викликів, перед якими стоїть країна у сфері соціального та економічного розвитку. Національні Звіти пропонували погляд у довгостроковій перспективі, аналіз ситуації в країні та стратегій посилення людського розвитку. Мета написання цих звітів полягає у тому, щоб консолідувати дані про людський розвиток у країні, впливати на національну політику та мобілізувати різні групи суспільства», - сказав пан О'Доннелл.

З часу, коли був опублікований останній національний звіт ПРООН «Сила децентралізації» у 2003 році, Україна пройшла через період важливих політичних та економічних перетворень: зміцнилась демократія та триває перехід до повноцінної ринкової економіки. Віце-прем'єр міністр України Григорій Немир'я схвально поставився до презентації нового національного Звіту ПРООН та висловив задоволення, що увагу авторів привернули такі теми як людський розвиток та європейська інтеграція України. «В цьому контексті ми цілком підтримуємо ідею, що європейська інтеграція - це не суто пріоритет зовнішньої політики, але, перш за все, - це план дій задля проведення внутрішніх реформ. Я переконаний, що якщо ми хочемо досягти успіху в забезпеченні людського розвитку, то ми маємо використовувати всі можливі інструменти. В нашому випадку, європейська інтеграція є чи не найефективнішим інструментом» - додав він.

Втім, незважаючи на такі значні досягнення, попереду ще багато викликів, які потребують вчасної відповіді від громадянського суспільства та органів влади на всіх рівнях, говорять автори Звіту. Слід зауважити, що свого часу було проголошено багато ініціатив, однак прогрес у впровадженні життєво-необхідних реформ з метою сприяння людському розвитку малопомітний.

Згідно з даними останнього глобального Звіту ПРООН з людського розвитку Україна за рівнем розвитку посідає 76 місце із 177 країн та вважається країною з

середнім рівнем людського розвитку. Звіт виявив, що за більшістю показників Україна значно відстає від усіх країн-членів Європейського Союзу, у тому числі від своїх найближчих сусідів, а саме Угорщини (посідає 36 місце), Польщі (37 місце), Словаччини (42 місце), Болгарії (53 місце) та Румунії (60 місце), які нещодавно приєдналися до ЄС.

Враховуючи те, що Україна проголосила та неодноразово підтверджує, що її головною зовнішньополітичною метою є вступ до ЄС, автори Звіту «Людський розвиток та європейський вибір України» аналізують те, як політика спрямована на європейську інтеграцію може значним чином посилити людський розвиток та який зиск може отримати країна від виконання євроінтеграційної політики. Виступаючи на презентації, Професор Осятинський сказав, що метою Звіту було дослідити зв'язок між двома широкими стратегіями та їх програмами, порівнюючи їх власні системи цілей, завдань та способів моніторингу, та виявити, чи є вони сумісними, а якщо є, то яких наслідків слід очікувати від їх впровадження.

Автори Звіту переконують, що прагнення європейської інтеграції, яке часто називають «Європейським вибором», не є суто процесом геополітичного вибору, але, крім того, воно становить насамперед процес людського розвитку, що має безпосередній вплив на життя та добробут людей. Звіт пояснює, що концепція людського розвитку заснованого на інтересах людей, є дуже подібною до процесу європейської інтеграції, стосовно виконання окремих вимог та запровадження окремих стандартів.

Разом з тим, обидві концепції ведуть до покращення людського життя. Сучасні тенденції у зміні тривалості життя серед населення країн-членів ЄС, з одного боку, та населення України та СНД, з іншого боку, надають найкращий доказ впливу практичного втілення стратегії європейської інтеграції на людський розвиток. Наприклад, з того часу як Латвія, Литва та Естонія взяли курс на євро інтеграцію, тривалість життя підвищилась відповідно з 69.14 та 70.64 та 69.79 років (станом на 1991 рік) до 71.06 та 71.33 та 72.89 років (станом на 2005 рік). Тим часом тривалість життя в Україні зменшилася з 69.68 років у 1991 до 67.3 років у 2005 році.

Як результат, Звіт доводить, що з точки зору економічного, соціального та інституціонального середовища необхідного для заохочення довготривалого сталого людського розвитку, цілі цих двох концепцій повністю співпадають. Ефективна реалізація країною політики європейської інтеграції значно сприяє досягненню більш високих стандартів життя та створенню безпечнішого середовища для людського розвитку. Звіт зазначає, що європейська інтеграція є складним процесом та містить в собі реалізацію далекосяжних політичних, економічних та соціальних реформ, які необхідні не лише задля досягнення Україною стратегічних цілей приєднання до ЄС, але й також, що більш важливо, для визначення принципів та основ подальшого розвитку країни взагалі. Варто зазначити, що в громадських опитуваннях, результати яких наводяться в Звіті, усі українські респонденти демонструють надання чіткої переваги європейським цінностям та європейським механізмам соціальної організації.

Разом з тим, розуміння європейських цінностей, складних механізмів та функцій ЄС, а також переваг і втрат від європейської інтеграції все ще досить обмежене в українському суспільстві. У більшості випадків ЄС розглядається з політичної точки зору, у той час як його природа, як складного економічного та соціального механізму, часто нехтується та недооцінюється. Те саме стосується необхідності поліпшення рівня поінформованості громадськості щодо можливих викликів для України в майбутньому. Маючи краще розуміння цих понять допоможе кожному громадянину приймати активнішу участь у спостереженні за втіленням євроінтеграційної політики держави. Звіт наголошує на необхідності підтримки більш глибокої економічної інтеграції та запровадження регуляторних норм та правил ЄС в рамках існуючої програми Європейської політики добросусідства.

У Звіті зазначається, що для того щоб покращити умови життя та поліпшити показники індексу розвитку людського потенціалу, послуги з охорони здоров'я, доступ до освіти та комунальні послуги мають бути покращені. Автори Звіту закликають до повної реалізації адміністративної реформи та децентралізації влади від центру до областей та районів, а також до створення сильних структур органів самоврядування, таким чином дозволяючи краще надання послуг та більш справедливе розподілення надбань економічного розвитку. Все це зробить внесок у досягнення цілей людського розвитку, оскільки товари широкого вжитку та послуги повинні надаватися органами влади безпосередньо на місцевості, де люди живуть та працюють.

Доступність фінансових та інших ресурсів на місцевому рівні є надзвичайно важливою умовою для досягнення цілей та завдань людського розвитку, Цілей розвитку тисячоліття в Україні та справедливої соціальної політики, зазначається у Звіті. Також, Звіт аналізує досвід нових країн-членів ЄС та наголошує, що переваги членства в ЄС набагато переважають ціну здобуття цього членства. Договори про вільну торгівлю з ЄС створюють величезну мотивацію до росту торгівлі. Але оскільки договори про вільну торгівлю ЄС, зазвичай, не поширюються на усі сільськогосподарські продукти, важливою ціллю для України має бути досягнення якомога ширшого доступу до європейського аграрного ринку - особливо тому, що це надасть чіткі переваги споживачам Європейського Союзу.

Відкритий доступ до європейських ринків, скоріш за все, сприятиме значному припливу прямих закордонних інвестицій до України, за умови, якщо інвестори будуть впевнені у передбачуваності політики та верховенстві закону. Довіра іноземних інвесторів може бути отримана, якщо всі виконавчі сили в Україні демонструватимуть свою здатність постійно втілювати європейські стандарти, що відносяться до подальшого розвитку ринкової економіки та народної демократії, переконують автори Звіту.

Вице Прем'єр-Міністр Немиря також поінформував про початок переговорів щодо всебічної вільної торгівлі між ЄС та Україною в лютому цього року. Він заявив, що «одразу було досить важко побачити зв'язок між проблемами торгівлі та людським розвитком. Але насправді вільна торгівля означає запровадження механізмів ефективного державного управління, рівних та прозорих умов для бізнесу, забезпечення кращої якості та дешевших продуктів та послуг для споживачів. Це створить міцну основу для людського розвитку».

#### **Запитання до кейсу:**

- 1) Що входить в поняття людський розвиток?
- 2) Чи вплинуло приєднання Угорщини, Польщі, Словаччини, Болгарії та Румунії на людський розвиток, які згідно звітів посідають наступні місця в рейтингу країн з найефективнішим людським розвитком Угорщина посідає 36 місце, Польща - 37 місце, Словаччина - 42 місце, Болгарія - 53 місце та Румунія 60 - місце?
- 3) Чи можна вважати 76 місце України в рейтингу країн з найефективнішим людським розвитком наслідком неефективного втілення політики щодо інтеграції в Європейський Союз?

# НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО ДИСЦИПЛІНИ

## Основна література

1. Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Ковалевський В.В. та ін. Міжнародна економіка: Навч. посібник. Видання 2-ге перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.
2. Липов В.В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль I. Світова система господарювання. Навчально-практичний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.
3. Липов В.В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль II. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії. Навчально-практичний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.
4. Бочан І.О., Михасюк І.Р. Глобальна економіка: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
5. Козак Ю.Г., Макогон Ю.В., Логвинова Н.С., Барановська М.І., Москвіченко О.М., Захарченко О.В. Кредитно-модульний курс з міжнародної економіки: Навч. пос. – Київ: Центр учбової літератури, 2008. – 296 с.

## Додаткова література

6. Воронкова А.Е., Єрохіна Л.В., Рябенко Л.І. Міжнародні економічні організації: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 352с.
7. Дахно І.І. Світова економіка. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с.
8. Злупко С.М. Перехідна економіка: сучасна Україна. Навч. пос. – К.: Знання, 2006. – 324 с.
9. Карбау Роберт. Міжнародна економіка /Пер. з англ. Косодія Р. – Суми: ВАТ «Сумська обласна друкарня», видавництво «Казацький вал», 2004. – 652 с.
10. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х частях. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 2000. – 416 с. Ч. 2. Международная

- макроэкономика: закономерности функционирования открытых национальных экономик в условиях глобализации. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 2000. – 485 с.
11. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.
  12. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Ржепішевський К.І. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 676с.
  13. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – 4-те вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2003. – 406 с.
  14. Козик В.В., Панкова Л.А., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: Практикум. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Вікар, 2006. – 589с.
  15. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник. – Х.: «Одіссей», 2006. – 456 с.
  16. Кругман П.Р., Обстельд М. Международная экономика. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.
  17. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Столярчук Я.М. Практикум з міжнародного економічного аналізу: тести, вправи та задачі, проблемні ситуації, ділові ігри: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
  18. Макуха С.М. Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації. – Харків: Легас, 2003. – 352 с.
  19. Міжнародна економіка: Підручник /А.П. Румянцев, Г.Н. Клишко, В.В. Рокоча та ін.; За ред. А.П. Румянцева. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 497 с.
  20. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. /За заг. редакцією В.Є. Сахарова – К.: Національна академія управління, 2007. – 432 с.
  21. Міжнародна економіка: Підручник /За ред. В.М. Тарасевича. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
  22. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. /Під заг. редакцією О.Г. Гупала. – К.: «Хай-Тек Прес», 2007. – 368 с.

23. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. для студентів вищ. навч. закладів / А.П. Румянцев, А.І. Башинська, І.М. Корнілова. – К.: Центр навч. літ., 2004. – 376 с.
24. Международные экономические отношения: Учебник для вузов /В.Е. Рыбалкин, Л.В. Балдин и др.: Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 605 с.
25. Международные экономические отношения: Учебник /Под ред. Б.М. Смитиенко. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 512 с.
26. Международный бизнес. Учебно-методический комплекс: учеб. пособие /В.И. Черенков и др., под общей ред. В.И. Черенкова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006. – 571 с.
27. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
28. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини. Навчальний посібник. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 374 с.
29. Семенов Г.А., Панкова М.О., Семенов А.Г. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.
30. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. Навч. посібник /А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
31. Фигурнова Н.В. Международная экономика: учеб. пособие. – М.: Изд-во «Омега – Л», 2007. – 304 с.
32. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – 560 с.
33. Черников Г.П. Мировая экономика: учеб. для вузов. – 2-е изд., испр. – М.: Дрофа, 2006. – 224 с.
34. Економіка зарубіжних країн. Навчальний посібник /За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Ржепішевського. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 352 с.

### **Методичні матеріали та вказівки до використання в навчальному процесі**

35. Робоча програма дисципліни «Міжнародна економіка». – Х.: ХДУХТ, 2008.

36. Тютюнникова С.В., Мельник Л.О., Козуб В.О., Носач Л.Л. Міжнародна економіка: курс лекцій. – Харків: ХДУХТ, 2009. – 396 с.
37. Козуб В.О. та ін. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посібник. – Харків: ХДУХТ, 2005. – 274 с.
38. Мельник Л.О., Козуб В.О. та ін. Міжнародна економіка: практикум. Навч.-метод. посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 201 с.
39. Козуб В.О., Мельник Л.О. Міжнародна економіка: тестовий тренінг. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 202 с.

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b>	3
<b>Програма дисципліни</b>	5
<b>Змістовий модуль 1. Міжнародна економіка – підсистема світового господарства. Міжнародний рух чинників виробництва</b>	14
Тема 1.1. Міжнародна економічна система	14
Тема 1.2. Міжнародна економічна діяльність	31
Тема 1.3. Світовий ринок товарів та послуг	49
Тема 1.4. Світовий фінансовий ринок	88
Тема 1.5. Прямі інвестиції і міжнародне виробництво	101
Тема 1.6. Міжнародний кредит	112
Тема 1.7. Світовий ринок праці	122
Тема 1.8. Міжнародна трудова міграція	132
<b>Змістовий модуль 2. Світова валютна система та міжнародні розрахунки. Стан і перспективи сучасних інтеграційних і глобалізаційних процесів</b>	146
Тема 2.9. Світова валютна система	146
Тема 2.10. Міжнародні розрахунки	171
Тема 2.11. Платіжний баланс та макроекономічна рівновага	194
Тема 2.12. Міжнародна регіональна інтеграція	215
Тема 2.13. Глобалізація економічного розвитку	241
Тема 2.14. Інтеграція України у світову економіку	253
<b>Навчально-методичні матеріали до дисципліни</b>	267



Навчальне видання

**ТЮТЮННИКОВА Світлана Володимирівна  
МЕЛЬНІК Лариса Олексіївна  
КОЗУБ Вікторія Олександрівна  
НОСАЧ Лариса Леонідівна**

***МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА:  
кредитно-модульний курс***

Навчально-методичний посібник

Авторська редакція

---

Підп. до друку «\_\_»\_\_2010 р. Формат 60x84 1\16. Папір офсет.  
Обл.-вид. арк. \_\_\_\_\_. Умов. друк. арк. \_\_\_\_\_. Тираж \_\_\_\_\_ прим. Замов. № \_\_\_\_\_

---

Видавець і виготовлювач  
Харківський державний університет харчування та торгівлі  
вул. Клочківська, 333, Харків – 61051  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №2319 від 19.10.2005 р.